



Binningen, le 13 août 2014

A l'attention des médias

Communiqué aux médias

Un Comité de PME exige des prix équitables à l'importation

Seule la liberté d'achat permet des conditions concurrentielles

Le Conseil national, et tout d'abord sa commission de l'économie, se penche à nouveau sur la révision de la loi sur les cartels. Un "Comité de PME pour des prix équitables à l'importation", qui lutte contre des "suppléments Suisse" injustifiés, s'est désormais constitué.

Ce comité, dont font partie des représentants des entreprises et des associations de différentes branches et régions du pays, déplore une grave lacune à combler dans la loi sur les cartels. Dans la pratique en effet, il serait souvent impossible d'apporter la preuve de l'existence d'une entente restreignant la concurrence ou d'une position dominante sur le marché.

"Il nous faut une réglementation qui puisse contraindre la Commission de la concurrence à partir du principe qu'il existe des entreprises occupant une position dominante sur le marché dans un nombre de cas nettement plus important que ce qu'on présume actuellement afin qu'elle interdise de telles situations de fait", peut-on lire sur le site web faire-importpreise.ch.

Les PME suisses devraient se voir accorder le droit d'acheter si nécessaire à l'étranger et aux conditions originales fixées par les fournisseurs eux-mêmes dans le pays étranger concerné, des produits dont elles sont tributaires en raison d'une forte demande de leurs clients ou d'une décision d'achat antérieure. Cela permettrait aux entreprises produisant en Suisse de devenir plus concurrentielles. Les prix en Suisse baisseraient, ce qui supprimerait, pour les consommateurs, l'attrait du tourisme d'achat qui sévit à l'heure actuelle.

Comité de PME pour des prix équitables à l'importation

c/o Maurus Ebnetter, Hasenrain 96, CH-4102 Binningen

kmu@faire-importpreise.ch

"Dans notre économie globalisée, avoir une possibilité d'acheter ainsi à l'étranger est indispensable. Si l'on ne nous accorde pas ce droit, les entreprises suisses seront toujours plus nombreuses à délocaliser leur production à l'étranger ou à déperir", a déclaré Maurus Ebnetter, porte-parole du comité. Les chiffres ont montré que de simples slogans comme "Je fais mes achats en Suisse" ont un effet limité.

Certes, l'élimination des obstacles étatiques est également importante, mais ce n'est guère utile aussi longtemps que les grands groupes basés à l'étranger ne vendent pas la moindre marchandise aux demandeurs provenant de Suisse, protégeant ainsi leur système de distribution de la concurrence.

"Malheureusement, partout où les fabricants détiennent eux-mêmes l'ensemble du réseau de distribution, resp. partout où ils réduisent au maximum l'approvisionnement du marché gris, contraignant ainsi les demandeurs suisses, et également le commerce suisse, à acheter leurs produits en Suisse aux prix qu'ils ont dictés, les importations parallèles ne fonctionnent pas", écrit le comité.

"Nous comprenons que bon nombre de produits coûtent plus cher en Suisse que dans les pays étrangers limitrophes. Mais il n'est souvent pas possible d'expliquer une bonne partie de ce supplément de prix par l'existence de coûts plus élevés en Suisse. Les grands groupes internationaux tirent parti au maximum et de manière ciblée du pouvoir d'achat suisse et maintiennent les prix en Suisse à un niveau artificiellement élevé", critique le comité.

Si l'on autorise les offreurs à différencier leurs prix, les demandeurs doivent se voir accorder la liberté d'acheter là où cela s'avère économiquement judicieux. Ce n'est qu'ainsi que l'on pourrait mettre sous pression les systèmes de distribution des grands groupes exerçant leurs activités en Suisse et qu'il en résulterait des prix concurrentiels.

Le Comité espère que le Conseil national entrera en matière sur la révision de la loi sur les cartels et que – pour aller dans le sens de la proposition de compromis relative à l'art. 7a déjà adoptée par le Conseil des Etats – le Conseil national précisera la teneur des dispositions déjà en vigueur dirigées contre le comportement abusif des entreprises occupant une position dominante sur le marché figurant à l'art. 4, al. 2 et à l'art. 7 LCart de telle sorte que la Commission de la concurrence soit impérativement tenue de les appliquer.

