

# ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

WT/WGTDF/W/6  
3 juillet 2002

(02-3725)

Groupe de travail du commerce,  
de la dette et des finances

Original: anglais

## COMMUNICATION DE LA BANQUE ASIATIQUE DE DÉVELOPPEMENT

La Banque asiatique de développement a fait parvenir au Secrétariat la communication ci-après, datée du 1<sup>er</sup> juillet 2002, avant sa présentation au Groupe de travail, le 11 juillet.

1. C'est un grand plaisir et un privilège pour moi de prendre la parole à cette deuxième réunion du Groupe de travail du commerce, de la dette et des finances. Aujourd'hui, je voudrais souligner combien nos pays membres en développement (PMD) ont besoin de crédits commerciaux<sup>1</sup> efficaces et fiables et combien il est difficile d'obtenir ces crédits commerciaux pendant les périodes d'instabilité économique ou politique, et indiquer comment nous pouvons aider à "harmoniser les règles du jeu" dans ce domaine. Je voudrais également parler des initiatives de la BASD intéressant le commerce et les crédits commerciaux et partager avec vous quelques études de cas qui nous ont permis de tirer des enseignements précieux sur la façon d'opérer.

### I. NÉCESSITÉ POUR LES PMD D'OBTENIR DES CRÉDITS COMMERCIAUX EFFICACES ET FIABLES

2. Avant de nous engager plus avant dans le sujet des crédits commerciaux, je voudrais explorer avec vous le grave problème de trésorerie auquel sont confrontés de nombreux importateurs et exportateurs des PMD et souligner une des difficultés auxquelles ces exportateurs se heurtent pour trouver des clients solvables à l'étranger.

#### A. LE GRAVE PROBLÈME DE TRÉSORERIE

3. Dans la période qui précède l'expédition des marchandises, les fournisseurs demandent habituellement un paiement immédiat en espèces, alors que les acheteurs de nos PMD veulent du temps pour payer, ou ont besoin d'un délai de paiement.

4. Et, de leur côté, dans la période qui suit l'expédition des marchandises, les fournisseurs des PMD veulent un paiement immédiat en espèces, alors que les acheteurs étrangers demandent du temps pour verser leur dû dans un compte de clearing.

5. Pour un fabricant des PMD pris entre ces deux feux, qui n'a pas accès à des crédits commerciaux efficaces par rapport aux coûts, cela signifie que ses maigres fonds de roulement sont immobilisés, ce qui l'empêche de payer les salaires et d'autres coûts de production directs. Il ne

---

<sup>1</sup> Les facilités de crédit accordées par les banques aux importateurs et aux exportateurs incluent en particulier les financements de fonds de roulement et les découverts; la fourniture de cautions de soumission et de bonne fin; l'ouverture de lettres de crédit; l'acceptation et la confirmation de lettres de crédit; et l'escompte des lettres de crédit. Ces instruments sont généralement libellés dans des devises fortes, sauf pour ce qui est du financement des fonds de roulement ou les découverts.

dispose pas d'assez de temps pour convertir ses moyens de production en exportations et en recettes en devises. Il est contraint de chercher des contrats d'exportation basés sur un paiement au comptant et des différés de paiement quasi impossibles sur le compte de clearing. De ce fait, le fabricant est beaucoup moins compétitif qu'un fabricant comparable d'un autre pays, qui a accès à des crédits commerciaux appropriés. Les "règles du jeu" sont donc inégales en raison de facteurs indépendants de la volonté du fabricant exportateur.

#### B. TROUVER DE NOUVEAUX ACHETEURS SOLVABLES

6. De nombreux exportateurs des PMD ne vendent à des acheteurs étrangers sur compte de clearing que s'ils connaissent l'acheteur depuis des "générations" – ou au comptant ou sur présentation de lettres de crédit pour les nouveaux acheteurs. Dans ces conditions, l'exportateur ne peut exploiter que des marchés établis ou des marchés parvenus à maturité, ce qui met le risque commercial et politique à charge de l'acheteur, ou de sa banque si une lettre de crédit a été émise – et l'exportateur mal armé pour le faire.

