

Cartels: comment les contourner

Les entreprises souffrent du poids des ententes qui les obligent à payer des produits beaucoup plus cher en Suisse qu'à l'étranger. Mais des patrons résistent et nous livrent leurs astuces pour les contourner. *Par William Türler*

En Suisse, une majorité de produits et de services comme les livres, les taxis ou les nuitées coûtent beaucoup plus cher que dans les pays limitrophes. Ce problème, les consommateurs le connaissent bien. Il affecte également les entreprises, surtout depuis l'abandon du taux plancher par la BNS. Les acteurs locaux concernés estiment qu'une grande partie des différences de prix entre la Suisse et l'étranger ne peuvent s'expliquer par le seul fait du coût de la vie et des hauts salaires helvétiques. Selon eux, divers groupes ou corporations tirent parti de la situation en maintenant leurs tarifs à un niveau artificiellement élevé.

Face à cette situation, la riposte s'organise. En Suisse alémanique, les milieux patronaux ont créé un «Comité de PME pour des prix équitables à l'importation». Le conseiller aux Etats, Hans Altherr (PLR/AR), a lancé une initiative parlementaire sur le sujet, intitulée «Prix à l'importation surfaits. Supprimer l'obligation de s'approvisionner en Suisse.»

Confronté directement à ce problème, le directeur de Payot, Pascal Vandenberghe, a aussi décidé de réagir. «Nos tentatives pour nous approvisionner directement en France ont jusqu'ici échoué, regrette-t-il. Les diffuseurs suisses sont pour la plupart des filiales de groupes français et peuvent refuser de nous fournir en

direct auprès de leur maison mère, d'où la nécessité urgente d'une révision de la loi sur les cartels.» Après la fin du taux plancher, la librairie romande a diminué ses prix afin de répondre aux attentes des consommateurs. La société a pu obtenir de ses fournisseurs une compensation de la baisse de marge provoquée. «Ceci est en

«On déjoue les importateurs suisses en donnant une adresse à l'étranger.»

vigueur depuis le mois de mars pour trois des quatre diffuseurs les plus importants, souligne Pascal Vandenberghe. Nous allons cependant poursuivre les négociations, avec pour objectif de pouvoir modifier notre manière d'acheter.»

A l'heure actuelle, il est légalement impossible pour la société de contraindre les diffuseurs, qui sont des filiales d'entreprises françaises, à ouvrir un compte en France en son nom. «Nous devons compter sur leur capacité à comprendre l'évolution en marche et la nécessité de changements pour les amener à l'accepter», dit Pascal

Vandenberghe, qui ajoute que la grande majorité des diffuseurs condamnés par la Commission de la concurrence (Comco) en juin 2013 a fait recours contre la décision. Payot est aujourd'hui dans l'attente du verdict du Tribunal fédéral administratif.

Déjouer le blocage de la commande

Directeur du groupe hôtelier By Fassbind, qui compte cinq établissements situés à Lausanne et à Zurich, Eric Fassbind se dit lui aussi touché par le «fléau des cartels», et ceci d'autant plus après l'abandon du taux plancher. Il pointe le prix de la construction qui renchérit considérablement le coût d'exploitation des hôtels. «De par son amortissement sur dix ans, ce prix constitue, avec les charges salariales, la plus grande dépense dans le compte d'exploitation d'un hôtel.» Ainsi, lorsqu'il achète des installations sanitaires ou électriques, il s'efforce toujours de remonter à la source et de fixer les détails de la livraison par lui-même.

«Dernièrement, j'ai dû commander 200 pièces de siphon de douche. Les deux acteurs de l'oligopole de la livraison des appareils sanitaires en Suisse m'ont donné les deux le même prix unitaire de 42 francs. Lorsque j'ai demandé un rabais, car nous sommes une chaîne, on m'a répondu que celui-ci était déjà décompté dans le prix. Or, en cherchant la pièce sur Internet, ►



Eric Fassbind. Pour commander 200 pièces de siphon de douche pour ses hôtels, les deux importateurs suisses lui demandaient 42 francs. Il les a payés 10,50 euros en Allemagne.

