

Tiré – à – part

**Hans-Christian Beaumont, Jean-Christophe Kroll
et Isabelle Mervoyer**

- Garanties et soutiens publics aux crédits à l'exportation des produits agricoles aux États-Unis

NEE n°14, septembre 2001, pp. 9-35

Résumé

Les États-Unis, premiers exportateurs mondiaux de produits agricoles et alimentaires, utilisent massivement des dispositifs de soutien public via les crédits à l'exportation. Pour clarifier les enjeux des débats actuels, l'article présenté propose une description du fonctionnement des différents dispositifs publics de crédit aux exportations agricoles existants aux États-Unis, ainsi qu'une analyse de leur utilisation par produit et par pays destinataire. Les auteurs proposent également un essai d'évaluation du montant des subventions qui en découlent. Au-delà des difficultés méthodologiques liées à ce type d'exercice, qui sont également discutées, l'analyse économique des dispositifs en cause et de leur impact, souligne le bien fondé qu'il peut y avoir à prendre en compte ce type d'interventions publiques dans les négociations internationales visant à discipliner les pratiques commerciales à l'exportation. Rappelons en effet que le soutien public via les crédits à l'exportation des produits agricoles et alimentaires échappe à la discipline mise en place en 1994 par l'accord agricole du cycle de l'Uruguay.



Direction des Affaires Financières

Sous-Direction de l'Évaluation, de la Prospective et des Études

NOTES ET ÉTUDES ÉCONOMIQUES

Directrice de la publication : Mireille RIOU-CANALS, DAF

Rédacteur en chef : Denis HAIRY, DAF

Secrétariat : Huguette BILLAUD et Véronique BORZEIX, DAF

Membres du comité de lecture :

Éric BARDON, SCOM
Alain BLOGOWSKI, DAF
Philippe BOYER, DAF
Bernard DECHAMBRE, DAF
Hervé DURAND, DGAL
Yves GEFFROY, DEPSE
Denis HAIRY, DAF
Hervé LE GALL, DAF
Jacques LOYAT, DGER
Joël MATHURIN, DPEI
Sylvain MOREAU, DAF
Philippe ROGIER, DERF
Évelyne SIROTA, DAF

Composition : DAF/SDEPE

Impression : ministère de l'Agriculture et de la Pêche

Dépôt légal : à parution

ISSN : 1275-7535

Renseignements et diffusion : voir page 4 de couverture

**GARANTIES ET SOUTIENS PUBLICS AUX
CRÉDITS D'EXPORTATION DES PRODUITS AGRICOLES
AUX ÉTATS-UNIS**

Isabelle Mervoyer*, Hans-Christian. Beaumont, Jean-Christophe Kroll*****

*Ingénieur I.T.A,

**Administrateur principal, Commission de l'UE

***Professeur, UMR INRA-ENESAD ESR Dijon

Ce texte est suivi (pages 37 à 50) d'un second portant sur l'analyse des crédits à l'exportation de l'Union européenne. Rédigés par deux équipes différentes ces deux études gagnent cependant à être lues conjointement, tant pour une meilleure compréhension des mécanismes eux-mêmes que de leurs conséquences

L'ESSENTIEL DE L'ARTICLE

Le soutien public *via* les crédits à l'exportation des produits agricoles et alimentaires échappe à la discipline mise en place en 1994 par l'accord agricole de *l'Uruguay Round*. La négociation menée depuis à l'OCDE n'a pas abouti jusqu'ici à un accord à ce sujet. La question constitue un enjeu important des négociations internationales agricoles en cours.

Les États-Unis, premiers exportateurs mondiaux de produits agricoles et alimentaires, utilisent massivement des dispositifs de soutien public *via* les crédits à l'exportation. Pour clarifier les enjeux des débats actuels, le présent article propose donc une description du fonctionnement des différents dispositifs publics de crédit aux exportations agricoles existants aux États-Unis, une analyse de leur utilisation par produit et par pays destinataire, avec un essai d'évaluation du montant des subventions en découlant.

Par delà les difficultés méthodologiques liées à ce type d'exercice, qui sont également discutées, l'analyse économique des dispositifs en cause et de leur impact, souligne le bien fondé qu'il peut y avoir à prendre en compte ce type d'interventions publiques dans les négociations internationales visant à discipliner les pratiques commerciales à l'exportation.

Les différentes idées émises dans cet article n'engagent individuellement que les auteurs, et ne sauraient en aucun cas engager les administrations auxquelles ils appartiennent.

GARANTIES ET SOUTIENS PUBLICS AUX CRÉDITS D'EXPORTATION DES PRODUITS AGRICOLES AUX ÉTATS-UNIS

L'ÉMERGENCE DE LA QUESTION DANS L'AGENDA DES NÉGOCIATIONS INTERNATIONALES

La fin de l'exception agricole : réintégrer l'agriculture dans la norme

On le sait, en matière agricole, l'innovation majeure du cycle de négociation du cycle de l'Uruguay (débuté en septembre 1986 à *Punta del Este* et conclu en avril 1994 par l'accord de Marrakech) a été de faire rentrer les échanges internationaux agro-alimentaires "dans la norme". La spécificité de l'agriculture a toutefois été reconnue dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), par un accord particulier, l'Accord Agricole de l'*Uruguay Round* (AAUR), qui déroge en partie aux règles générales.

De fait, cette normalisation de l'agriculture est partielle. Après sept années de négociation, les termes de l'accord final de 1994 apparaissent relativement éloignés des pétitions libérales initiales :

- les subventions aux exportations ont été plafonnées puis réduites d'un tiers (en valeur), au cours de la période de mise en œuvre de l'AAUR. Mais simultanément, divers mécanismes de soutien, qui existaient auparavant, ou qui ont été développés depuis, peuvent avoir un impact significatif sur les échanges internationaux, en restant peu ou pas disciplinés par l'AAUR ou d'autres accords internationaux (OCDE, FAO, ...),
- l'accès minimal au marché a été amélioré à la marge (un minimum de 5% de la consommation intérieure), mais les nouveaux équivalents tarifaires appliqués aux frontières sont tels que, même après une réduction moyenne de 36% au cours de la période de mise en œuvre, la protection tarifaire des productions domestiques contre les importations à plus bas prix reste pour l'essentiel préservée,
- les aides les plus directement liées aux produits, en tout premier lieu le soutien des prix de marché, ont été sensiblement réduites (boîte orange). Cette baisse a toutefois pu être compensée par l'octroi d'aides autorisées par l'accord (boîtes bleue et verte, clause "*de minimis*"), ce qui a permis de maintenir, notamment aux États-Unis et en Europe, les niveaux moyens de soutiens antérieurs à l'AAUR (ces différents types de soutiens sont réputés avoir des effets différents sur les échanges, ce qui justifie, dans l'AAUR, leur classement dans différentes boîtes).

Ce constat conduit à considérer que l'AAUR a bien posé de nouvelles règles pour la libéralisation des échanges agricoles, mais que leurs effets restent en partie à venir. En outre, le processus de négociation de l'AAUR n'a été rendu possible, que par des réformes significatives des politiques agricoles des principaux membres de l'OMC. Le processus de réforme des politiques agricoles a toutefois ses contingences propres, dont la dimension internationale n'est qu'un aspect. Ces réformes ont conduit à la mise en place de nouvelles mesures compatibles avec le cadre international défini en 1994 par l'AAUR. Avec la reprise des négociations agricoles à l'OMC, les

politiques agricoles nationales sont encore amenées à évoluer en même temps que les règles commerciales internationales¹. A cet égard, l'arrivée à échéance, fin 2002, de la "clause de paix" (article 13 de l'accord), qui couvre certaines dérogations aux règles générales du GATT (aujourd'hui l'OMC), en matière de soutiens publics, apparaît comme un élément critique de ce processus.

La négociation agricole est donc réouverte en 2001 à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), conformément aux termes de l'article 20 de l'AAUR, avec comme objectif premier la poursuite de la libéralisation des échanges agricoles. C'est dans ce cadre que doivent notamment être réexaminées les mesures concernant l'accès au marché, les soutiens internes et les subventions aux exportations, telles qu'aujourd'hui encadrées par l'AAUR et notifiées à l'OMC. Dans cette nouvelle négociation, le groupe de Cairns et les États-Unis sont particulièrement critiques à l'encontre des mesures de subvention à l'exportation de l'Union européenne, et demandent le démantèlement total des restitutions à l'exportation. Cependant, l'Union Européenne (UE) considère que la négociation ne sera équitable que si l'ensemble des instruments d'aide à l'exportation utilisés par les pays membre de l'OMC est pris en compte (conclusions du Conseil de l'UE du 25/10/99 pour la préparation de la réunion ministérielle de l'OMC à Seattle). L'UE considère en effet que certains pays, et notamment les États-Unis, ont développé des formes peu transparentes de soutien aux exportations agricoles, actuellement non prises en compte à l'OMC. C'est en particulier le cas des crédits à l'exportation et des garanties publiques dont ils peuvent faire l'objet.

Les soutiens publics aux crédits d'exportation dans les négociations internationales

Les crédits à l'exportation font partie des instruments couramment utilisés dans le commerce international. Ils permettent de faciliter les opérations commerciales. D'une part ils offrent à l'importateur la possibilité d'échelonner dans le temps le paiement des produits qu'il achète, moyennant le versement d'intérêts relatifs au coût de l'argent, normalement aux taux bancaires en vigueur. D'autre part les garanties de crédits permettent, au bénéfice de l'exportateur, de transférer les risques d'un défaut de paiement de la part de l'importateur, sur l'institution financière ou l'agence tierce fournissant la garantie. Cette garantie est octroyée moyennant le versement d'une prime devant correspondre au risque moyen de défaut de paiement encouru pour une telle opération.

Un grand nombre de ces opérations de financement et de couverture des risques liés est géré par le secteur privé. Certains gouvernements ou établissements agissant pour le compte du gouvernement peuvent aussi offrir des soutiens directs ou indirects à la mise en place de crédits à l'exportation, sous deux formes principales :

- la forme d'un soutien financier public, tel qu'un crédit direct, un financement direct, un refinancement, une bonification d'intérêt, un financement d'aide sous la forme de crédits ou de dons ;
- la forme d'une assurance, telle qu'une garantie, une assurance-crédit ou une réassurance contre les risques de défauts de paiement de la part des importateurs étrangers.