## II. DIFFICULTÉS D'OBTENTION DES CRÉDITS COMMERCIAUX PENDANT LES PÉRIODES D'INSTABILITÉ ÉCONOMIQUE OU POLITIQUE

#### A. BANQUES LOCALES

7. Dans les périodes d'instabilité économique ou politique, il est généralement impossible ou difficile d'obtenir des crédits commerciaux efficaces des banques locales, et ce pour diverses raisons - manque de concurrence d'autres banques locales ou internationales, créances improductives qui encombrant leur bilan, meilleur rendement sans risque des fonds d'État ou d'autres titres publics, impossibilité d'obtenir des financements (ce qui contraint le client à promettre un versement au comptant) et contrats d'exportation considérés comme présentant peu de garanties, voire pas du tout.

#### B. BANQUES INTERNATIONALES

8. Les banques internationales fournissent aux banques locales des crédits sous diverses formes, notamment via la confirmation des lettres de crédit ou l'endossement des effets de commerce, ou effectuent des transactions interbancaires (prêts, swaps, couvertures et autres opérations de trésorerie). Cela permet aux banques locales d'offrir des crédits commerciaux en devises fortes.

9. Mais, dans les périodes récentes d'instabilité économique ou politique qu'ont connues certains PMD, nous avons vu les banques internationales imposer des commissions de confirmation ou des marges de crédit, abaisser les **"plafonds de crédit aux banques"** et les **"plafonds de crédit aux pays"**, ou à cesser d'accorder tout crédit aux banques ou aux pays.

10. À titre d'exemple, au cours des cinq dernière années, les commissions de confirmation au Pakistan sont passées de 2 pour cent à 6 pour cent ou plus pour retomber par la suite, alourdissant ainsi les coûts supportés par les importateurs pakistanais ainsi que les coûts de production. En Indonésie, la valeur totale des plafonds des crédits commerciaux accordés par les banques est tombée de 6 milliards de dollars, fournis par 400 banques internationales, à environ 1,6 milliard de dollars, fournis par 50 banques, dont dix sont en activité à l'heure actuelle.

11. **Les plafonds de crédit aux banques** ont été réduits ou les crédits carrément supprimés parce que la solvabilité des banques, affaiblies par l'augmentation des créances improductives, avait baissé, que leur comptabilité interne et leur gestion laissait à désirer, et que des doutes planaient sur la qualité de la surveillance exercée par la banque centrale. Il était possible d'obtenir des profits plus importants avec les banques bénéficiant d'une "garantie" (les établissements soutenus d'une façon ou d'une autre par le gouvernement du pays d'accueil) ou d'autres banques plus solides dans d'autres pays.

12. **Les plafonds de crédit aux pays**, ont quant à eux été réduits ou les crédits carrément supprimés en raison des risques réels ou perçus qui pesaient sur la convertibilité de la monnaie ou le blocage des transferts, la confiscation ou l'expropriation des fonds envoyés, l'application des "contrats" et la violence politique (telle qu'un conflit pouvant entraîner la fermeture du système bancaire). À l'heure actuelle, plusieurs banques internationales appliquent pour certains PMD des plafonds nettement inférieurs à la somme des plafonds qu'elles appliquent pour l'ensemble des banques du PMD en question.

13. En règle générale, l'augmentation des commissions de confirmation, la réduction des plafonds ou l'annulation des crédits s'appuient sur des raisons valables, mais parfois aussi, elles sont décidées sur la seule base du jugement d'un "siège" situé à des milliers de kilomètres. Quoi qu'il en soit, ces mesures ont eu pour résultat d'accroître le coût des crédits commerciaux ou, dans le pire des cas, de rendre difficile ou impossible l'obtention de ces crédits, ce qui a pesé sur la compétitivité des PMD, freiné leurs exportations, réduit leurs recettes en devises, et accru le chômage et la pauvreté.

