

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales
Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales
Band: 2 (1944)
Heft: 2

Artikel: De la compensation privée à l'imposition à l'exportation
Autor: Reymond, G.-Ed.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-131802>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 18.04.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

De la compensation privée à l'imposition à l'exportation

Nous n'avons pas l'intention de retracer, au cours de ce bref aperçu, toutes les phases par lesquelles notre commerce d'exportation a passé depuis 1930 environ, ni de revenir à la conclusion des premiers accords de clearing, signés par la Suisse, conséquence inévitable de l'introduction du contrôle des changes dans plusieurs pays ; de même, nous croyons inutile de nous appuyer sur un volumineux matériel statistique. Nous nous bornerons à citer quelques dates et chiffres permettant de mieux suivre l'évolution que nous nous proposons de décrire¹.

Nous savons que les compensations privées s'opèrent principalement dans nos relations commerciales avec des pays qui ne sont plus à même de régler, en devises libres, la contre-valeur de leurs importations. Des restrictions de nature différente, imposées au commerce desdits pays, visent à assurer un contrôle plus efficace des échanges avec l'étranger et tentent de rétablir l'équilibre de la balance commerciale et des comptes. La situation délicate de ces pays — avec lesquels nous entretenons des relations économiques plus ou moins importantes — a forcément influencé, tout au moins passagèrement, le développement de notre industrie, industrie d'exportation par excellence. Nos exportateurs se heurtaient à de grosses difficultés, n'étant plus assurés de pouvoir écouler régulièrement leurs produits et de recouvrer rapidement et intégralement la contre-valeur de leurs livraisons. D'autre part, certains pays étrangers voyaient fléchir leurs exportations vers la Suisse, soit qu'ils ne disposassent pas ou plus des matières premières dont nous avons tout particulièrement besoin, soit que celles-ci pussent être acquises sur d'autres marchés étrangers à des conditions beaucoup plus avantageuses. Cette dernière cause entraîna l'entrée en vigueur de mesures appropriées, dont on espérait une amélioration durable des échanges. Comme la situation ne commandait pas nécessairement, dans chaque cas, l'introduction immédiate d'un système de clearings bilatéraux, englobant toutes les opérations commerciales, financières ou autres, on recourut à un système intermédiaire moins rigide : la compensation privée.

Nous venons de rappeler que les produits d'un pays A étaient efficacement concurrencés par ceux du pays B, mais offerts à des prix plus avantageux. Cette différence pouvait résulter soit d'un coût de production plus élevé dans le pays A, soit d'une disparité entre les monnaies des deux pays. Pour permettre l'écoulement de coûteux produits étrangers sur notre marché aux prix surélevés, et créer par là des possibilités d'exportation pour notre industrie, il était donc indispensable de pouvoir parfaire la différence entre les prix des produits à importer et les prix inférieurs de ces mêmes produits sur le marché mondial. A l'origine, la compensation privée résolut ce problème. En voici le mécanisme : l'exportateur, désireux d'écouler ses produits sur un marché extérieur — pourvu que la conjoncture de celui-ci en facilite la vente —

¹ Les quelques considérations qui vont suivre sont essentiellement d'ordre pratique.

se met en rapport avec un importateur suisse et s'engage à lui octroyer la différence de prix indiquée ci-dessus. Par le versement de la somme convenue, on abaisse le prix du produit à importer au niveau du prix du produit identique sur le marché mondial. Mathématiquement parlant, il s'agit de la *péréquation des prix*. La différence versée par l'exportateur à l'importateur pourrait porter le nom de « prime de péréquation ». Du point de vue économique, ce terme ne nous semble toutefois pas heureux. Nous nous en tiendrons au terme communément utilisé de prime de compensation ; cette dernière fait fonction de prime à l'importation pour l'acheteur et de taxe à l'exportation pour le vendeur. La langue allemande possède un terme précis, la « Preisüberbrückungsprämie ». Comme son nom l'indique, elle permet de « faire le pont » entre les deux prix.