Photo: S. Liphardt



Trop cher. Pour l'heure, il est impossible pour Payot de contraindre les importateurs à baisser leurs prix. Les citoyens suisses sont aussi considérés comme des vaches à lait. Un vol Zurich-Tokyo sera beaucoup plus cher qu'un Milan-Tokyo via Zurich avec Swiss.

► j'ai trouvé en Allemagne une société qui la vendait en ligne pour 10,50 euros.»

Seulement, tout n'est pas si simple. Ces sites refusent la plupart du temps les adresses basées en Suisse. D'où une astuce mise au point par l'hôtelier: au moment de commander avec sa carte de crédit, il donne son adresse, en indiquant une ville européenne, par exemple Vienne. «Lorsque tout est confirmé, j'écris un mail au vendeur en disant que je me suis trompé et qu'il faut corriger l'adresse. On me répond que c'est en ordre et cinq jours plus tard, la palette arrive à Lausanne.»

Il a souvent pu observer le même problème lors de ces commandes. «Lorsque l'on indique que l'on se trouve en Suisse, la livraison est refusée avec l'explication qu'il faut absolument passer par les importateurs, en l'occurrence les cartels locaux. On doit dès lors sans cesse déjouer cette défense des importateurs suisses en laissant croire, jusqu'au paiement, que l'on se trouve dans l'Union européenne.»

Des cartels hyper-organisés

De cette manière, il a pu obtenir des rabais allant jusqu'à 82% sur des robinets allemands en les commandant en République tchèque. La première demande, en France, n'avait pas abouti car le vendeur avait décelé que l'utilisateur final serait en Suisse et avait refusé de faire une offre. «Les cartels suisses sont hyper-organisés,

observe l'hôtelier. C'est souvent la maison mère à l'étranger qui les a mis sur pied et veille à ce qu'ils soient maintenus. Les Suisses sont toujours considérés comme riches et donc des vaches à lait.»

Il en résulte inévitablement des effets pervers pour les usagers finaux. Eric Fassbind constate que les hôteliers s'organisent à leur tour en cartels et bloquent leurs prix

«Les cartels sont hyper-organisés. C'est souvent la maison mère à l'étranger qui les a mis en place.»

à des niveaux très élevés. Genève et Zurich se classent ainsi, année après année, parmi les destinations où la nuit d'hôtel est la plus chère au monde. «Les techniques mises au point par les fournisseurs sont adoptées par les prestataires de services pour vendre en Suisse plus cher. En ce qui nous concerne, nous refusons depuis des années d'adhérer à des accords tarifaires tacites, ce qui nous permet de proposer des prix moins élevés.» En l'occurrence, il indique que le prix moyen de ses chambres

était compris l'année dernière entre 129 et 171 francs, en fonction des hôtels.

Il a par ailleurs observé le même type d'accords dans l'industrie aérienne: «Essayez de réserver un vol Genève-Tokyo chez Swiss en classe business, avec escale à Zurich. Puis effacez vos cookies et demandez à la compagnie, à la même date, un vol Milan-Tokyo, toujours en passant par Zurich. Vous économisez au moins 2900 francs! A ce prix, je m'envole presque toujours de Milan et au retour, j'interromps mon voyage à l'aéroport de Zurich.»

Pression sur les autorités

Autre exemple, celui de la société Uber contre laquelle le secteur des taxis, notamment à Genève, se bat avec véhémence, jusqu'à avoir exigé et obtenu son interdiction. «Les cartels des taxis sont particulièrement virulents et violents à Genève, note Pierre-Dimitri Gore-Coty, directeur général d'Uber pour l'Europe de l'Ouest.

A ce jour, plusieurs plaintes pénales sont en cours auprès des autorités pour agressions, menaces, contraintes et insultes. Ces mêmes groupes d'oppositions exercent une pression considérable sur les autorités, allant jusqu'à poser des ultimatums au Département de la sécurité et l'économie. Ce type de lobbying agressif, allant à l'encontre du progrès et de l'innovation, porte aujourd'hui ses fruits. C'est assez choquant.»