### III. COMMENT POUVONS-NOUS AIDER À HARMONISER LES RÈGLES DU JEU?

14. **Les pays d'accueil** peuvent sans doute jouer un rôle très important dans ce domaine. Ils peuvent consolider l'assise financière des banques et des institutions financières non bancaires en améliorant la surveillance du secteur et la gestion de ces établissements, et inciter les banques à purger leur bilan des créances improductives. Ils peuvent améliorer le système juridique et l'aptitude des banques à appliquer des règles de sécurité. Ils peuvent favoriser la concurrence des banques internationales et locales dans le domaine des crédits commerciaux et promouvoir la mise en place d'agences locales de notation chargées d'établir la cote de solvabilité des banques et de leur clients. Ils peuvent encourager dans toute la mesure du possible le secteur privé à fournir des assurances pour les crédits à l'exportation, aider les exportateurs à vendre en toute sécurité à de nouveaux acheteurs de nouveaux pays et améliorer la qualité des effets à recevoir détenus par les exportateurs.

15. **Les banques locales** doivent se rendre compte que des crédits commerciaux bien structurés sont moins risqués et que c'est une activité rentable. Elles doivent maintenir ou améliorer leur cote de crédit, ce qui leur permettra de réduire le coût des confirmations des lettres de crédits et des crédits interbancaires. Elles doivent entretenir les relations avec leurs correspondants bancaires étant donné que des tensions dans ces relations surviendront pendant les périodes d'instabilité. Elles doivent tirer parti des possibilités d'assurance des crédits à l'exportation offertes par de grandes compagnies internationales d'assurance du crédit – du secteur public ou du secteur privé.

16. **Les banques internationales** doivent moduler les plafonds de crédits aux pays et aux banques sur la base de données d'information fiables et non pas sous l'effet d'une réaction "épidémique". Certaines banques internationales peu au fait des marchés émergents peuvent tirer parti d'instruments de réduction des risques tels que l'assurance contre les risques politiques et les instruments de couverture des crédits commerciaux auprès des assureurs de risques politiques et les organismes de crédit à l'exportation des secteurs public et privé. Au besoin, ils peuvent utiliser les programmes de rehaussement du crédit offerts par les organismes multilatéraux tels que la BERD avec son Programme de promotion des échanges, la SFI et la BASD (comme le montre l'étude de cas).

17. **Les organismes multilatéraux et bilatéraux** peuvent jouer un rôle clé dans la restauration de la confiance entre les pays d'accueil, les banques locales et les banques internationales en fournissant des instruments bien ciblés de rehaussement de la qualité des créances, mais seulement si le "marché" ne peut le faire. Nous pouvons aider les gouvernements à centrer leur action sur les politiques appropriées en soutenant ces politiques et en renforçant leurs capacités. Mais, chose la plus importante sans doute, nous devons prendre conscience que les crédits commerciaux jouent un rôle crucial en aidant les PMD à accroître leurs exportations et donc leurs recettes en devises, ce qui est

nécessaire pour leur permettre d'assurer le service de leur dette extérieure, de créer des emplois et de faire reculer la pauvreté.

#### **IV. INITIATIVES DE LA BASD DANS LE DOMAINE DU COMMERCE ET DES CRÉDITS COMMERCIAUX**

##### **A. MOBILISATION DES RESSOURCES PAR LE COFINANCEMENT**

18. Notre stratégie de cofinancement implique que nous établissions des partenariats avec des banques internationales et des banques locales, ainsi qu'avec d'autres institutions financières sur les marchés internationaux des capitaux, les assureurs publics et privés de risques politiques et les agences de crédit à l'exportation afin de pouvoir mobiliser, dans de bonnes conditions d'efficacité par rapport aux coûts, des crédits à court, moyen et long termes pour les "projets" BASD.

