

# Fiche d'information :

## Motion Birrer-Heimo

### Economiquement erronée et pratiquement inapplicable

10 octobre 2012

#### L'essentiel en bref :

La motion 11.3984 « Réviser la loi sur les cartels pour lutter contre les différences de prix abusives » déposée par la conseillère nationale socialiste Prisca Birrer-Heimo exige des interventions massives de l'Etat visant à fixer les prix en Suisse et à l'étranger. Un exemple : un producteur de fruits habite dans un village où le pouvoir d'achat est faible et les arbres fruitiers nombreux. S'il vend ses fruits au village, il ne peut pas en demander un prix élevé. Il en va tout différemment s'il les vend en ville, où il n'y a pas de pommiers et où le pouvoir d'achat est plus élevé. C'est précisément cette différence de prix que la motion Birrer-Heimo souhaite supprimer dans le commerce transfrontière. Le producteur est censé proposer ses pommes à tous les commerçants de la ville au même prix que ceux pratiqués au village. Les fruits seront-ils alors effectivement vendus à un prix inférieur en ville ?

La Suisse n'a aucune raison de faciliter à ce point la tâche des grands importateurs. Si un produit ne fait pas partie des biens de première nécessité et qu'il n'est pas sans concurrent, il ne faut pas prescrire au producteur à qui il doit le vendre et à quel prix. À cela s'ajoute qu'une telle prescription entraînerait la mise en place d'importantes démarches administratives, alors qu'elle ne pourrait même pas être imposée à l'étranger. Cette mesure pénaliserait aussi les entreprises exportatrices suisses, qui ne pourraient plus vendre de produits à un prix inférieur à l'étranger. Leurs perspectives de développement s'en trouveraient radicalement réduites et la place économique suisse fortement affaiblie.

## De quoi s'agit-il ?

Le prix de nombreux produits et services est plus élevé en Suisse qu'à l'étranger. Les raisons en sont aussi nombreuses que diverses : niveau des coûts plus élevé (p. ex. dépenses de personnel, infrastructures, taxes, etc.), exploitation du pouvoir d'achat par les fournisseurs et barrières entravant l'accès au marché (p. ex. prescriptions en matière d'autorisation, protection de l'agriculture).

La conseillère nationale Prisca Birrer-Heimo, qui entend lutter contre ces écarts de prix en se fondant sur les idées du professeur Roger Zäch, a lancé une motion exigeant que la loi sur les cartels soit complétée par un article visant à lutter contre les différences de prix abusives. Cet article poserait le principe selon lequel les entreprises qui vendent leurs produits de marque à l'étranger à des prix inférieurs aux prix pratiqués en Suisse agissent de façon illicite si elles refusent d'approvisionner les entreprises ou les consommateurs en Suisse par l'intermédiaire des centres de distribution situés à l'étranger aux prix et conditions applicables à l'étranger, ou si elles prennent des mesures pour empêcher que des tiers puissent fournir des produits en Suisse aux clients qui en font la demande.

## La libre fixation des prix est le fondement de l'économie de marché

Dans une économie de marché, les prix sont le résultat des négociations entre acheteurs et vendeurs. Une intervention dans ce processus de fixation des prix est opportune uniquement dans certaines circonstances bien précises, par exemple lorsque les prix sont déterminés par l'Etat, lorsqu'une entreprise, du fait de sa position dominante sur le marché, peut imposer ses prix ou lorsqu'il s'agit de biens essentiels et que l'acheteur n'a pour ainsi dire pas d'autre choix, dans la mesure où il ne peut ni les remplacer, ni se les procurer ailleurs. Par contre, rien ne justifie une intervention destinée à renforcer la position des acheteurs dans les négociations. Il n'est pas du devoir de l'Etat de leur simplifier la tâche. C'est d'ailleurs à juste titre que l'UE fait aussi preuve de retenue en la matière. A ce sujet, elle précise au chiffre 75 de ses orientations du 24 février 2009 sur les pratiques d'éviction abusives des entreprises dominantes ce qui suit :

*« Pour fixer ses priorités en matière d'application, la Commission part du principe que, d'une manière générale, une entreprise, qu'elle soit ou non dominante, devrait avoir le droit de choisir ses partenaires commerciaux et de disposer librement de ses biens. La Commission considère par conséquent qu'une intervention fondée sur le droit de la concurrence doit être soigneusement pesée lorsque l'application de l'article 82 risque de déboucher sur l'imposition d'une obligation de fourniture à l'entreprise dominante. L'existence d'une telle obligation — même contre une rémunération équitable — peut dissuader les entreprises d'investir et d'innover et, partant, léser les consommateurs. Le fait de savoir qu'une obligation de fourniture peut leur être imposée contre leur gré pourrait conduire des entreprises dominantes — ou des entreprises escomptant le devenir — à ne pas investir ou à moins investir dans l'activité en question. De même, des concurrents pourraient être tentés de profiter gratuitement des investissements réalisés par l'entreprise dominante au lieu d'investir eux-mêmes. Aucune de ces conséquences ne serait, à long terme, dans l'intérêt des consommateurs. »*

