



Imposer des « prix équitables » est une erreur

10.04.2015

D'un coup d'oeil

Comment peut-on obliger des prestataires à fixer des prix « équitables » ? Cette question est à l'origine de l'initiative parlementaire Altherr « Prix à l'importation surfacts », qui propose d'amender le droit des cartels. Ses auteurs espèrent ainsi éviter la « surtaxe suisse », puisque celle-ci n'est pas justifiée par des coûts supérieurs. Ils estiment que les prix d'achat supérieurs et le tourisme d'achat pénalisent considérablement les PME. Les mesures proposées sont-elles pour autant efficaces ? La Commission des redevances et de l'économie du Conseil des États a décidé de donner suite à cette initiative et celle du Conseil national se prononcera la semaine prochaine. En cas d'acceptation, le Conseil des États élaborera un projet concret.

Le droit en vigueur interdit de cloisonner le marché suisse. La Commission de la concurrence (COMCO) en avait décidé ainsi dans les affaires Gaba et BMW. Elle est aussi déjà intervenue contre des cas de « position relativement dominante » sur le marché. Certains de ses détracteurs estiment même qu'elle est allée au-delà du très strict droit européen des cartels. Pourtant, cette autorité doit prouver qu'il y a un abus avant d'intervenir, cela va de soi. Pour ce faire, les parties concernées doivent démontrer qu'elles n'ont pas d'alternative à une offre (surfaite) et qu'elles sont discriminées par le prestataire. De simples affirmations ne suffisent pas. Sur ce point, le nouvel article de loi proposé dans l'initiative Altherr ne modifierait en rien la situation actuelle. En effet, le prix d'achat n'est qu'un élément de la situation de concurrence. Le restaurateur qui peut acheter ses boissons et son lave-vaisselle à l'étranger à un prix inférieur doit tout de même composer avec un loyer, des salaires et des taxes plus élevés que ses concurrents de l'autre côté de la frontière.

Dans une économie libre, les prix « équitables » sont ceux du marché et non pas les prix de revient. Ils reflètent l'offre et la demande. Certains sont gênés que des vendeurs réussissent bien, alors que leurs offres sont plus onéreuses, grâce à un pouvoir d'achat supérieur de la clientèle, mais cela fait partie de l'économie de marché. De plus, il faut éviter d'entraver systématiquement la concurrence sur le marché. C'est précisément le rôle de la COMCO, en tant qu'arbitre, d'éviter ces entraves. Un diktat sur les prix irait dans la direction opposée et serait une erreur.