13 août 2014

4111 caractères, espaces compris

Va simultanément à tous les médias – libéré pour publication avec effet immédiat

Comité de PME pour des prix équitables à l'importation

c/o Maurus Ebnetter, Hasenrain 96, CH-4102 Binningen

kmu@faire-importpreise.ch

Pour de plus amples renseignements

Maurus Ebnetter, n° de téléphone 076 328 92 92, kmu@faire-importpreise.ch

Membres du comité

Hans Altherr	Propriétaire de Weiss AG, Walzenhausen, conseiller aux Etats PLR
Peter Bodenmann	Hôtelier à Brigue, ancien conseiller national PS
Maurus Ebnetter	Délégué du comité, Association de l'hôtellerie-restauration de Bâle-Ville
Fredy Fuchs	Directeur, Fiduciaire UTAG AG, Kriens
Albert Grünenfelder	Président du CA de GK Grünenfelder SA, Kriessern
Dr. Thomas Gsponer	Directeur de Viscom
Remo Jenny	Président de SwissDrink, Regensdorf
Michel Jüstrich	CEO de Nahrin AG, Sarnen et de Similasan AG, Jonen
Piero Nachira	Directeur de Budget Club AG, Bâle
Casimir Platzer	Président de GastroSuisse
Marco Riedener	Inhaber Rima Innenausbau GmbH, Rorschacherberg
Pascal Vandenberghe	Président du CA de Payot SA, Lausanne
Patrick Vogler	CFO, Grand Resort Bad Ragaz AG

Comité de PME pour des prix équitables à l'importation

c/o Maurus Ebnetter, Hasenrain 96, CH-4102 Binningen, kmu@faire-importpreise.ch

Feuille séparée

Comment des "suppléments Suisse" injustifiés pénalisent notre pays en tant que site d'implantation

Comité de PME pour des prix équitables à l'importation

c/o Maurus Ebnetter, Hasenrain 96, CH-4102 Binningen

kmu@faire-importpreise.ch

Comment des "suppléments Suisse" injustifiés pénalisent la Suisse en tant que site d'implantation

1) Vêtements de marque

Des détaillants suisses de textile sont contraints d'acheter à des prix surfaits les vêtements de marque demandés par leurs clients dans les succursales suisses des grands groupes d'articles de mode. On accumule les obstacles à l'encontre des détaillants suisses, voire on leur enlève toute possibilité de s'approvisionner à l'étranger en achetant ces produits dans les conditions usuelles du pays étranger concerné. Bien sûr, une seule marque individuelle d'articles de mode n'occupe pas une position dominante au sens de la loi sur les cartels. Mais parce que toutes les marques de mode leaders veulent "presser le citron" en retirant le plus d'argent possible du marché suisse, elles jouent implicitement un jeu bien concerté. Pendant ce temps, le Suisse moyen a de plus en plus tendance à acheter ses vêtements à l'étranger.

2) Imprimeries

De plus en plus de Suisses font imprimer leurs documents à l'étranger. Les imprimeries suisses en sont pour leurs frais. Si ces dernières essaient de s'approvisionner en papier, en machines à imprimer et en plaques d'impression à des prix avantageux à l'étranger, on les renvoie aux succursales suisses des fabricants de ces articles qui exigent des prix absurdement élevés. Comment ces imprimeries pourraient-elles réussir à être concurrentielles?

3) Construction de véhicules

En Suisse, les constructeurs de véhicules ne peuvent pas acheter là où ils le veulent de nombreuses pièces de rechange dont ils dépendent pourtant puisque leurs clients les leur demandent. Comme ils paient beaucoup plus que leurs concurrents basés à l'étranger pour acheter des freins, des attelages de remorques, des essieux, des pneus ou encore des bâches, ces constructeurs ne sont tout simplement plus compétitifs. Les clients de ces constructeurs ont de plus en plus tendance à s'approvisionner à l'étranger.