19. Cette stratégie implique que nous faisons jouer notre avantage comparatif en assumant les risques politiques à long terme et certains risques commerciaux, et en laissant les cofinanciers s'appuyer sur leurs avantages comparatifs – en prenant en charge les financements commerciaux à court et moyen termes, et les risques de change, de taux d'intérêt et de documentation. Elle implique aussi que nous nous concentrons sur les risques que le marché ne peut gérer de façon efficace, ce qui nous amène donc à combler un "vide".

##### **B. ENCOURAGER LE SECTEUR PRIVÉ**

20. La stratégie de développement du secteur privé de la BASD a été approuvée après la crise financière asiatique et elle montre comment nous pouvons promouvoir plus efficacement une croissance tirée par le secteur privé dans la Région Asie-Pacifique. Elle définit ce que la BASD peut faire pour aider les PMD à créer un environnement porteur pour l'investissement privé, à instaurer une bonne gouvernance au niveau de l'État et des entreprises, à adopter des politiques macro-économiques rationnelles, à engager des réformes dans les domaines juridique et judiciaire, à promouvoir l'investissement et la libéralisation des échanges et à favoriser les réformes du secteur financier et des marchés des capitaux.

21. Cette stratégie définit les dispositions que la BASD peut prendre pour faciliter l'investissement du secteur privé et les activités liées aux prises de risque, en veillant à ce que ses opérations aient un impact sur le développement et un effet de démonstration, via les prises de participation, les prêts directs, les garanties de crédit partielles et les garanties contre les risques politiques.

##### **C. PARTAGER NOTRE "AURÉOLE"**

22. Pour faciliter les choses ou nous aider dans ces entreprises, pour les projets difficiles ou particulièrement importants, la BASD est prête à partager son "auréole" avec les banques commerciales en faisant jouer son statut de créancier privilégié ou de cofinancier "prêteur en dernier ressort", ainsi qu'avec les prestataires privés d'assurance contre les risques politiques, par le biais de notre programme de cogarantie PRG. Ces programmes permettent aux cofinanciers de bénéficier des privilèges et immunités attachés à la Charte de la BASD, lesquels incluent notamment l'absence de restriction sur la conversion et les transferts du principal et des intérêts, l'immunité contre toute confiscation ou expropriation, et l'exemption de la retenue de l'impôt à la source. Ils permettent aussi aux cofinanciers de partager notre "statut de créancier privilégié" – qui permet de minimiser les risques d'un rééchelonnement de la dette et de réduire la nécessité pour certaines banques de constituer des provisions pour les créances internationales.

#### D. ASSISTANCE TECHNIQUE ET AUTRE TYPES D'ASSISTANCE

23. La BAsD aide les PMD dans le contexte de la politique à suivre en effectuant des études sur la politique économique et des études sectorielles, en élaborant des stratégies, en accordant des prêts à l'appui des réformes et en conduisant des activités de dissémination; elle les aide également par des activités de renforcement des capacités institutionnelles et de facilitation des échanges. Mais l'aide qu'elle apporte dans le domaine des crédits commerciaux est nouvelle, sans doute parce qu'elle n'était pas considérée comme une priorité par nos PMD avant la crise financière asiatique, et nous en sommes donc encore au stade des transactions pilotes.

#### V. ÉTUDES DE CAS ET ENSEIGNEMENTS TIRÉS

A. MÉCANISME DE GARANTIE CONTRE LES RISQUES POLITIQUES DOTÉ D'UN FONDS DE 150 MILLIONS DE DOLLARS POUR LES BANQUES INTERNATIONALES QUI ACCEPTENT DE CONFIRMER DES LETTRES DE CRÉDIT POUR LES IMPORTATIONS PAKISTANAISES<sup>2</sup>

##### *Enseignement tirés du projet pakistanais*

- Utilisation ciblée du rehaussement du crédit offert par la BAsD, seuls les risques politiques ont eu besoin d'être couverts par la BAsD, et en dernier ressort par l'État du Pakistan. Les risques commerciaux ont été assumés par les banques confirmant les lettres de crédit et les banques émettrices de ces lettres de crédit.
- Accès ouvert; toute banque internationale doit pouvoir participer.
- Les commissions de garantie doivent être basées sur la moyenne de la période passée de la "prime" de risque politique liée aux lettres de crédit pour le Pakistan. Le mécanisme ne doit pas fausser le jeu du marché pendant les périodes de stabilité politique.
- Le mécanisme n'est pas toujours utilisé comme prévu. Les événements du 11 septembre et la guerre en Afghanistan ont en fait réduit son utilité.