► La société, également présente à Lausanne, à Zurich et à Bâle, se réjouit du soutien massif exprimé par les Genevois. Près de 15 000 personnes ont signé la pétition protestant contre son interdiction. Elle a fait appel en avril de la décision du Service du commerce du canton de Genève et saisi la Commission des pétitions du Grand Conseil. Si bien qu'un projet de loi est actuellement en préparation et devrait être déposé avant l'été pour donner un cadre légal à ses prestations. «Nous continuerons à étudier toutes les voies possibles pour poursuivre nos activités, relève Pierre-Dimitri Gore-Coty. L'idée de notre entre-

prise est plus forte que les archaïsmes. Les Suisses l'ont d'ailleurs compris en adoptant en masse notre service.» Il comprend néan-

«Les cartels restent ancrés dans la culture helvétique.»

moins qu'une idée aussi «disruptive» puisse secouer les acteurs existants et provoquer de vives oppositions. Afin de

convaincre les autorités et les éventuels réfractaires, l'entreprise – qui met en avant des prix 30 à 50% inférieurs à la moyenne pour certaines de ses offres – mise notamment sur ses apports en termes de mobilité dans des villes où la congestion représente un problème de plus en plus urgent.

Prise de conscience des citoyens

Et comment se fait-il que les cartels demeurent aussi ancrés dans la culture helvétique? Pour Vincent Martenet, président de la Commission de la concurrence (Comco), ces coutumes – également fréquentes dans un pays comme l'Autriche–

s'expliquent en partie par les liens profonds tissés au fil des ans entre différentes entreprises dans les villes et les villages. «Il convient cependant de distinguer les restrictions visant uniquement les relations au sein d'un même groupe, qui sont en principe admissibles, que ce soit en Suisse ou à l'étranger, et les accords entre entreprises indépendantes, contre lesquelles il est possible d'agir.»

Afin que la Comco puisse ouvrir une enquête, le simple constat d'une différence de prix ne peut suffire. Il doit exister des indices sérieux de restriction à la concurrence, par exemple une interdiction des importations parallèles. A titre d'illustration, parmi les cas récents traités par l'organisme, Vincent Martenet mentionne le spécialiste de l'hygiène buccale Gaba, le fabricant d'appareils photographiques Nikon ou le constructeur d'automobile BMW, qui encourent des peines potentielles respectives de 4,5, 12,5 et 150 millions de francs, en plus de la suppression des clauses jugées contraires à la concurrence.

Reste que les choses tendent à évoluer en Suisse ces dernières années. Pour Vincent Martenet, ceci est notamment dû aux interventions plus fréquentes des autorités, et aussi à l'attitude des citoyens, des consommateurs et des entreprises, de plus en plus sensibilisés à ce qu'ils apparentent désormais à du vol. «Auparavant, les entreprises avaient surtout un réflexe fiscal avant de signer un contrat, dit-il. Aujourd'hui, elles s'intéressent aussi au droit de la concurrence et recourent davantage à différents spécialistes, qu'il s'agisse d'avocats ou de conseillers. A cela s'ajoute que la Suisse est toujours plus ancrée dans une économie globale et ses entreprises ne peuvent plus se permettre de ne pas être compétitives.»