¹ Dans le cas de l'UE, les accords de Berlin ont l'ambition d'anticiper les négociations à venir à l'OMC, de sorte que la politique agricole européenne ainsi réformée ne soit pas remise en cause dans la négociation ; ceci étant précisé sans préjuger de la pertinence de ces anticipations.

Ces formes de soutiens publics aux exportations agricoles, ainsi qu'à l'aide alimentaire sous forme de crédit, ne sont actuellement soumises à aucune procédure de notifications internationale et échappent aux règles de l'AAUR en la matière.

Toutefois, dans le cadre du paquet final relatif aux subventions à l'exportation, lors de la conclusion du cycle de l'Uruguay à Marrakech, les membres du GATT se sont engagés (article 10.2 de l'AAUR), à discipliner les soutiens publics aux crédits à l'exportation des produits agricoles, aux programmes d'assurance et de garantie de ces crédits, en tenant compte également des besoins particuliers des pays les moins développés (LLDC) et des pays en développement importateurs nets de produits alimentaires (NFDC), par référence à la «décision sur les mesures concernant les effets négatifs possible du programme de réforme sur les pays les moins avancés et les pays en développement et importateurs nets de produits alimentaires».

Le fait qu'aucune discipline des crédits à l'exportation n'ait été intégrée à l'AAUR correspond à la reconnaissance de l'existence, depuis 1978 à l'OCDE, d'un Arrangement international disciplinant les crédits à l'exportation. Cet arrangement de portée générale, qui exclut l'agriculture et les produits militaires, fait l'objet, compte tenu de son aspect technique, d'une gestion régulière par un groupe d'experts spécialisés. L'intention des négociateurs de l'AAUR était donc de laisser la gestion de la discipline des crédits à l'exportation aux mains de l'OCDE.

Ainsi, conformément à l'engagement de l'AAUR, des négociations se sont ouvertes dans le cadre de l'OCDE entre les membres du groupe des crédits à l'exportation à savoir : la Communauté européenne, l'Argentine, l'Australie, le Canada, les États-Unis, le Japon, la Corée, la Nouvelle Zélande, la Norvège et la Suisse (les membres de ce groupe spécialisé ne correspondent pas exactement aux membres permanents de l'OCDE). Ces négociations avaient pour objet de compléter l'Arrangement relatif aux crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public existant déjà pour les biens et services industriels. Les premiers jalons d'une discipline sur les crédits à l'exportation des produits agricoles concernaient notamment :

- la durée des crédits,
- le versement comptant minimal par l'importateur et/ou le taux de couverture maximum de la garantie,
- le taux d'intérêt,
- le taux minimal de frais de commissions (prime de risque),
- l'encadrement des dispositifs d'aide alimentaire sous forme de crédit.

A ce jour, aucun compromis n'a pu être trouvé entre les parties dans ce cadre de l'OCDE, alors qu'une telle discipline aurait dû être en place avant la fin de la période de mise en œuvre de l'AAUR (fin 2000), pour satisfaire à l'accord conclu à Marrakech en matière de subventions aux exportations agricoles. L'absence d'un Arrangement relatif aux crédits à l'exportation pour les produits agricoles, malgré les engagements pris à Marrakech, est une des raisons pour laquelle la question est à nouveau soulevée à l'OMC à présent.

La politique des États-Unis au cœur du débat

Les États-Unis ne sont pas les seuls à accorder des soutiens publics aux crédits à l'exportation, notamment sous forme de couverture du risque mais ce sont les principaux utilisateurs de cette forme de soutien, loin devant le Canada, l'Australie ou l'UE. D'après l'OCDE (2000) de 1995 à 1998, les soutiens gouvernementaux par les crédits à l'exportation ont porté sur 15% des exportations agricoles de l'Australie, un peu plus de 5% de celles des États-Unis, 5% de celles du Canada et 2% de celles de la Communauté européenne. Parmi les pays de l'OCDE, les États-Unis, premier exportateur mondial de produits agricoles et alimentaires, occupent largement la première place à la fois pour le montant total annuel des garanties délivrées, pour la durée des prêts garantis, et pour le montant d'équivalent subvention, aussi bien relatif qu'absolu, que représentent ces interventions publiques. Cela nous a conduit dans cet article, à focaliser nos investigations sur ce grand pays.

LES PROGRAMMES DE CRÉDITS ET DE GARANTIES DE CRÉDIT À L'EXPORTATION AUX ETATS-UNIS

Caractéristiques générales

A partir de 1956, les États-Unis ont développé le soutien public aux crédits directs à l'exportation et/ou garanties de crédits à l'exportation, pour stimuler la vente de leurs produits agricoles dans de nombreux pays. A l'origine, ces mesures étaient destinées aux marchés dans les pays en voie de développement, mais elles ont été rapidement étendues à de nombreux autres pays. Ces garanties publiques de crédits encouragent les exportateurs américains à vendre dans les pays où la fourniture d'un crédit à l'importateur s'avère nécessaire pour conclure le marché, mais pour lesquels des financements privés ne sont pas toujours possibles, compte tenu du niveau de risque financier, ou du fait que les crédits privés ne sont pas disponibles à des conditions suffisamment attractives, tant pour l'importateur que pour l'exportateur. Ces soutiens publics visent de ce fait à «développer de nouvelles opportunités de marchés (...) pour les produits américains, soutenir les revenus des agriculteurs et améliorer la balance commerciale des États-Unis» (rapports annuels, 1996 et 1997 de la *Commodity Credit Corporation*).

La plupart des crédits directs et des garanties de crédits à l'exportation des produits agricoles sont administrés par la *Commodity Credit Corporation* (CCC)² sous la responsabilité du Ministère de l'Agriculture des États-Unis (USDA), à l'exception d'une petite part gérée par l'*Export Import Bank* (EXIMBANK).

Les programmes de garanties de crédits mis en place par l'USDA sont actuellement au nombre de quatre :

- les trois premiers couvrent directement les crédits à l'exportation de produits agricoles :
 - le "*Supplier Credit Guarantee Program* (SCGP)"
 - l'"*Export Guarantee Program* (GSM 102)"
 - l'"*Intermediate Export Credit Program* (GSM 103)"

² La CCC est une agence fédérale qui a pour mission de stabiliser, soutenir, protéger les prix des produits agricoles et le revenu des exploitants, de régulariser la production et la distribution des produits (*Commodity Credit Corporation Charter Act*, 1997)

- le dernier programme, le "*Facilities Guarantee Program*" (FGP), est régi par la section 1502b de la loi de programmation agricole environnementale et commerciale de 1990 ("*Federal Agriculture, Conservation and Trade Act*"). Il permet de garantir des crédits alloués à la mise en place d'installations pouvant favoriser indirectement l'exportation des produits agricoles des États-Unis.

Par ailleurs, l'USDA gère un programme d'aide alimentaire sous forme de crédits directs régi par le titre I de la PL 480, qui permet les ventes de produits agricoles à destination des pays en voie de développement à des conditions de crédit subventionnées particulièrement attractives : taux d'intérêt bonifiés, périodes de remboursements pouvant aller jusqu'à 30 ans et différés de remboursement de 5 ans.

Les programmes GSM 102 et GSM 103 de garanties bancaires

Le programme GSM 102 a été établi en 1980 et celui du GSM 103 en 1986. Par ces garanties le gouvernement s'engage à rembourser la banque de l'exportateur en cas de défaut de paiement de l'importateur étranger. Elles sont accordées uniquement en faveur des exportations de certains produits vers certains pays, dans une limite tenant compte de leur potentiel d'achats. Selon la majorité des sources, l'exportateur "vendeur de produits agricoles américains" doit être américain. Cependant, selon la lettre des règlements GSM 102 et 103, cette condition n'est pas obligatoire. Des opérateurs étrangers pourraient également solliciter une couverture de leurs risques par des garanties GSM, à condition toutefois d'avoir une adresse aux États-Unis.

Le GSM 102 offre une couverture de financement pour les crédits de durée maximale de trois ans, et le GSM 103 couvre des crédits allant de 3 ans à 10 ans.

Ces garanties peuvent couvrir jusqu'à 100% de la valeur FOB de la marchandise (les frais de transport et autres charges à l'exportation ne sont donc pas couverts par la garantie, hormis certains coûts de transport des animaux). La garantie couvre en général 98% de cette valeur FOB, majorée d'une partie des intérêts du crédit³ sur la base du taux du "*London Interbank Offered Rate*" (LIBOR) pour le GSM 102, et d'un maximum de 80% du taux d'intérêt moyen de la plus récente adjudication de bons du Trésor américain à un an (*52 week Treasury Bill*) pour le GSM 103 (OCDE, 1995 et Diersen M. *et al*, 1997).

Les "*Suppliers Credit Guarantee Programs*" à l'intention des exportateurs

Le programme SCGP a été instauré en 1995 pour garantir les crédits à court terme (jusqu'à 180 jours) à l'exportation de produits agricoles. Ces crédits sont en général accordés directement par l'exportateur à ses clients (sans passer par l'intermédiaire d'une institution financière). Le SCGP garantit à l'exportateur d'être remboursé à hauteur de 50% de la valeur de sa marchandise en cas de défaut de paiement de la part de l'importateur. La raison pour laquelle la quotité garantie est ici inférieure à celle des programmes précédents tient au risque plus élevé que prennent les pouvoirs publics en couvrant des crédits directement établis par les exportateurs, sans médiation bancaire. Avec ce programme, les États-Unis espèrent augmenter leurs exportations de produits à haute valeur ajoutée pour lesquels la durée des crédits est usuellement de 180 jours.

³ Le taux d'intérêt couvert est ajusté suivant les changements de conditions du marché financier. Selon Diersen M. *et al* (1997), jusqu'à 1992, le CCC couvrait 4.5% des intérêts perçus par l'exportateur sur la valeur de sa marchandise. En 1993, la couverture a été diminuée à 2.8%. Depuis 1995, le taux de couverture des intérêts est annuellement établi à moins de 55% de la plus récente «*12 month Treasury Bill auction*».