Cette prime de compensation — dans sa fonction rectificative du cours des changes qui n'est pas toujours l'expression exacte de la parité entre les monnaies — joue un rôle identique à celui du cours de clearing fixé dans les accords bilatéraux ou multilatéraux.

Néanmoins, la conclusion de compensations privées sans prime n'est pas exclue dans certains cas ; par exemple, lorsqu'il s'agit simplement d'assurer le versement de la contre-valeur de l'opération aux parties intéressées.

Arrêtons-nous maintenant aux principaux types de compensations. Le but de celles-ci diffère de l'un à l'autre comme nous allons le voir.

Premier type : Il s'agit d'une compensation tendant à l'échange de deux produits, entre A et B, habitant des pays différents et simultanément au règlement financier entre lesdits partenaires.

Deuxième type : Cette compensation ne vise qu'au règlement financier de l'échange effectué entre A et B, les marchandises faisant l'objet de l'échange ne jouant qu'un rôle secondaire.

Troisième type : Cette compensation, connue également sous le nom d'opération conjuguée ou de compensation de contingents, prévoit uniquement l'échange de deux produits, le règlement financier s'effectuant par la voie du clearing.

Il existe aussi la compensation triangulaire qui, comme son nom l'indique, s'effectue entre A, B et C, habitant des pays différents ; pratiquement, ce genre d'opération ne se fait plus aujourd'hui.

Les deux premiers types ont été longtemps les plus courants ; toutefois, actuellement, le troisième type se rencontre plus fréquemment. Cependant, les échanges s'opérant sur la base de compensations privées ont fortement diminué du fait que notre pays a conclu de nombreux accords de clearing, dans le cadre desquels la conclusion de compensations privées n'est autorisée qu'exceptionnellement.

Les résultats ont été satisfaisants. La compensation privée a permis, sinon de maintenir nos échanges à leur niveau normal, tout au moins d'éviter un effondrement total de notre commerce extérieur. Malgré les difficultés qui ont surgi et qu'il n'a pas toujours été facile de surmonter, on peut admettre que le but a été atteint dans la majorité des cas.

Nous avons parlé plus haut de la prime de compensation. Ce système de prime, dont les avantages sont indubitables — les parties jouissent d'une

liberté relativement étendue — présente, en revanche, certains inconvénients. Ainsi quelques branches de l'industrie — les unes disposant de marges de bénéfice très suffisantes, d'autres étant à même de profiter largement de la conjoncture favorable sur le marché étranger — ont la possibilité de drainer le marché de la contre-valeur privée et de prétendre, de ce fait, à un très fort pourcentage de la contre-valeur des importations pour la réalisation de leurs propres exportations. En effet, un exportateur qui fait de gros bénéfices peut octroyer une prime de compensation plus élevée à l'importateur. Aussi est-il naturel que ce dernier s'adresse, de préférence, aux exportateurs susceptibles de verser une prime intéressante. Ces compensations permettent à l'importateur non seulement d'écouler sur le marché intérieur, au prix mondial, le produit importé à des conditions onéreuses, mais souvent de réaliser un bénéfice net, parfois élevé, sur la prime elle-même. Cependant, il existe un grand nombre de petits industriels exportateurs qui, n'ayant pas les relations commerciales suffisantes, sont contraints de recourir à des intermédiaires à qui ce genre d'activité assure souvent des bénéfices élevés. Les petits exportateurs paraissent quelque peu désavantagés. De ce fait, il est possible qu'il se soit produit un certain décalage dans la composition de nos exportations, au profit des gros exportateurs de produits recherchés, soit une légère modification de la structure primitive de notre commerce d'exportation¹.

Le but de cet aperçu étant de décrire brièvement l'évolution qui s'est accomplie entre la compensation privée et l'imposition générale à l'exportation, nous voulons suivre cette évolution dans nos relations commerciales avec l'Espagne.