4) Boissons de marque

Lorsque des grossistes suisses en boissons souhaitent s'approvisionner en boissons de marque à l'étranger afin de les vendre en Suisse, les embouteilleurs étrangers ne leur livrent pas la marchandise. Ce n'est qu'après avoir dû exercer des pressions considérables sur les fournisseurs étrangers qu'ils pourront recevoir une offre de leur part, si tant est qu'ils en reçoivent. De fait, des systèmes de rabais abusifs contraignent les importateurs parallèles à acheter soit sur le marché gris à approvisionnement restreint, soit par le biais d'intermédiaires dont ils doivent également financer les marges. Les restaurateurs, les hôteliers ainsi que les clients des négociants en boissons achètent à des prix surfaits alors que très souvent, leurs hôtes partent au-delà la frontière, et les touristes sont de moins en moins nombreux à venir en Suisse.

5) Jouets

Les magasins et détaillants de jouets basés en Suisse achètent des jouets de marque à des prix plus élevés que ceux qui sont vendus sur le comptoir dans les pays étrangers limitrophes. Mais en raison de la demande de leurs clients, ils sont tributaires de ces produits. Comme ces jouets sont trop chers, les clients partent à l'étranger où ils peuvent les importer directement dans les limites d'une généreuse franchise. Les commerçants suisses n'ont plus le choix: la seule solution qui leur reste est d'acheter ces produits en Suisse – soit auprès d'un système de distribution inefficace, soit auprès de fournisseurs qui tirent parti au maximum et de manière ciblée de leur pouvoir d'achat.

Comité de PME pour des prix équitables à l'importation

c/o Maurus Ebnetter, Hasenrain 96, CH-4102 Binningen

kmu@faire-importpreise.ch

6) Produits de soins

Il existe également des différences de prix frappantes pour les produits de soins. En Allemagne, la bouteille de spray "Diamond Gloss Styling Spray" de Nivea coûte au client final l'équivalent de CHF 2.84 alors que le détaillant suisse doit la payer au prix d'achat de CHF 3.30 ! En Suisse, ce produit sera ensuite vendu pour au moins cinq francs sur le marché. En Allemagne, pour un tube de spray à cheveux de 300ml "Spray coiffant Elnett" de L'Oréal, les clients paient CHF 3.05. En Suisse, en revanche, son prix coûtant pour les détaillants est de CHF 5.42.

7) Matériel de laboratoire

Les universités et les hôpitaux suisses doivent acheter du matériel de laboratoire dans les succursales suisses des fabricants, et ce, à des prix qui contiennent un "supplément Suisse". Par exemple, puisqu'il est nécessaire de disposer de résultats de recherche constants, il n'est pas possible de remplacer le microscope d'un fabricant donné par celui d'un autre. Les laboratoires sont donc tributaires d'une telle livraison. C'est le contribuable suisse qui paie la différence.

8) Logiciels

Les prix des mises à jour (updates) des logiciels en Suisse sont déjà quasi-légendaires. Les acheteurs venant de Suisse devront automatiquement s'acquitter d'un prix plus élevé. Cela s'avère particulièrement tragique lorsqu'en raison d'une décision antérieure sur le choix d'un système informatique, les clients suisses dépendent entièrement de ces mises à jour et que, de ce fait, ils ne peuvent échapper à des prix aussi onéreux. La plupart du temps, la seule issue qui reste aux Suisses est de payer ces prix élevés en grinçant des dents. Tant les utilisateurs finaux que les entreprises et l'Etat sont concernés par ces surcoûts.

Cette énumération des différenciations de prix injustifiées et qui pénalisent la Suisse en tant que site d'implantation n'est de loin pas exhaustive et pourrait être prolongée sans difficulté: p. ex. l'artisan qui achète sa perceuse trop cher, l'exploitant de kiosque qui achète ses revues étrangères à des prix surfaits, l'hôtelier qui achète sa vaisselle de rechange à des prix trop élevés, etc.

Pour accroître la compétitivité des entreprises suisses, ces "suppléments Suisse" doivent disparaître. Pour maintenir et créer des emplois!