Le "*Facility Financing Guarantee Program*" (FGP) pour les équipements

La CCC a également été autorisée par le *FACT Act* de 1990 à gérer une adaptation des programmes GSM 102 et 103 : le "*Facility Guarantee Program*". Ce programme est opérationnel depuis 1994, offre des garanties de crédits commerciaux pour les exportations de biens et les services favorisant les exportations de produits agricoles (assistance dans l'établissement d'installations de stockage, de vente etc...). Il est principalement destiné aux pays s'engageant vers une économie de marché. Ces garanties de crédits sont soumises à la discipline établie par «l'Arrangement relatif à des lignes directrices pour les crédits à l'exportation bénéficiant d'un soutien public» de l'OCDE qui couvre les soutiens publics se rapportant aux crédits à l'exportation de biens et/ou de services (les crédits à l'exportation des produits agricoles sont exclus de cet accord).

Ce programme, en place depuis 1994, n'a en fait pratiquement pas été sollicité. Les États-Unis ont en effet d'autres possibilités de soutenir dans les pays importateurs la réalisation d'installations favorables à leurs exportations agricoles, comme par exemple la construction de minoteries.

Des niveaux d'engagement importants

Ces programmes de garanties s'appliquent aux crédits commerciaux destinés au financement des ventes de produits agricoles américains à l'étranger. Bien que les États-Unis ne les considèrent ni comme des aides, ni comme des subventions, leur objectif, d'après le libellé du *FAIR Act* de 1996 (US code, section 5622 d) est sans équivoque puisqu'il s'agit notamment d'"*accroître les exportations des produits agricoles*" et de "*concurrencer les exportations de produits agricoles étrangères*" en utilisant les crédits longs pour développer, étendre et maintenir les marchés des pays importateurs sur le long terme. Ces programmes mobilisent en outre des montants d'engagement appréciables.

En 1990, le *FACT Act* autorisait un montant annuel de 5 milliards de dollars de garanties des crédits d'exportation des produits agricoles (GSM 102) et de 500 millions de dollars pour les crédits à moyen terme (GSM 103).

En 1996 le *FAIR Act* (*Federal Agricultural Improvement and Reform Act*), renouvelle ces autorisations de garantie d'un montant annuel de 5,5 milliards de dollars pour les années 1996 à 2002 (sans répartition entre les différents programmes). Simultanément, le *FACT Act* amendé ouvre pour ces mêmes années, une autorisation d'un montant minimal de 1 milliard de dollars (soit 200 millions par an) pour les crédits directs et les garanties de crédits à l'exportation à destination des pays s'engageant vers une économie de marché, ("marchés émergents") ; une partie de ce milliard doit être mise à la disposition du programme FGP. Ce qui porte le niveau d'engagement autorisé pour les quatre programmes concernés à **5,7 milliards de dollars**.

Le montant effectif des garanties de crédits mis annuellement à la disposition des exportateurs entre 1996 et 1998 pour de nouveaux crédits a été de l'ordre de **5,1 milliards**. Bien qu'inférieur à ce qu'autorise la loi, ce montant reste bien supérieur aux demandes de garanties effectivement sollicitées par les opérateurs qui s'élevaient en moyenne à **3,4 milliards**.

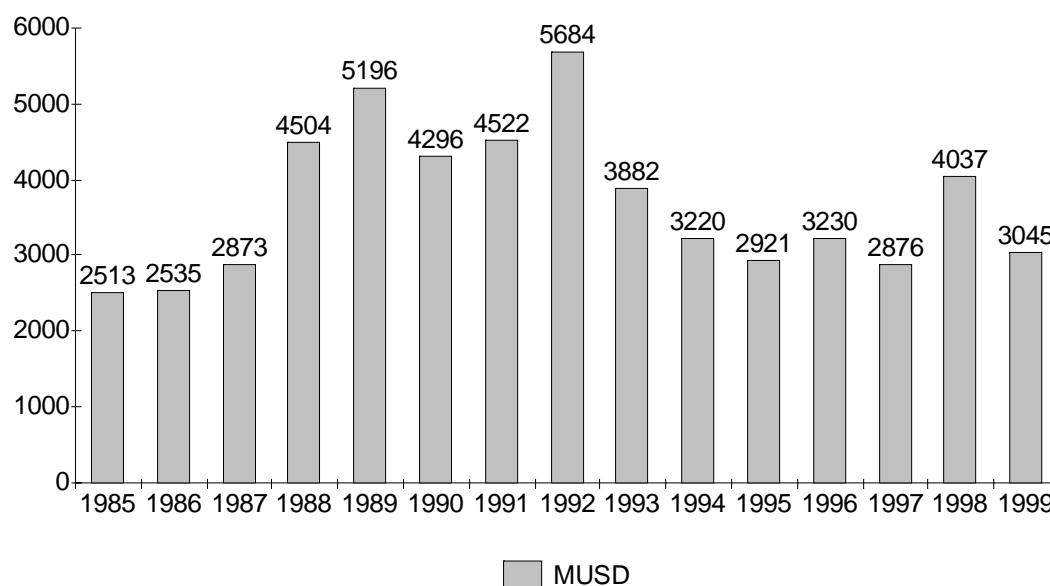
Tableau 1 : Montant des demandes de garanties de crédits par les exportateurs américains (en MUSD)

Programmes/Années fiscales	1995	1996	1997	1998	1999
CCC Export Credit Guarantees					
GSM 102	2 772,0	3 079,4	2 809,6	3 962,5	2 955,1
GSM 103	149,0	150,7	62,8	56,0	44,2
Supplier Credit Guarantees	0,0	0,0	3,7	18,2	46,0
Facilities Financing Guarantees	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total des garanties de crédits	2 921,0	3 230,1	2 876,1	4 036,7	3 045,3

Sources : USDA budget summary de 1997 à 2001 et FAS Agricultural Export Assistance Update quarterly report 1999.

La CCC a accepté de garantir en moyenne **3,3 milliards** de ces demandes chaque année ce qui couvre approximativement **5,3% des exportations** américaines de produits agricoles. Mais ces moyennes ont peu de signification, car le montant des crédits garantis peut varier sensiblement d'une année à l'autre et selon les phases de la conjoncture, ce qu'illustre bien l'évolution sur les quinze dernières années (cf. graphique n°2).

Graphique 2 : Montants des garanties de crédits octroyées entre 1985 et 1999 (en MUSD)



Sources : Genral Accounting Office (1997) et FAS-USDA (1997 à 2000)

On remarquera que les pics de 1989 et 1992 correspondent à des événements politiques importants (effondrement du bloc de l'Est en 1989 et guerre du Golfe en 1992). La hausse qui apparaît dans le montant des garanties contractées en 1998 est certainement une conséquence directe de la crise asiatique et de la crise russe, ainsi que des difficultés qu'ont éprouvées les États-Unis à écouler leurs surplus de produits agricoles cette année là. La dépréciation des prix sur le marché international avait en effet conduit les États-Unis à augmenter leurs soutiens financiers aux exportations. Tout cela montre la grande souplesse du dispositif de garantie de crédit américain, et sa remarquable capacité à s'adapter à la conjoncture.

Le montant des garanties permet de mesurer l'ampleur du programme mais ne renseigne pas sur son coût effectif pour le budget américain. L'essentiel des ouvertures de crédits bénéficiant de garanties publiques est en effet remboursé car il n'y a qu'un faible pourcentage des bénéficiaires de garanties qui se révèlent défaillants.

En 1996, la CCC a cependant estimé à **1 719 millions de dollars** le montant cumulé des risques de défaillances dues aux garanties de crédit export. En 1997 elle a estimé ces risques à **2 183 millions de dollars**. Conformément à la loi de 1990 portant réforme du crédit ("*Federal Credit Reform Act*"), la CCC bénéficie d'une autorisation permanente et illimitée pour obtenir des pouvoirs publics les fonds appropriés pour le financement de ces pertes.

Les programmes de crédit direct au titre de l'aide alimentaire

Nous n'évoquerons ici ces programmes que pour mémoire, dans la mesure où l'aide alimentaire fait l'objet d'une convention spécifique signée à Londres en mars 1999 et applicable jusqu'en 2002. Instaurés aux États-Unis en 1954, ces programmes, dont le plus connu et le plus important est régi par la loi publique 480 (PL 480), permettent entre autres de faciliter l'écoulement des surplus agricoles. Le titre I de la loi PL480 permet les ventes de produits agricoles à destination des pays en voie de développement à des conditions de crédit particulièrement avantageuses. Aujourd'hui, la PL 480 (Titre I) semble être principalement utilisée sur les marchés de l'Asie du sud est, de l'Amérique latine et des pays en transition vers l'économie de marché. Elle concerne donc en fait de plus en plus des activités de nature purement commerciale, avec des avantages considérables pour les acheteurs. C'est pourquoi cette forme d'aide fait également l'objet de vives critiques de la part des autres pays exportateurs (UE, Canada etc.).

L'USDA évalue comme suit le montant de l'assistance alimentaire américaine :

Tableau n°3 : (Millions de dollars par année fiscale)

Année	1995	1996	1997	1998	1999
Assistance alimentaire	1432	1291	1145	1249	2337
dont PL 480 titre I	294	290	202	252	830

Source: USDA, *Budget summary* de 1997 à 2001

STRUCTURE ET RÉPARTITION DES SOUTIENS AUX CRÉDITS À L'EXPORTATION AMÉRICAINS : DES MOYENS FORTEMENT CIBLÉS

Les données présentées ci-dessous sont tirées de la base de données de l'USDA (accessible par le site web). Elles correspondent aux garanties de crédits à l'exportation des États-Unis réalisées par la CCC au titre des programmes GSM 102 et 103 qui constituent la part prépondérante des interventions publiques en ce domaine (cf. tableau 1). Elles ne comprennent pas les garanties de crédits de courte durée qui ont pu être allouées au titre du programme SGCP de la CCC ou par l'*Export Import Bank* dont le poids relatif est faible. Elles ne comprennent pas non plus les crédits à l'exportation offerts au titre du programme d'aide alimentaire.

Le poids déterminant des garanties de crédits de longue durée

Le montant des garanties de crédit à l'exportation accordées par la CCC s'élève en moyenne à 3 207 dollars par an sur la période 1995-1998. La durée des crédits garantis se répartie comme suit

- moins d'un an	6 %
- de 1 à moins de 2 ans	12 %
- de 2 à moins de 3 ans	43 %
- 3 ans	36 %
- 7 ans	3 %

Ainsi 94% des crédits bénéficiant d'une garantie sont d'une durée supérieure à un an, et 82% d'une durée supérieure ou égale à trois ans, alors que les crédits commerciaux usuels en matière de commerce agricole sont très généralement inférieurs à un an (3, 6 ou 9 mois). En outre, on constate une augmentation sensible des crédits de plus de deux ans de 1995 à 1999. De plus, il existe des dispositions permettant une extension de la durée de ces crédits sous certaines conditions.