Le 7 octobre 1937, en pleine guerre civile, un accord provisoire fut conclu entre le gouvernement de Burgos et l'Office suisse d'expansion commerciale. A ce dernier était confiée la mission de surveiller et de contrôler le trafic de compensations privées. C'est donc sur la base de compensations privées que s'opéraient nos échanges avec l'Espagne. Les prix des produits espagnols étant élevés, comparativement aux prix mondiaux, les primes de compensation, qui devaient être octroyées aux importateurs suisses, atteignaient généralement 25 ou 30 %. Certaines opérations furent même conclues sur la base de primes plus élevées. Mais l'application de cet accord de compensations offrit peu à peu un aspect sensiblement différent du système communément connu. L'achat de produits espagnols s'étant accru, nos importations subirent un essor intéressant. L'importateur suisse, qui connaissait l'intérêt que notre industrie d'exportation marquait pour le marché espagnol, importa le produit qu'il désirait sans conclure, préalablement, la compensation privée qui devait lui assurer l'obtention de la prime destinée à combler la différence de prix. Vu l'heureux développement de nos relations commerciales avec l'Espagne, il était sûr de trouver preneur pour la contre-valeur de son importation et obtenir le versement de la prime de compensation. Sans difficultés, il cédait postérieurement, sous la forme de francs de compensation, la contre-valeur de son achat à un exportateur désireux d'écouler un article sur le marché

¹ La prime de compensation diffère, même beaucoup, suivant le produit importé et le pays d'origine.

espagnol. Cette cession de francs avait lieu, globalement ou par tranches, contre le versement de la prime fixée lors de l'entente entre les deux parties. Il va sans dire que cette innovation simplifiait considérablement le procédé appliqué jusqu'alors. Ce système de cession de francs de compensation, pratiqué par les importateurs et certains organismes qui s'occupaient de la conclusion et de la liquidation de compensations dites globales, devait conduire à l'introduction de l'imposition générale de notre exportation vers l'Espagne. En effet, c'est dans l'accord hispano-suisse du 16 mars 1940, réglant les échanges commerciaux et le trafic des paiements entre les deux pays, que nous la trouvons pour la première fois. Toutes nos exportations sont grevées d'une prime uniforme de 28 % destinée à alimenter un fonds spécial. Ce fonds doit permettre de verser aux importateurs suisses une prime à l'importation qui les mettra à même d'écouler les produits espagnols sur notre marché. Cette innovation simplifie le système d'une manière appréciable. Par suite du renchérissement dû à la guerre des marchandises d'autres provenances, les prix des produits espagnols firent preuve d'une remarquable stabilité, qui eut pour conséquence d'abaisser progressivement la prime officielle de 28 % à son taux actuel de 8 %.

Nous avons cru devoir décrire la rapide évolution qui s'est faite de la compensation privée à l'imposition à l'exportation en nous basant sur nos relations commerciales avec l'Espagne pour deux raisons essentielles :

1. Parce qu'il s'agit de la première expérience d'imposition à l'exportation faite par la Suisse.

2. Parce que l'Espagne est momentanément le seul Etat avec lequel nous avons pu, grâce à ce système de prime à l'exportation, non seulement maintenir, mais aussi développer largement nos échanges. Il est évident que l'imposition à l'exportation est un moyen qui, à lui seul, ne permet pas d'atteindre infailliblement le but visé. Ce système fut introduit alors que l'Espagne se relevait lentement d'une longue et coûteuse guerre civile. Cette résurrection économique était l'un des gages du développement de nos échanges.

Par la suite, l'imposition à l'exportation a été introduite dans nos exportations avec la Finlande, la Bulgarie et la Roumanie. Mais ces trois dernières expériences n'ont pas donné des résultats aussi satisfaisants. Il fallait s'y attendre, vu les conditions économiques difficiles dans lesquelles se trouvent ces Etats.

