

## Marchés de compensation : dans quels cas ?

Lorsqu'un exportateur vend des produits à l'étranger, c'est généralement en échange d'une somme d'argent. Cependant, dans certains cas, les clients peuvent être amenés à payer, non plus en argent, mais en «nature», en offrant des marchandises ayant une valeur équivalente.

La compensation est généralement utilisée lorsque les acheteurs sont originaires de pays sous-développés disposant de peu de devises, de pays où la monnaie locale ne peut être convertie en devises étrangères, de pays où l'inflation est galopante, et de pays souffrant d'une dette publique très élevée.

### Exemples de compensations commerciales

Le *troc* («barter») est le terme probablement le plus utilisé dans le langage courant, mais constitue cependant l'opération la moins courante. On entend par *troc*, l'échange d'une marchandise par une autre, sans devoir mentionner la valeur respective de ces marchandises.

Le *contre-achat* («counter purchase») consiste pour l'exportateur à s'engager vis-à-vis d'un acheteur étranger à lui acheter (ou à faire acheter par un tiers) des marchandises en contrepartie du contrat d'exportation qu'il a pu conclure avec lui. La valeur des marchandises concernées est expressément mentionnée dans leur contrat. Les montants sont compensés et l'acheteur devra, le cas échéant, payer le solde s'il existe une différence de prix entre ces marchandises.

Au travers de *l'achat en retour* («buy-back»), l'exportateur d'équipements de production, ou alors le donneur de licence (le «licensor»), s'engage à acheter à son client ou à son preneur de licence (le «licensee») tout ou partie des produits que celui-ci aurait fabriqués grâce à ces équipements ou cette licence. Cette forme de compensation est une manière d'aider l'acheteur à financer les équipements achetés en lui garantissant qu'une partie de sa production sera d'office écoulée. Par ailleurs, la perspective d'un buy-back est un argument clef pour l'exportateur qui tenterait de rendre son offre plus attractive que celles de ses concurrents.

L'*offset* est une forme de compensation où des entreprises du pays d'importation participent au développement et à la production des marchandises destinées à être vendues ensuite à des entreprises dans leur propre pays. Cette participation englobe, par exemple, la fourniture de matières premières, des travaux de sous-traitance ou des prestations de services.

### Les contraintes de la compensation

Dans les cas du troc, du contre-achat ou du buy-back, l'exportateur sera contraint de réceptionner des marchandises qui ne sont peut-être pas compatibles avec son domaine d'activité. Il devra ensuite se préoccuper de les revendre à des tiers intéressés, ce qui constitue pour lui une perte de temps non négligeable.

De plus, l'exportateur, peu au courant de la valeur réelle de ces marchandises, risque d'accepter une estimation surévaluée de celles-ci et se trouvera ainsi lésé.

Enfin, la compensation n'empêche pas la perception de droits de douane et autres taxes sur les marchandises exportées et importées.

Les techniques de compensation sont accessibles même pour les PME. Elles permettent à celles-ci d'entrer dans des marchés à risque en se faisant «payer» autrement que par des moyens financiers.
---

C. DESTEXHE, Conseillère et formatrice en commerce extérieur