Ce poids des crédits garantis à long terme dans le financement des exportations confère aux États-Unis une situation tout à fait particulière par rapport aux autres exportateurs qui recourent à des crédits beaucoup plus courts, très généralement inférieurs à un an.

Des destinations géographiques ciblées sur quelques pays clés

D'après les données de l'USDA, les principaux pays bénéficiant des garanties américaines de crédits à l'exportation sont : le Mexique (33% du montant des garanties pendant la période analysée), suivi de la Corée du Sud (13%), du Pakistan (9%), des pays d'Afrique de Nord (7%) et de la Turquie (6%). Les États-Unis concentrent donc l'utilisation de leurs soutiens aux crédits à l'exportation sur les marchés de certains pays en particuliers.

- *Pour le Mexique*, ils garantissent surtout des crédits de plus de 2 ans utilisés pour l'exportation de céréales et d'oléagineux. La prépondérance de l'enveloppe accordée aux exportations vers le Mexique marque sans doute l'importance privilégiée des échanges dans le cadre de l'ALENA, mais aussi une volonté du gouvernement américain de stimuler ses ventes agricoles vers un partenaire de l'ALENA dont les exportations agricoles vers les États-Unis font l'objet de plaintes de la part des producteurs américains⁴.
- *Pour la Corée du Sud*, 78% des crédits alloués sont d'une durée de deux à trois ans. Avant 1998, la CCC consentait principalement des crédits de courte durée pour l'exportation de céréales (blé) et de coton sur ce pays. A partir de 1998, et en raison de la crise financière qui a frappé les pays du Sud et de l'Est de l'Asie, les crédits garantis par la CCC à la Corée étaient, pour leur quasi totalité (97%), des crédits longs. En 1998, au plus fort de la crise asiatique, l'USDA avait mis à la disposition de la Corée du Sud, un total de 1,5 milliard de dollars par l'entremise des garanties de crédits à l'exportation dont 90% ont été effectivement utilisés [Communiqué de Dan Glickman, juin 2000]. L'importance des garanties de crédits utilisées par les États-Unis à partir de 1998 pour faciliter les exportations vers l'Asie et notamment vers la Corée du Sud, l'Indonésie, les Philippines, la Thaïlande et la Malaisie a certainement pour raison la crise asiatique de 1997. Ces garanties ont permis aux États-Unis, non seulement de maintenir, mais aussi de développer leurs ventes, dans une certaine mesure

⁴ Dans l'UE, la politique en place vise au contraire à éviter que l'usage des crédits à l'exportation ne crée des distorsions de concurrence sur le marché intérieur

en se substituant aux ventes traditionnelles de l'Australie et de la Nouvelle Zélande dans cette région.

- *Afrique du Nord (Algérie, Tunisie, Maroc), Turquie, Égypte.* A l'égard de ces pays, les États-Unis ont utilisé principalement des crédits de très longue durée (jusqu'à 7 ans) particulièrement pour l'exportation de céréales et de coton. L'utilisation de ce type de crédit a peut-être été liée à des préoccupations de caractère politique vis à vis de pays comme la Turquie. Elle a également été inspirée par la volonté de s'imposer sur les marchés des pays méditerranéens et de concurrencer les pays de l'Union européenne sur leurs marchés traditionnels d'exportation.

Les pays les plus pauvres sont loin d'être les seuls bénéficiaires

Dans les débats qui les opposent à leurs partenaires à l'OMC, les États-Unis essaient de justifier l'utilité irremplaçable des facilités de crédit (notamment des crédits longs) par le fait que, lorsqu'elles sont consenties aux pays à faible revenus, cela leur permet d'acquérir les denrées indispensables dont ils ont besoin et d'assurer la continuité de leurs approvisionnements malgré des difficultés de solvabilité et de pénurie de liquidités en devises fortes. Il paraît donc intéressant de ventiler les exportations américaines par grandes catégories de pays, selon les niveaux de revenus.

Les pays bénéficiaires des crédits garantis par les États-Unis ont donc été classés en quatre catégories en fonction de leur PNB/habitant en 1998, selon la méthode de l'Atlas de la Banque Mondiale:

- les pays à faible revenu moyen par habitant (760 dollars US ou moins),
- les pays à revenu assez faible (761 à 3030 dollars US),
- les pays à revenu moyennement élevé (3031 à 9360 dollars US),
- les pays à revenu élevé (supérieur à 9360 dollars US).

L'agrégation des données par grandes catégories de pays conduit aux résultats suivants :

Tableau n°4

Revenu des pays	Faible <760 \$/ha		Moyen - Faible \$761-\$3030		Moyen Élevé \$3031-\$9360		Élevé > \$9360		Non ventilable
Part des garanties de crédit	14%	3% <1 an 97% >1 an	17%	5% <1 an 95% >1 an	47%	1% <1 an 99% >1 an	13%	22% <1 an 78% > 1 an	9%

Source : OCDE 2000

- 14% seulement des garanties de crédit acceptées par la CCC sont destinées à des pays ayant des revenus faibles, et 17% à des pays à revenus "moyen faibles". Ces dernières années, l'octroi des crédits à ces catégories de pays a diminué.

- 47%, donc près de la moitié des garanties de crédit octroyées par la CCC couvrent les exportations destinées aux pays ayant un revenu moyennement élevé en particulier le Mexique et la Turquie, et 13% sont accordés aux pays à revenu élevé (Corée du Sud principalement).

Une analyse plus fine a été effectuée afin de connaître la répartition des crédits entre les catégories en fonction de la durée du crédit. On peut en effet supposer que la CCC offre les crédits aux conditions les

plus avantageuses (crédits à long terme) aux pays connaissant les contraintes financières les plus importantes. Les résultats montrent que :

- pour les pays à faible revenu, la CCC garantit majoritairement des crédits d'une durée de 3 ans.
- pour les pays à assez faible revenu elle a tendance à utiliser des crédits de 3 ans et 7 ans ou bien des crédits d'un à deux ans.
- pour les pays de revenu moyen et élevé, elle utilise préférentiellement des crédits de deux à trois ans. Néanmoins, pour les pays à revenus élevés, aucun crédit de plus de 3 ans n'a été offert.

Les États-Unis ne limitent donc pas l'octroi de leurs crédits de longue durée aux pays à très faible revenu, mais les répartissent entre différentes catégories de pays. La justification de l'emploi des crédits de longue durée par la nécessité de répondre aux besoins spécifiques de liquidité des pays les plus pauvres ne se vérifie donc pas dans les faits. Les États-Unis utilisent dans bien des cas cet instrument à des fins purement commerciales, et les crédits longs ont été récemment mobilisés pour assurer des débouchés commerciaux aux produits américains, malgré la récession de la demande sur les marchés internationaux, suite à la crise conjoncturelle de la balance des paiements de l'Asie du Sud-Est.

Des garanties de crédit fortement ciblées sur les céréales et les oléo-protéagineux

Les garanties accordées par la CCC en fonction des différentes catégories de produits se répartissent de la manière suivante :

De 1995 à 1998, les États-Unis ont principalement utilisé l'instrument des garanties pour faciliter leurs exportations de céréales (chapitre 10 du Système Harmonisé) qui ont bénéficié de 51 % du montant des garanties accordées, l'essentiel de ce dernier montant pour des exportations de blé (51%) et de maïs (43%).

Pendant les quatre années financières de 1995 à 1998, le montant des garanties pour les exportations de céréales a varié entre 1 300 millions dollars et 2 000 millions dollars. Cela représente en moyenne 12% des exportations de céréales des États-Unis. Pour le blé, les garanties de crédits couvrent en moyenne 17% des exportations des États-Unis. L'importance relative des garanties de crédits d'une durée de plus d'un an accordées aux exportations totales de céréales et de blé a augmenté entre 1995 et 1998. Toutefois les crédits de plus longue durée (ceux de 3 ans et ceux de 7 ans), très présents en 1995, ont été, pour une grande partie, remplacés par des crédits d'une durée de 2 à 3 ans.

Les principaux pays pour lesquels les États-Unis ont garanti, dans les années étudiées, les crédits à l'exportation de céréales sont : le Mexique (33% du montant des garanties lié aux céréales), le Pakistan (18%), l'Afrique du Nord (10%), la Corée du Sud (10%), l'Égypte (5%) et la Turquie (4%). En 1998, la Jordanie et l'Indonésie ont également importé des quantités importantes de céréales américaines dont l'exportation a donné lieu à des garanties de crédits au titre du programme PL 480 Titre I.

Nombre de ces destinations correspondent à des pays où l'Union européenne est également très présente comme la Tunisie, le Maroc, l'Algérie, la Turquie et l'Égypte. Les États-Unis soutiennent massivement leurs exportations de céréales vers ces pays, dont 50 à 100% des volumes ont bénéficié ces dernières années de garanties portant sur des crédits longs (principalement 3 ans et plus).

Les produits végétaux autres que les céréales, principalement les oléagineux, viennent en seconde position : ils représentent avec le coton respectivement 19% et 14% du montant des garanties de crédits aux exportations agricoles.

ESSAI D'ÉVALUATION DU MONTANT DE SUBVENTION DÉCOULANT DES PROGRAMMES PUBLICS DE CRÉDIT EXPORT

Ces soutiens aux crédits constituent-ils une subvention ?

Le soutien public au crédit (sous forme de garantie ou de financement direct du crédit...) permet de diminuer les risques encourus par les créanciers ou les assureurs lors de l'établissement d'un crédit. Ces derniers peuvent alors proposer à leurs clients des crédits à l'exportation à des conditions plus favorables, différentes des conditions du marché avec :

- des taux d'intérêt inférieurs à ceux du marché, et même aux taux où l'État emprunterait lui-même sur le marché,
- des durées de crédit qui vont au-delà de ce que le privé est en mesure d'offrir (habituellement 60 à 120 jours pour les crédits à l'exportation de produits agricoles)⁵.
- des taux de commission⁶ inférieurs à ce qui serait nécessaire pour couvrir tous les frais et les risques.