## Une intervention économiquement contre-productive

Une différenciation des prix en fonction de la demande est pertinente du point de vue économique. Pour les entreprises d'exportation suisses, par exemple, cette possibilité est d'une importance cruciale. Si elles entendent vendre leurs produits et services dans des pays où le pouvoir d'achat est faible ou la concurrence très vive, ces entreprises doivent en effet impérativement pouvoir fixer leurs prix à un niveau correspondant bas, voire plus bas. Tel est notamment le cas lorsqu'elles souhaitent s'implanter sur de nouveaux marchés à l'étranger et qu'elles doivent faire face à une faible disponibilité à payer et à une forte concurrence. Plus le potentiel de ventes est élevé pour un produit,

mieux les entreprises peuvent répartir leurs coûts communs et fixes (R&D, sites de production) avec, pour tous les clients, une baisse des coûts de production à la clé. Or la motion Birrer-Heimo souhaite précisément interdire cette pratique de différenciation des prix. Si elle était adoptée, les entreprises d'exportation suisses n'auraient plus le droit de vendre leurs produits ou services à un prix inférieur à l'étranger, ce qui affaiblirait leur compétitivité par rapport aux entreprises locales. De plus, les coûts fixes seraient répercutés sur un plus petit nombre de clients, d'où une hausse des prix pour les consommateurs suisses également.

## **Inefficace et difficilement applicable**

La motion exige une obligation d'approvisionner les entreprises ou les consommateurs en Suisse aux prix et conditions valables à l'étranger. Les autorités de la concurrence helvétiques devraient donc, pour déterminer s'il y a abus ou non, constater et comparer les conditions exactes, à savoir outre les prix, la propension à livrer, les engagements en matière de quantités, les rabais, les prestations de services, les dépenses de publicité, etc. Cela présuppose qu'elles aient accès à l'ensemble des contrats concernés. Or nos autorités ne disposent pas de toutes les compétences requises pour se procurer ces documents à l'étranger. De plus, comme il s'agirait d'une solution propre à la Suisse, il ne faudrait pas s'attendre à un quelconque soutien de la part des autorités étrangères. Dans ces circonstances, autant dire que la mise en œuvre de cette exigence est illusoire.

La motion n'a qu'une portée limitée. Elle ne permettrait pas, par exemple, d'agir sur les différences de prix – souvent considérées comme exagérées – des magazines ou des vêtements de marque, car les clients suisses bénéficient déjà à l'étranger des conditions et des prix locaux. Elle aurait tout au plus des conséquences au niveau du commerce de gros, où les fournisseurs réagiraient à une intervention helvétique en adaptant leur politique de distribution afin d'imposer les différences de prix (par un ajustement des degrés de rabais, la facturation de frais supplémentaires pour les livraisons en Suisse, etc.). Les fournisseurs pourraient aussi décider de fermer leurs sociétés de distribution en Suisse, vu qu'ils ne tomberaient alors plus sous le coup de la motion puisqu'ils n'offriraient plus directement leurs produits ou services sur notre territoire. Par contre, les producteurs suisses qui adapteraient leurs prix vers le bas afin de s'implanter sur de nouveaux marchés n'y échapperaient pas. Lorsque, finalement, les prix d'achat diminuent pour le commerce, cela ne signifie pas que les baisses sont automatiquement répercutées sur les consommateurs. Au contraire, sans une pression concurrentielle accrue sur le commerce, les différentiels de prix ont plutôt tendance à être absorbés par la chaîne de distribution.

## **Miser sur l'ouverture du marché et l'application du droit des cartels en vigueur**

Il n'est pas difficile de trouver des solutions plus pertinentes que celles proposées par la motion. À commencer par la suppression systématique des facteurs d'augmentation des coûts en Suisse. On songe ici surtout aux taxes et réglementations étatiques. Toute restriction vis-à-vis de l'étranger pousse encore davantage les coûts à la hausse. D'où l'importance du principe du Cassis de Dijon. Une ouverture cohérente du marché implique aussi la libéralisation, urgente, du marché agricole, afin d'éliminer les différences de prix considérables pour les biens d'usage courant. Il faut utiliser systématiquement tous les dispositifs offerts par le droit des cartels en vigueur pour lutter contre les cloisonnements du marché, les abus de position dominante et les ententes. Autant d'instruments efficaces qui requièrent une information active et complète pour que les autorités puissent les mettre en œuvre de manière ciblée et judicieuse.

**Pour toutes questions:** [thomas.pletscher@economiesuisse.ch](mailto:thomas.pletscher@economiesuisse.ch)

Sous **[www.weko.admin.ch](http://www.weko.admin.ch)**, les consommateurs et les entreprises peuvent télécharger un formulaire pour communiquer directement aux autorités de la concurrence les cas de transmission incomplète des avantages de change.