Il y a quelques semaines, la presse nous a appris que nos livraisons vers la France seraient dorénavant grevées d'une prime à l'exportation. Pour réduire le solde du clearing, il est indispensable de tenter, par l'imposition à l'exportation, une augmentation de nos importations en produits français. Comme ces derniers étaient offerts à des prix trop élevés pour notre marché, il a fallu offrir à l'importateur suisse la possibilité de parfaire, du moins partiellement, la différence de prix. Etant donné la situation économique précaire dans laquelle se débat notre grande voisine, il est permis de douter que la France soit à même de mettre à notre disposition une plus grande quantité de produits susceptibles de pouvoir être écoulés sur notre marché.

D'autre part, la prime à l'exportation — cette remarque est naturellement valable pour nos exportations vers tous les pays cités plus haut — ne peut

être octroyée par une simple manipulation comptable. L'exportateur qui l'inclura dans son prix de revient se verra contraint d'adapter son prix de vente. On nous dira, peut-être, que les articles suisses se vendent aisément. Cette remarque ne peut toutefois s'appliquer à toutes les catégories de produits d'exportation. Certaines marchandises ne sont pas absolument indispensables ou elles se voient dangereusement concurrencées par la production d'un tiers pays. Dans ces deux cas, la question de prix joue indubitablement un rôle prépondérant. En cherchant à augmenter l'importation des produits étrangers, on risque donc de réduire — indépendamment des restrictions imposées par le contingentement à l'importation dans le pays acheteur — l'exportation de certains articles qui ne peuvent supporter une hausse de prix. A ce sujet, mentionnons les efforts constants de nos délégations économiques en vue d'éviter, dans la mesure du possible, une modification profonde de la structure primitive de notre exportation. Cependant, il n'a pas été possible d'éviter que certaines industries ne doivent céder momentanément le pas à d'autres. Les nécessités de la guerre ont donné lieu à un certain décalage, au détriment de plusieurs industries.

La compensation privée a été le point de départ de notre bref exposé. Nous avons vu que les parties intéressées se mettent directement en rapport entre elles avant l'importation du produit étranger, fixant le montant de la prime de compensation et arrêtant les modalités d'exécution, l'unique formalité étant l'enregistrement de la transaction par un organe spécial, l'Office suisse d'expansion commerciale, par exemple.

Dans le système de cession de francs de compensation, un accord antérieur à l'importation n'est même plus indispensable. Le montant de la prime de compensation est fixé librement entre les deux parties.

Quant à l'imposition de l'exportation dans le cadre d'accords de clearing, le montant de la prime à l'exportation est stable. L'exportateur et l'importateur s'ignorent totalement. Seul l'Office suisse de compensation enregistre les échanges entre deux pays. Ce système présente des avantages certains sur la compensation privée. Limitant toutefois la liberté des parties intéressées, il est inévitablement moins souple. N'oublions pas qu'il a fallu adapter nos systèmes d'échanges aux exigences des temps présents et pour sauvegarder la continuité de notre politique économique.

D'aucuns sont d'avis que l'imposition à l'exportation de notre commerce devrait être non seulement maintenue, mais étendue à tous les pays dans la période d'après-guerre. Selon eux, le but de cette imposition générale serait d'alimenter un fonds spécial destiné au soutien d'œuvres sociales diverses. Ils semblent ignorer que notre industrie d'exportation — la période de reconstruction mondiale passée — aura suffisamment de difficultés à surmonter, sans qu'on lui impose des charges qui ne lui incombent pas directement.

Sans être assez naïfs pour espérer le retour rapide au libéralisme économique, nos exportateurs souhaitent la venue de temps meilleurs qui permettront, peut-être, d'abolir non seulement les primes à l'exportation, mais aussi les restrictions que de dures nécessités ont apportées à notre économie.

G.-Ed. Reymond.