Aux États-Unis, une très grande majorité des garanties (près de 94%) concernent des crédits de plus d'un an, durée supérieure à celle des crédits commerciaux usuels en matière de commerce des produits agricoles. La garantie publique permet de réduire le coût de financement des prêts, donc indirectement de réduire le prix des produits et d'augmenter éventuellement la quantité de marchandise échangée. Les crédits bénéficiant d'un soutien public peuvent donc être utilisés pour développer de nouveaux marchés et/ou pour concurrencer les marchés déjà existants. *"Ils avantagent alors l'exportateur au détriment de ses concurrents [...]. L'effet du soutien public à un crédit a donc un effet similaire à celui d'une subvention à l'exportation"*. [J. Rude, 2000] Dès lors, comment convertir les garanties de crédits en équivalent subvention ?

Le montant des crédits ou des garanties de crédits bénéficiant d'un soutien financier est souvent utilisé pour mesurer l'ampleur des programmes, mais cette valeur ne renseigne pas sur le coût réel du programme ni sur l'effet qu'il engendre dans le commerce international (part de marché, etc.). Pour évaluer le montant de la subvention implicite, deux approches sont possibles : la première cherche à évaluer le coût réel du soutien public pour le gouvernement offrant le soutien, la seconde cherche à mesurer le taux d'abaissement du coût de l'achat résultant de la garantie gouvernementale, en se plaçant du point de vue de l'importateur. Quelle que soit l'approche choisie, l'évaluation de l'élément de subvention d'un crédit reste un exercice difficile et fait encore l'objet de débats, notamment à l'OCDE.

⁵ Généralement, les crédits de moins d'un an répondent à un besoin d'achat ponctuel tandis que les crédits supérieurs à un an sont plutôt consacrés à l'achat de biens structurels.

⁶ On suppose ici que les commissions pour l'obtention d'une garantie (généralement à la charge des banques) sont payées (par un moyen ou un autre) par l'importateur.

1^{ère} approche : l'évaluation du coût à partir des défaillances constatées

Aux États-Unis, la CCC doit chaque année évaluer *à posteriori* le coût budgétaire des programmes de garanties de crédits à l'exportation et de crédits directs accordés au titre du programme d'aide alimentaire (PL 480 Titre I).

Avant la réforme du régime de crédits de 1990 (*Federal Credit Reform Act*), la CCC évaluait le taux de subvention des programmes de garanties de crédits en établissant le rapport entre le montant des demandes d'indemnités payées par la CCC sur le volume des garanties de crédits. [Haley 1989 cité dans Diersen et al]. Si cette méthode est appliquée pour les années 1995 à 1998, les taux des subventions des États-Unis seraient de 26% en 1995, 7% en 1996, 1% en 1997 et 0% en 1998. Cette méthode manque cependant de précision, du fait que les demandes d'indemnisation pour défaut de paiement concernent rarement les transactions de l'année en cours, alors que les défauts de paiements sur les crédits alloués n'apparaissent généralement qu'une ou deux années plus tard.

Depuis la réforme de 1990, le montant de la subvention doit représenter "le coût à long terme des crédits et des garanties à l'exportation non recouvrable par le Gouvernement [...]. Le montant de la subvention doit être calculé sur la base de la valeur du *cash flow* net, actualisée au moment où le crédit est versé par le prêteur. Si l'importateur ne rembourse pas le prêt garanti par la CCC, le montant de la subvention représente la valeur actualisée nette du montant que la CCC n'espère pas récupérer lorsqu'elle va établir sa créance auprès de l'importateur défaillant" (CCC 1998 et 1999). Le taux de subvention est calculé par la CCC pour chaque garantie de crédits en fonction de la durée du crédit, de l'estimation du montant des défauts de paiement, des délais de paiements, des taux d'intérêts et des commissions (prime de risque encaissée par la CCC). Le taux de subvention est réévalué chaque année en fonction des nouvelles données. Il représente l'estimation du coût des programmes de crédits compte non tenu des coûts administratifs liés à leur gestion. Selon le rapport annuel de 1996 de la CCC, le montant maximal des subventions était estimé à 394 millions de dollars (taux de subvention de 14%) en 1995 et à 374 millions (taux de subvention de 12%) en 1996 pour les programmes de garanties de crédits à l'exportation (GSM 102 et 103). Pour l'année 1998, le budget annuel de l'USDA de 1999 estimait le taux de subvention à 9 % (OCDE, 2000).

Pour l'ensemble des programmes de crédits à l'exportation des produits agricoles (PL 480 Titre 1 et programmes de garanties à l'exportation) de l'USDA, le montant des subventions s'élevait en 1995 à 434 millions de dollars, en 1996 à 1 411 millions de dollars et en 1997 à 451 millions de dollars (CCC 1997 et 1998).

2^{ème} approche : évaluation de l'avantage commercial pour l'importateur

Cette approche cherche à évaluer la différence qui existe entre un crédit bénéficiant d'un soutien gouvernemental par rapport à celui qui n'en bénéficie pas. Le principe du raisonnement est que les garanties publiques accordées à un crédit permettent des conditions plus favorables que les conditions normales du marché, ce qui peut être traduit indirectement, en calcul d'actualisation, par un différentiel de taux d'intérêt, et en valeur absolue actualisée, par un équivalent subvention. Le taux de subvention est ramené à la différence entre un taux d'intérêt pour les opérateurs bénéficiant d'une garantie publique et le taux d'intérêt de ceux qui n'en bénéficient pas c'est-à-dire le taux du marché.

On trouve dans la littérature différentes approches de la question [Skully 1992, Diersen et al 1997 ; OCDE 2000]. Plusieurs formules d'évaluation sont proposées : celle de Reynauld par Diersen, celle d'Ohlin par l'OCDE. Elles permettent d'évaluer le différentiel de taux d'intérêt (noté S) entre le taux du marché (noté r) et le taux "subventionné" (noté g). Nous retiendrons pour la suite de nos mesures la formule proposée par l'OCDE dans son expression la plus simple, c'est-à-dire sans différé de remboursement, dans la mesure où ce dernier type de facilité de paiement n'est pas pratiqué par les américains sur les garanties de crédits à l'exportation des produits agricoles.

D'où le calcul du taux de subvention "brut" utilisé par la suite :

$$S = 100 * (1 - g / r) * \left(\frac{1 - \frac{1}{(1 + r/a)^{aT}}}{rT} \right)$$

S = taux de subvention, g = taux d'intérêt annuel "subventionné", r = taux d'intérêt du marché,
T = durée du crédit, a = nombre de paiements annuels

Cette équation permet d'estimer la variation du taux d'intérêt d'un crédit garanti par rapport à un crédit commercial courant. Elle prend implicitement en compte les taux de commission sur les crédits garantis, mais ne tient pas compte d'un éventuel différentiel de taux de commissions entre crédits garantis et crédits commerciaux ordinaires.

La prise en compte des taux de commission fait l'objet d'un débat technique en suspens, que nous ne prétendons pas trancher ici. Faut-il soustraire du taux de subvention brut le taux de commission sur les crédits garantis, pour obtenir un taux de subvention "net", comme le propose l'OCDE, ou convient-il de s'en tenir à un taux de subvention "brut" comme le proposent les auteurs précédemment cités? Ne pas le faire, revient sans doute à surestimer le taux de subvention "S". Simultanément, l'OCDE ne dit rien sur les écarts de taux de commission entre les crédits bénéficiant de garanties publiques, et les crédits commerciaux ordinaires garantis par les organismes privés, ce qui pourrait à l'inverse justifier une correction pour éviter une sous estimation du taux de subvention "S", à laquelle risque de conduire la méthode OCDE. A priori, cela ne conduit pas à des écarts déterminants dans les ordres de grandeur et de classement relatifs des résultats obtenus. Il apparaît, dans tous les cas, que toute évaluation d'équivalent subventions repose sur un certain nombre de règles de calcul et d'estimations des paramètres (cf. paragraphe suivant), qui confère à la démarche une forte dimension conventionnelle. Cela ne devrait pas être perdu de vue au moment de l'interprétation et de l'utilisation des résultats.

Évaluation des soutiens aux exportations américaines par les garanties de crédit

A partir des taux de subventions bruts proposés par l'OCDE⁷, (formule ci-dessus) les montants des équivalents subventions liés aux crédits garantis des États-Unis ont été calculés par pays de destination à partir de diverses estimations des paramètres :

⁷ Les taux de subvention disponibles dans le rapport de l'OCDE (2000) sont des taux de subvention "nets" : c'est-à-dire les taux de subvention brut moins les frais de commissions établis pour ces crédits. Les taux de subvention "bruts" sont obtenus par simple addition des taux de commissions.

- "g" qui représente le taux d'intérêt des crédits garantis, est assimilé au taux auquel les organismes de crédits des pays exportateurs peuvent se financer c'est-à-dire le taux d'intérêt interbancaire. On peut l'estimer par le taux du LIBOR (*London Interbank Offered Rate*) ou par le taux de rendement des bons du trésor des États-Unis (le taux LIBOR est légèrement supérieur au taux des bons du trésor, mais nos calculs montrent que le choix de l'un ou l'autre de ces taux n'a pas d'incidence perceptible sur le montant des taux de subvention "s" obtenu).

- "r" qui représente le taux du marché applicable aux crédits commerciaux usuels, augmente en fonction du risque de défaillance de l'emprunteur. De grandes agences spécialisées (*Moody's, Standard et Poor's ...*) proposent une cotation des différents pays en fonction des risques bancaires qu'ils représentent. L'OCDE établit à partir de là, des taux d'intérêt de référence par pays, en prenant des niveaux de cote très bas pour les pays non cotés, et en diminuant la cote ("*credit rating*") des pays les plus solvables (car elle considère que les opérateurs privés de ces pays sont moins solvables que le pays lui-même). Ce sont ces taux, proposés par l'OCDE, que nous appliquerons.

- "T" qui représente la durée du crédit, n'est connu que de manière approchée, puisque les crédits sont répertoriés par catégories discrètes (moins d'un an, 1 à 2 ans, 2 à 3 ans, et plus de 3 ans). Conformément à la méthode de l'OCDE, nous évaluerons la durée du crédit dans chacune des classes par la valeur centrale de la classe c'est-à-dire respectivement 0,5 an, 1,5 an, 2,5 ans et 3,5 ans (cette durée moyenne de 3,5 ans pour les crédits de plus de trois ans conduit à sous estimer toutefois significativement le taux de subvention des quelques crédits garantis de 5 et 7 ans utilisés par les États-Unis). La durée des crédits apparaît effectivement déterminante dans l'importance des éléments de subvention constatés.