Un pas dans la bonne direction

Pour sa part, le surveillant des prix, Stefan Meierhans, estime qu'un pas a été fait dans la bonne direction en matière de libre concurrence avec la révision de la loi sur les cartels de 2004. Il reste néanmoins encore beaucoup à faire, selon lui, pour se rapprocher d'une législation proche de celle de l'Union européenne. «La philosophie est différente: en Suisse, on doit démontrer que les cartels sont nocifs à

l'économie. En Europe, on part du principe que toute entente cartellaire est négative, avec quelques exceptions.» Son office reçoit régulièrement des doléances d'hôteliers, d'imprimeurs ou d'entreprises actives dans le domaine médical se plaignant de prix beaucoup plus élevés en Suisse qu'à l'étranger pour un même bien ou service. Pour ne citer qu'un exemple parmi les plus criants, certains médicaments génériques sont cinq fois plus chers en Suisse qu'aux Pays-Bas. Stefan Meierhans pointe cependant quelques tendances encourageantes, notamment une baisse de 6% des prix à l'importation

entreprises locales en alourdissant les charges. C'est en partie cette alliance qui a fait échouer, l'année dernière au parlement, le projet visant à renforcer la loi sur les cartels. Initié par le Conseil fédéral pour lutter contre le tourisme d'achat et le coût élevé de la vie en Suisse, ce dernier était notamment soutenu par les lobbies de consommateurs et prévoyait de rapprocher la pratique helvétique des règles européennes sur la concurrence.

Responsable du dossier à l'Union suisse des arts et métiers (USAM), Henriette Schneider admet que les cartels et les oligopoles posent problème. Il cite l'exemple du duopole Coop-Migros qui «dicte les prix et place la barre si haut en matière de concurrence que personne n'est en mesure de les défier». Raison pour laquelle l'association soutient une régulation de la concurrence combattant «effectivement les cartels abusifs». Elle s'engage en particulier pour les importations directes et parallèles et contre le cloisonnement des marchés.

Dans ce contexte, il peut paraître étonnant que l'association ait précisément lutté en 2014, avec succès, contre la révision des cartels. «L'explication est très simple, soutient Henriette Schneider. Cette révision ne voulait pas combattre les cartels, mais les PME. En introduisant l'interdiction de coopération et le renversement du fardeau de la preuve, elle aurait privé les PME des seuls moyens leur permettant de faire face aux grandes entreprises. Le parlement a reconnu cette erreur de raisonnement.»

Aujourd'hui, l'association s'oppose à l'initiative parlementaire «Prix à l'importation surfacts. Supprimer l'obligation de s'approvisionner en Suisse» qu'elle considère comme un nouveau leurre. Selon elle, cette dernière ne dirait pas comment parvenir à des prix à l'importation plus bas. «Elle dit en revanche que les PME occupant une niche particulière, comme Chocolats Camille Bloch, doivent être traitées de la même manière que des groupes internationaux tels BMW et Coca-Cola, ajoute Henriette Schneider. C'est absurde. L'îlot de cherté qu'est la Suisse résulte du niveau beaucoup plus élevé des salaires et des coûts et, surtout, de la réglementation outrancière en vigueur dans notre pays.» ■



«Pour que la Comco agisse, il faut des indices sérieux de restriction à la concurrence.»

Vincent Martenet, Comco

par rapport à l'année dernière, observée par l'Office fédéral de la statistique (OFS), qui montre que l'évolution des taux de change a eu un effet sur les prix en Suisse.

Bataille politique

Les positions politiques en matière de cartels restent très tranchées en Suisse et elles risquent de le demeurer dans les années à venir. On trouve des réticences aussi bien du côté de la gauche syndicale, qui craint des pertes d'emplois en cas de réforme, que de la droite économique, pour qui la lutte contre la cherté pèse moins lourd que la crainte de voir pénaliser les

Publicité



Prenez contact sans plus tarder: sanitas.com/entreprise

Vous ne souhaitez que le meilleur pour vos collaborateurs?

Avec une assurance de personnes d'entreprise de Sanitas, vous parvenez plus rapidement au but. Montrez-vous généreux envers vos collaborateurs en leur proposant une formule d'assurance de personnes d'un seul tenant. Elle protégera votre entreprise contre les lacunes de couverture, les doubles assurances et les primes superflues. Par ailleurs, vos collaborateurs et les membres de leur famille bénéficieront de conditions préférentielles pour l'assurance maladie. Quand notre conseiller personnel peut-il vous soumettre une offre? sanitas.com/entreprise

sanitas
Pour la vie

Photo: DR