---

<sup>2</sup> L'objectif de ce mécanisme est de transformer le principal risque-pays pour le Pakistan en risque BAsD, élément qui encourage les banques internationales à confirmer les lettres de crédit à l'importation; à laisser ouverts les plafonds de crédit pour le Pakistan; à accepter des échéances plus longues et à stabiliser ou réduire les commissions de confirmation. Le mécanisme permet de maintenir l'accès aux financements et de réduire le coût des importations entrant dans la production de biens d'exportation.

Pour chaque lettre de crédit qui bénéficie du mécanisme, la BAsD garantit la banque qui confirme la lettre de crédit en question que, si elle subit une perte dans le cas où la banque émettrice n'effectuerait pas les paiements dus au titre de ladite lettre de crédit et si la perte est imputable à un risque couvert par la garantie, la BAsD paiera le montant garanti à la Banque qui a confirmé la lettre de crédit. Les risques garantis peuvent couvrir le moratoire d'une dette, la modification et l'application de la loi, l'expropriation et la violence politique. Les risques non couverts incluent tout différend ou défaut de paiement sous-jacent entre le fournisseur et le demandeur, ou entre le demandeur et la banque émettrice concernant la lettre de crédit qui bénéficie du mécanisme, ou la dévaluation de la monnaie nationale.

B. UN FONDS DE 1 MILLIARD DE DOLLARS POUR LA BANQUE EXPORT-IMPORT DE THAÏLANDE<sup>3</sup>

*Enseignements tirés du projet thaïlandais*

- Le Fonds a permis à l'Exim de solliciter le marché international des prêts syndiqués et d'obtenir un prêt de 950 millions de dollars à cinq ans.
- Ce prêt a été le premier financement à long terme mis en place pour la Thaïlande depuis de début de la crise asiatique, en 1997.
- L'objectif était d'aider les entreprises travaillant pour l'exportation à obtenir les crédits commerciaux avant et après expédition dont elles avaient le plus grand besoin.
- Mais il fallait pour cela que les banques locales soient disposées à s'engager dans l'intermédiation du risque et capables de le faire, ce qui n'était pas le cas au départ.
- Les tirages effectués sur le prêt ont été modestes, en partie parce que la liquidité du système bancaire s'est améliorée plus rapidement que prévu.

---

<sup>3</sup> Thaïlande : Projet de financement des exportations (Prêt 1612) – Approuvé le 26 mars 1998, pour un montant de 50 millions de dollars. Le principal objectif du projet est de fournir du crédit aux entreprises privées du secteur de l'exportation pour combler une partie du déficit des ressources disponibles pour les crédits à l'exportation, et d'aider l'État et le système bancaire à allouer des ressources appropriées à ce secteur.

Le projet aidera les entreprises privées de Thaïlande travaillant pour l'exportation en fournissant des financements avant expédition contre présentation de bons de commande, de contrats, de lettres de crédit et de tout autre document utilisé habituellement dans le commerce; des financements après expédition contre présentation des factures d'exportation; des financements pour l'achat de matières premières contre présentation de récépissé de transitaires, pour la portion des matières premières entrant dans la production de biens d'exportation; des prêts à long terme d'un montant maximum de 10 millions de dollars, assortis d'un calendrier d'amortissement portant sur cinq ans au plus, y compris un différé d'amortissement de 18 mois au maximum, pour les usines et le matériel de nouvelles entreprises axées sur l'exportation, et pour le maintien, la modernisation et le remplacement des équipements des entreprises existantes; ainsi que pour toutes autres installations liées à l'exportation, ainsi qu'en décidera la Banque en tant que de besoin.