- "a" est le nombre de versement annuel. Il n'est pas rare que les assureurs ou banques demandent un premier remboursement à la mi-année. Pour les États-Unis, nous reprendrons les valeurs estimées par l'OCDE

A partir de ces estimations on peut calculer pour chaque pays destinataire, un taux de subvention "s" qui, appliqué aux valeurs du montant (en dollars courants) du crédit à l'exportation bénéficiant d'une garantie⁸, permet d'évaluer en valeur absolue l'équivalent subvention lié aux garanties de crédits exports.

Tableau 6 : Taux et montant des subventions⁹ inhérentes aux garanties de crédits des États-Unis pour les années 96 et 98

1996			1998		
Montant global des crédits	Élément de subvention		Montant global des crédits	Élément de subvention	
	taux	montant		taux	montant
3 253,4 MUSD	5,6%	183,2 MUSD	4 009,5 MUSD	7,1%	283,3 MUSD

Source : calculs I. Mervoyer (2000)

⁸ Dans ses calculs, l'OCDE applique le taux de subvention sur le montant des garanties de crédits. La différence est relativement faible pour les États-Unis puisque les garanties portent sur environ 98% du montant des crédits.

⁹ Les taux de subvention sont les taux de subvention "bruts" calculés par l'OCDE (décembre 2000 et septembre 2000). Cependant, l'OCDE a utilisé des sources de données différentes pour le calcul des taux de subvention de 1996 et 1998 ; ce qui peut fausser une comparaison entre les tableaux. D'autre part, les montants des subventions présentés dans ce tableau ont été calculés à partir du montant global des crédits bénéficiant d'une garantie.

Le soutien que les États-Unis accordent *via* leurs crédits a permis en 1996 d'abaisser d'au moins 5,6% en moyenne le coût pour les importateurs des produits bénéficiant d'un crédit. En 1998, cet avantage à l'importateur est estimé à 7,1%.

Le montant total ainsi estimé de ces subventions liées aux garanties de crédits à l'exportation demeure très inférieur aux montants des «restitutions» à l'exportation de l'Union Européenne, (cf. les notifications de l'UE à l'OMC). Toutefois, la méthode de calcul utilisée sous-estime vraisemblablement la valeur réelle du montant des subventions indirectes liées aux garanties de crédit consenties par les États-Unis. La CCC estime par exemple que, pour l'année 1996, le montant des subventions inhérentes aux crédits garantis était de 374 millions de dollars (CCC, 1996) alors qu'il n'a été estimé qu'à 183 millions par la méthode de calcul de l'OCDE que nous avons utilisée. D'autre part, le montant estimé n'est pas directement assimilable à l'impact sur les marchés. L'avantage compétitif procuré par les crédits à l'exportation doit se calculer à la marge, en tenant compte de la différence entre le prix du produit tel que proposé sur le marché mondial, et le prix final de la transaction concernée. A partir d'un prix de base commun, en grande partie déterminé à Chicago, (prix de base américain et prix de base des exportations européennes rendues sur le marché mondial), l'avantage compétitif octroyé par les garanties de crédit à l'exportation (de l'ordre de 5 à 10 % du prix du produit) s'avère déterminant, sur ce type de marchés, où les marges bénéficiaires des opérateurs sont très restreintes. Les valeurs moyennes obtenues à partir d'une modélisation macro-économique, donnent donc une mesure très imparfaite de l'effet de distorsion réel sur les échanges. De plus, les crédits à l'exportation, par l'avantage qu'ils confèrent en matière de liquidité pour l'importateur, confèrent un avantage déterminant pour l'exportateur sur le moyen terme et peuvent rendre un marché captif, dans la mesure où le crédit est renouvelé régulièrement, à des conditions similaires.

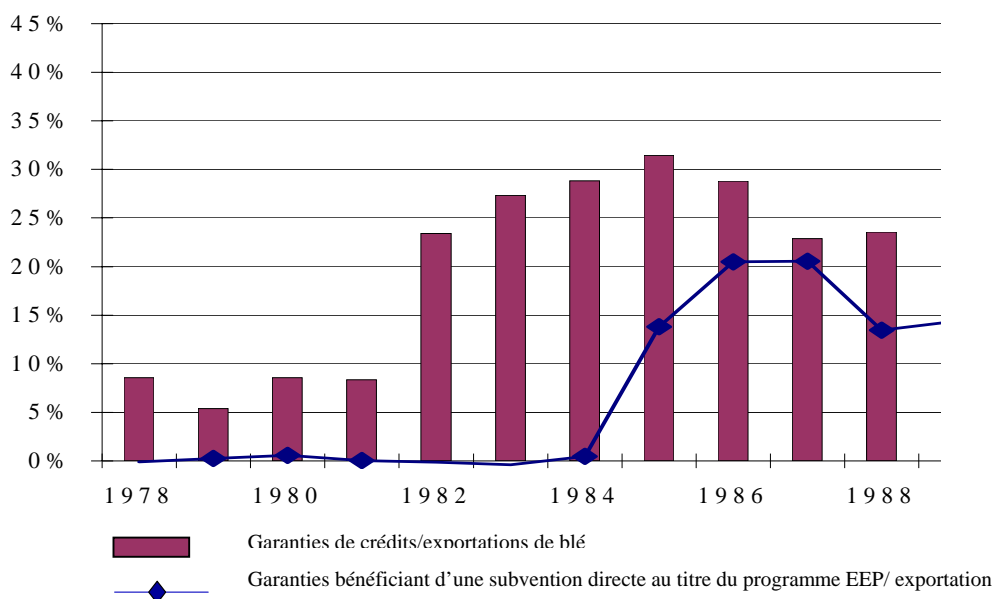
LES GARANTIES DE CRÉDITS EXPORT AMÉRICAINS : LE CAS EXEMPLAIRE DES EXPORTATIONS DE BLÉ

Les développements qui précèdent soulignent l'importance des garanties de crédits, en particulier les crédits longs accordés par les États-Unis aux pays importateurs pour soutenir les exportations de céréales, et notamment de blé.

Une pratique ancienne aux fortes implications stratégiques

Depuis 1978-79 une part importante des exportations américaines de blé bénéficie des programmes de garanties de crédits à l'exportation. Cette part a été croissante tout au long des années quatre-vingts pour atteindre un maximum en 1991-92 (année financière). Cette année là, les garanties de crédits ont couvert 40% des exportations de blé. Depuis, ce pourcentage tend à diminuer : entre 1995 et 1998, il a été en moyenne de 17% seulement.

Graphique 7 : Importance relative des exportations de blé américain bénéficiant des garanties de crédits à l'exportation et des exportations de blé bénéficiant des garanties de crédits et des subventions à l'exportation du programme Export Enhancement Program (EEP) depuis 1978-79



Source : Economic research Service, USDA

Ce soutien à l'exportation du blé est souvent concentré sur certains pays stratégiques. Ainsi entre 1995 et 1998, la totalité des exportations de blé vers le Pakistan a bénéficié de crédits garantis de durées supérieures à 2 ans et 50 à 90% des exportations de blé vers la Tunisie, le Maroc, l'Algérie et la Turquie ont bénéficié d'une garantie de crédits de longue durée (3 et 7 ans).

Devant cette situation, d'autres pays exportateurs ont également été amenés à recourir aux crédits à l'exportation afin de contrebalancer les conditions offertes par les États-Unis, et pouvoir, par ce biais, rester compétitifs sur les marchés. Le Canada a ainsi offert des crédits de plus de deux ans aux importateurs pakistanais ; l'Union Européenne et la France en particulier, a proposé des conditions de crédits préférentielles au Maroc, à l'Algérie et à la Tunisie.

Tableau 8 : Importance des garanties de crédits à l'exportation du blé des États-Unis
(HS chapitre 1001). Moyenne de 1995 à 1998 en MUSD.

Destinataires	Garanties de crédits (Moyenne 1995-1998)	Part dans le montant des garanties	Part des crédits en fonction de leurs durées					Valeurs des exports de blé US (moyenne 1995-98)	Part crédits garantis/ex ports	Part des exports US dans montant des imports du destinataire	Part des autres exportateurs dans les importations du destinataire
			<1 y	1=<<2y	2=<<3y	3 y	7 y				
Pakistan	290,66	35%			25%	75%		285,01	100%		
Mexique	126,28	15%			84%	16%		216,37	58%	70%	Can(30%)
Corée du Sud	68,62	8%	36%		64%			256,72	27%	50%	Aus (23%), Can (12%), (Ukr)
Tunisie	43,42	5%				30%	70%	50,41	86%	33%	UE (29%); Romania (10%)
Maroc	39,38	5%					100%	74,37	53%	25%	UE (44%), Can (13%)
Algérie	34,05	4%		30%		70%		53,54	64%	12%	Can (53%), UE (20%)
Turquie	25,51	3%		2%		98%		46,05	55%	19%	UE (18%), Arg (12%), Aus(12%)
Egypte	21,99	3%		100%				645,30	3%	74%	Aus (14%), UE (7%)
Jordan	20,10	2%				100%		56,22	36%		
Brésil	17,87	2%	25%	75%				60,56	30%	7%	Arg (75%), Can (14%)
Sri Lanka	12,84	2%				100%		76,74	17%		
Colombie	9,72	1%	1%			88%	10%	72,56	13%	45%	Can (46%),
Russie	7,59	1%	13%	87%				23,85	32%	7%	Kazakhstan
Trinidad & Tobago	4,64	1%	40%			60%		22,14	21%	100%	
Pérou	4,52	1%		8%		92%		75,71	6%		
Autres pays	111,03	13%									
Total	838,24	100%						4912,14	17%		

Source : USDA , COMTRADE 2000

Analyse des enjeux : l'exemple du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie)

Les États-Unis, comme l'Union européenne, ont en effet considéré jusqu'à présent, qu'ils avaient des intérêts tant économiques que politiques à protéger dans ces pays importateurs nets de produits agricoles. Le Maroc et la Tunisie font d'ailleurs partie des pays qui pourraient être retenus comme éligibles à un traitement préférentiel dans le cadre des négociations en cours à l'OCDE sur les crédits à l'exportation des produits agricoles.

Entre 1995 et 1998, les durées des crédits garantis accordés en faveur des exportations de blé des États-Unis ont été :

- pour le Maroc, de 7 ans pour la totalité des garanties
- pour la Tunisie, de 7 ans pour 70% des garanties et de 3 ans pour les 30% restants
- pour l'Algérie, de 1 à 2 ans pour 30% des garanties et de 3 ans pour 70% des garanties

Les garanties de crédits à l'exportation du blé vers ces pays ont fait l'objet de plusieurs articles [Diersen M et al, 1997, Panu KS et al, 1998, Satyanarayana V. et Johnson D.D., 1998] dont sont tirés les éléments qui suivent.

Tableau 9 : Montant des garanties de crédits à l'exportation du blé des États-Unis vers l'Algérie, le Maroc et la Tunisie et des subventions inhérentes à ces garanties

	Années	Montants des garanties-crédits (\$ million)	Taux de s équivalents subvention (%)	Montants des équivalents subvention (\$ million)
Algérie	1986	112,43	2	1,81
	1987	175,96	3	4,56
	1988	219,48	5	10,09
	1989	131,31	3	4,43
	1990	158,00	4	6,54
	1991	156,13	5	7,81
	1992	144,46	6	8,51
	1996	109,91	10	11,22
	1998	0,00	11	0,00
Maroc	1980	51,75	1	0,39
	1981	76,57	1	1,,03
	1982	107,39	4	4,07
	1983	172,78	4	6,25
	1984	67,92	5	3,43
	1985	99,48	7	6,77
	1986	94,38	10	9,71
	1987	97,84	9	9,03
	1988	112,67	8	8,86
	1991	7,18	6	0,44
	1992	158,82	6	9,14
	1996	87,20	6	5,19
1998	8,32	6	0,49	
Tunisie	1982	21,26	2	0,42
	1983	68,91	2	1,12
	1984	32,00	1	0,22
	1985	6,45	3	0,18
	1986	38,07	7	2,51
	1987	36,59	5	1,82
	1990	20,69	4	0,75
	1991	9,22	4	0,39
	1992	16,44	5	0,78
	1996	45,51	4	2,03
	1998	37,82	3	1,09

Notes : les montants des garanties de crédits et les primes de risques de 1980 à 1992 ont été évalués à partir du travail de Diersen et al (1997). Ceux de 1996 et 1998 ont été évalués à partir des données de l'OCDE, selon la formule présentée au paragraphe 43. Les taux d'intérêt des Bons du Trésor américains utilisées pour l'évaluation de "g" proviennent du site internet www.bog.frd.fed.us/realses/H15/data.html et les calculs ont été faits, en considérant 1.5 paiements annuels ($a = 1.5$) et une durée de crédit de trois ans ($t=3$).

Le montant de subvention inhérent aux garanties de crédits accordées par les États-Unis pour leurs exportations vers l'Algérie est en moyenne de 7 millions de dollars par an de 1986 à 1996, le montant correspondant pour le Maroc est en moyenne de 5 millions de dollars par an de 1980 à 1998 et celui pour la Tunisie est en moyenne de 1 million de dollars par an de 1982 à 1998. Mais ces moyennes recouvrent de forte disparité car les taux de subvention connaissent une importante variabilité dans le temps (cf. tableau 9, page précédente)

En plus de ce soutien aux garanties de crédits, les exportateurs américains ont pu bénéficier des «subventions directes» au titre de l'*Export Enhancement Program* («EEP»). Le service de recherches économiques de l'USDA a estimé qu'entre 1985 et 1994, 45 à 80% des garanties de crédits à l'exportation du blé des États-Unis ont bénéficié simultanément du programme EEP (ERS 2000) (cf. graphique 7). Ce régime de double subvention a prioritairement bénéficié aux pays d'Afrique du Nord [Panu et al, 1998].

Priorité aux crédits exports sur le programme E.E.P. depuis 1996

La juxtaposition des crédits exports aux subventions directes a duré jusqu'en 1996. Mais, depuis le *FAIR Act*, les exportateurs américains n'ont pratiquement plus bénéficié du programme EEP. Lors d'une audition organisée le 21 juin 2000 au Comité de l'Agriculture de la Chambre des Représentants aux États-Unis, il avait été demandé la raison pour laquelle le programme EEP n'était pas utilisé à son maximum. En réponse, Tim Galvin, Directeur du FAS, a expliqué qu'une plus grande utilisation des subventions à l'exportation ne ferait qu'accroître la dépréciation des prix du blé. De plus, a-t-il indiqué : "les crédits à l'exportation sont considérés comme étant plus adéquats pour promouvoir les exportations de produits agricoles" [propos recueillis par Hélin W., 2000].

Sur ce dernier point, de nombreux auteurs confirment le fait que le montant des subventions inhérentes aux garanties des crédits à l'exportation du blé des États-Unis peut avoir un impact non négligeable en terme de quantité exportée et de parts de marchés. **Diersen et al estiment qu'à montant égal, les subventions aux crédits permettent quatre fois plus de ventes de blé que ne le permettent les subventions directes des programmes EEP.**

Styanarayana V. et Johson D.D., montrent de leur côté que les programmes de garanties de crédits ont permis aux États-Unis d'accroître leurs parts de marché en blé en Algérie, en Tunisie et au Maroc ainsi que dans d'autres pays.

QUELQUES ÉLÉMENTS D'ANALYSE ECONOMIQUE POUR CONCLURE

Comment expliquer l'efficacité des garanties de crédits des États-Unis ?

Plusieurs éléments d'analyse à ce sujet peuvent être mis en avant :

- (a) Il existe deux catégories d'importateurs : ceux qui préfèrent payer au comptant et ceux qui préfèrent un paiement échelonné. Pour ces derniers, les États-Unis sont pratiquement le seul pays à offrir des crédits à des conditions de délai aussi favorables. Ils ont donc peu ou pas de concurrence dans ce domaine et ont pu, dans une certaine mesure, développer avantageusement leurs exportations en ne les subventionnant que modérément.
- (b) Le taux de subvention lié aux garanties de crédits paraît suffisant pour permettre aux exportations américaines d'être proposées à un prix légèrement inférieur au prix des concurrents, et donc d'être plus compétitives. Sur le blé par exemple, les restitutions européennes offrent à l'exportateur la différence entre le prix interne et le prix du marché international, résultant pour l'essentiel des transactions américaines. Or le taux de subvention procuré par les crédits garantis peut abaisser le coût réel du blé américain pour l'importateur à un niveau inférieur au prix nominal des transactions (référence : cotations de Chicago), sur lequel s'aligne le prix du blé européen. Pour le Maroc, par exemple, le taux de subvention effectif lié aux garanties de crédits de 3 ans a permis d'abaisser le coût d'achat du blé importé des États Unis d'environ 6% en 1996. Dans ces conditions, le prix du blé américain qu'aurait payé l'importateur marocain avec un crédit de 3 ans serait de 200 USD/t (CIF) au lieu des 213 USD/t (prix moyen du blé des États-Unis au Maroc, valeur CIF, en 1996), soit légèrement en dessous du prix du blé européen évalué à 208 USD/t. Ainsi, le prix du blé américain devient, grâce à la garantie de crédit, plus attractif que celui du blé européen.

- (c) répondre rapidement et facilement à une demande d'un acheteur grâce à la mise en place par le Service des Relations Extérieures de l'USDA (FAS) d'une base d'information complète sur les garanties de crédits, mise à jour régulièrement, et accessible à tous ceux qui le veulent (site web de l'USDA). Il est facile, pour un exportateur américain d'obtenir une garantie : il peut trouver sur le site du FAS, pour chaque pays destinataire, le montant des crédits que la CCC est disposée à garantir, la liste des banques du pays considérées "solvables" aux yeux de la CCC (avec lesquelles elle a déjà des contacts), le nom et l'adresse du conseiller spécialisé pour ce pays, etc. Ce même exportateur peut également remplir directement une demande de garanties à partir du formulaire disponible sur le site.

Ainsi avons nous vu que des auteurs comme Diersen et al (1997) estimaient qu'à montant égal, les subventions au crédit permettaient quatre fois plus d'exportations que des subventions directes (type programme EEP). D'après Styanarayana V et Johson D.(1998), il suffit d'un montant de garanties de crédits peu élevé pour accroître significativement les parts de marchés du blé des États-Unis. De fait on observe, pour un pays importateur donné, une grande variation d'une année à l'autre du montant des garanties de crédits consenties. Par exemple, pour l'Algérie, le montant des garanties de crédits à l'exportation du blé a seulement été de 5 millions de dollars en 1995. Mais il s'est élevé à 110 millions en 1996. En 1997, il est retombé à 22 millions et il est nul en 1998. De même, les montants des garanties de crédits à l'exportation du blé au Maroc ont fortement diminué en 1997 et 1998. La diminution des montants de garanties de crédits à l'exportation du blé au Maroc et en Algérie en 1997 et 1998 peut s'expliquer d'une part, par la diminution du montant global des garanties de crédits accordées à l'exportation du blé en 1997 et 1998 par rapport au montant accordé en 1996 et d'autre part, par l'augmentation des garanties de crédits affectées aux pays asiatiques en 1998 (Corée du Sud, Philippines, Indonésie, Thaïlande,...).

La souplesse des interventions de la CCC lui permet donc d'utiliser au mieux les autorisations dont elle bénéficie pour obtenir le meilleur rendement dans l'utilisation des fonds publics afin d'atteindre l'objectif qui lui est fixé par la loi, à savoir assurer un débouché rémunérateur aux produits de l'agriculture américaine. Cela a d'ailleurs amené l'Australie et le Canada à penser qu'au travers des programmes de garanties de crédits, la CCC agissait à l'image d'une entreprise commerciale d'état (STE) [Wilson W et al, 1999].

Tout en traitant préférentiellement avec certains marchés cibles, les États-Unis peuvent jouer sur la répartition des garanties de crédits pour augmenter leurs parts de marché dans d'autres pays. Cela leur est d'autant plus facile qu'ils sont pratiquement les seuls à proposer des conditions aussi avantageuses. Ainsi, comme le remarque J.-C. Debar (US Agri Analyse 1999), les programmes de garanties de crédits à l'exportation des produits agricoles des États-Unis peuvent avoir un «véritable effet de levier sur les exportations».

Les limites du calcul de l'OCDE et du raisonnement en équivalent subvention

Les éléments d'analyse qui précèdent montrent assez l'importance qualitative de la manière dont sont gérés les soutiens publics à l'exportation. En ce domaine, le contraste est saisissant entre la souplesse de fonctionnement de la CCC, et la relative lourdeur administrative du FEOGA. La CCC bénéficie par exemple d'une autorisation permanente et illimitée pour obtenir du gouvernement fédéral les fonds nécessaires au financement des pertes liées aux défaillances des clients dont les achats ont bénéficié de garantie de crédit. Le fonctionnement du FEOGA, quant à lui, obéit à une discipline stricte qui n'offre pas la même possibilité de souplesse.

La mobilisation de ressources supplémentaires fait l'objet d'une procédure rigide, dépendant notamment de l'accord préalable des quinze États membres de l'Union. En matière de restitutions à l'exportation se rajoutent bien sûr également, depuis 1994, les contraintes découlant de l'AAUR.

Le poids des choix qualitatifs, le rôle déterminant de la capacité stratégique à orienter le crédit en fonction des enjeux de marché, soulignent à *contrario* les limites du raisonnement quantitatif basé sur le calcul d'équivalents subventions. Accepter ce mode de raisonnement conduirait alors à substituer un débat technique instrumental, au débat économique et politique de fond. Et ce débat instrumental est d'autant plus sibyllin que les approximations multiples sur l'estimation des paramètres, comme sur les formules de calcul, conduisent à des incertitudes sérieuses quant à la précision des résultats obtenus. Nous avons constaté par exemple que le montant des subventions inhérentes aux crédits garantis sur les exportations agricoles était estimé en 1996 à 374 millions de dollars US par la CCC, alors que nos calculs pour la même année conduisaient à un montant de 183 millions. Il existe certes de bonnes raisons théoriques pour expliquer ces différences, compte tenu des méthodes totalement différentes retenues pour procéder aux estimations. Reste qu'un écart constaté du simple au double interroge sur la validité économique des décisions qui pourraient être prises à partir de tels indicateurs. Une sérieuse incertitude subsiste en outre quant à la comparabilité des équivalents subvention avec d'autres montants, plus transparents, de subvention à l'exportation, et quant aux difficultés pour les calculer régulièrement.

D'une façon plus générale, le débat actuel, qui fait explicitement ou implicitement référence à la séparation des interventions publiques en aides à l'exportation et soutiens internes, est-il économiquement fondé ? Peut-on raisonnablement affirmer que les "*marketing loans*", les aides d'urgence ou les subventions publiques aux assurances revenus ne contribuent pas à consolider les capacités concurrentielles des produits agricoles américains à l'exportation ? En ce domaine, la clause "*de minimis*" de l'accord de 1994, permet par exemple d'exclure du calcul des soutiens notifiés à l'OMC un certain pourcentage du soutien global, qui peut s'avérer dans les faits correspondre à des aides fortement ciblées sur certaines productions. Cela pose des problèmes de distorsion de même ordre que ceux évoqués pour les garanties de crédit à l'exportation.

Quelle perspective pour l'Union européenne?

La Communauté Européenne et le groupe de Cairns souhaitent que les délais de remboursement des crédits bénéficiant d'un soutien public, reflètent les délais commerciaux usuels (soit un maximum de 180 jours comme règle générale), et restent au moins liés à «la durée de vie utile du produit» afin que les prêts ne soient pas remboursés longtemps après que les biens aient été consommés. Ceci ne fait que refléter un principe de base de l'activité bancaire. Les États-Unis, quant à eux, motivent les caractéristiques de leurs garanties de crédits aux exportations agricoles, et notamment leur longue durée, par le fait que "la plupart des bénéficiaires sont des pays importateurs de denrées alimentaires dont le revenu est faible. Pour eux, les crédits à l'exportation sont souvent une source indispensable de liquidités" (OCDE janvier 2000).

En fait, il apparaît, à l'analyse des chiffres, que les crédits de longue durée américains ne concernent pas, tant s'en faut, que les pays pauvres. Ils se sont avérés très utiles pour assurer des débouchés commerciaux dans le cas de la crise conjoncturelle de balance des paiements en Asie du sud-est et en Corée en 1998. Les pays connaissant des situations financières difficiles et les pays en voie de développement peuvent donc être tentés par les conditions préférentielles des crédits à l'exportation américains, et leur octroi facile, alors que l'obtention d'une aide macro économique adéquate pour ces problèmes de balance de paiement est certainement chose plus ardue auprès du FMI ou de la Banque Mondiale. On peut éventuellement critiquer la rigueur monétariste excessive de ces instances multilatérales internationales. Cela justifie-t-il pour autant de détourner des dispositifs nationaux de crédit commerciaux, pour contourner cette rigueur au profit exclusif des exportations d'un seul pays? Nous touchons ici une difficulté réelle des négociations internationales contemporaines, liés aux interdépendances des différents domaines de l'activité économique (échanges, monnaie, crédit, protection sociale, etc.) alors que les différentes instances multilatérales de négociation et d'intervention restent spécialisées dans des domaines bien précis.

Quoi qu'il en soit, par delà les difficultés de méthode et d'évaluation, deux points forts, de nature à justifier la position européenne, se dessinent à l'issue de nos travaux :

- le soutien public *via* les crédits à l'exportation joue sur les marchés et la concurrence de manière au moins aussi importante que les aides directes à l'exportation, ce qui justifie un encadrement à l'OMC, au même titre que les autres formes de subvention à l'exportation,
- même si les montants évalués en équivalent subvention pour les États-Unis sont inférieurs aux restitutions de l'UE, ces montants sont importants, ce qui justifie, là encore, la mise sur pied d'un dispositif d'encadrement par les accords commerciaux internationaux.

Il est parfaitement compréhensible, dans ces conditions, que plusieurs membres de l'OMC tels que le Brésil et l'Argentine, aient demandé avec l'Union européenne, l'inscription de la question des crédits à l'exportation dans l'agenda des négociations.

BIBLIOGRAPHIE

COMMODITY CREDIT CORPORATION (1998). *Annual report of the Commodity Credit Corporation FY 1996*, USDA Washington DC, 95p.

COMMODITY CREDIT CORPORATION (1999). *Annual report of the Commodity Credit Corporation FY 1997*, USDA, Washington DC.

DEBAR J-C. (1999). **Les programmes de garanties de crédits à l'exportation**, Agri-US Analyse, n°54, 5p.

DE RERMER. *It pays to know about these USDA programs*, <http://fas.usda.gov/info/agrexpporter/2000/mar/itpaysto.html>.

DIERSEN A., WILSON W., DAHL BET SATYANARAYANA V. (1997). *Additionality of Credit Guarantees for US Wheat Exports*, North Dakota State University, Department of Agricultural Economics, Agricultural Economics Report n°377, 29 p.

FAS-USDA *Summary of program Activities* <http://www.fas.usda.gov/excredits/exp-cred-guar.html>.

HANRAHAN C.-E. (1999). *Agricultural Export and Food Aid Programs*, Congressional Research Services (CRS), The Library of the Congress, 13 p.

MERVOYER I. (2000). **Le rôle des crédits à l'exportation dans la promotion des exportations des produits agricoles. Comparaison et évaluation des politiques suivies par les principaux pays de l'OCDE exportateurs de produits agricoles États-Unis, Communauté Européenne, Canada et Australie**, Mémoire de fin d'études, Établissement National d'Enseignement Supérieur Agronomique de Dijon, 117p.

ORGANISATION OF ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (1995). *Export Credit Financing Systems in the OECD Member and Non Member Countries*, OECD, Paris.

ORGANISATION OF ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (2000). *An analysis of officially supported export credits in agriculture*, Joint Working Party of the Committee for Agriculture and the Trade Committee, Directorate for food Agriculture and Fisheries Trade Directorate, COM/AGR/TD/WP(2000)91/FINAL, 62p.

PANU K.-S., ABBOTT K. and P. (1998). *Export Subsidies and Switching Costs in an Imperfectly Competitive International Wheat Market*, 14 p.

RUDE J. (2000). *Reform of Agricultural Export Credit Programs*, *the Estey Journal of International Law and Trade Policy*, volume 1 n°2 p 66-82.

STAYANARAYANA V., JOHNSON D.-D. (1998). *Credit Guarantee Programs and US Market Share in Selected Wheat Import Markets*, Department of Agricultural Economics. Agricultural Experiment Station North Dakota State University Fargo, North Dakota, Agricultural Economics Report No 398, 16p.

US CODE, <http://www.law.cornell.edu/uscode/7/>.

US GENERAL ACCOUNTING OFFICE (1997). *US agricultural exports, Strong Growth Likely but US Export Assistance Programs' Contribution Uncertain*, GAO/NSAID-97-260, 48p.

US MEAT EXPORT FEDERATION (1997). *Overview of export credit programs*, <http://www.usmef.org/news/exportcr.html>.

US PUBLIC LAWS (1996). *The Federal Agricultural Improvement and Reform Act of 1996*, Public Law 104-127.

US REGISTRATION. *CCC export credit guarantee programs*, Title 7 Agriculture, Subtitle B, Chapter XIV paragraph 1493, <http://www.law.cornell.edu/cfr/7cfrXIV.html>.

USDA, ERS (2000). *Wheat Yearbook*, United States Department of Agriculture, Washington.

WORLD TRADE ORGANISATION (1999). *The results of the Uruguay Round Multilateral Trade Negotiations*, World Trade Organisation, Cambridge University Press, Cambridge, 493 p.

WILSON W.-W., JOHNSON D.-D., DAHL B. (1999). *Transparency and export subsidies in International Wheat Competition*, Department of Agricultural Economics, Agricultural Experiment Station North Dakota State University Fargo, North Dakota, Agricultural Economics Report No 415, 28p.

Notes et Études Économiques
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE
Direction des Affaires Financières

Renseignements :

Sous-Direction de l'Évaluation, de la Prospective et des Études – tél. : 01.49.55.42.09
78, rue de Varenne – 75349 Paris 07 SP

Diffusion :

Service Central des Enquêtes et Études Statistiques
Bureau des ventes – BP 88
31326 – Castanet Tolosan cedex

Vente au numéro :

mel : agreste-ventes@agriculture.gouv.fr

fax : 05.61.28.93.66

Abonnement :

tél. : 05.61.28.93.05

Prix : 65 F (9,91 €)