

FICHE D'INFORMATION SUR L'« ÎLOT DE CHERTÉ »

LA CONCURRENCE EST LE MEILLEUR REMÈDE

L'« îlot de cherté suisse » est de nouveau au cœur de l'actualité depuis l'abandon du cours plancher franc suisse-euro. En 2014 déjà, les achats des Suisses à l'étranger représentaient 11 milliards de francs et la décision de la Banque nationale a accentué ce phénomène. De nombreuses raisons expliquent pourquoi les prix des biens de consommation sont souvent plus élevés en Suisse que dans les pays limitrophes. Il n'en est pas moins possible de réduire cette différence de prix en faveur des consommateurs, à condition que les milieux politiques interviennent.

L'appréciation sensible du franc face à l'euro a relancé le débat sur les prix élevés en Suisse. Or, en examinant la situation de plus près, on constate que les variations de change ne jouent qu'un rôle secondaire, car le commerce redistribue en majeure partie les gains de cours effectifs. Les effets de la hausse du franc sont négligeables pour les articles en stock ou les contrats de livraison passés à taux fixes par exemple. Dans ce cas de figure, il n'y a aucun gain change à partager. L'« îlot de cherté » existe en dehors des différences de taux change : il découle de plusieurs vecteurs de prix au niveau tant de l'offre que de la demande. Par ailleurs, la recrudescence des réglementations étatiques renchérit les prix.

Il apparaît clairement que les milieux politiques ne sont pas démunis. Les conditions-cadre économiques doivent être définies de façon à renforcer l'esprit d'entreprise et à dynamiser la concurrence. La lutte contre l'îlot de cherté passe par la promotion de la concurrence, qui reste le moyen le plus efficace pour agir contre les prix élevés.

Les nombreuses raisons des prix élevés en Suisse :



1. LES DÉBATS ÉMOTIONNELS ENTRAVENT LES SOLUTIONS

Le commerce suisse doit actuellement faire face aux mêmes prétentions que celles émises lors de la hausse du franc en 2011 : le prix des importations et des prestations préalables étrangères ayant diminué de 15 % à 20 % du jour au lendemain, les prix finaux suisses devraient baisser dans les mêmes proportions. Les griefs concernant le coût excessif des produits sont compréhensibles, mais critiquer le commerce en général ne résout pas le problème. De tels reproches ne ciblent pas les principaux responsables de l'îlot de cherté et masquent une réalité complexe. Pire encore : cette polémique facile affecte l'économie suisse, car elle encourage encore davantage le tourisme d'achat.

Discussion sur les prix : des faits à rappeler

- **Le commerce de détail redistribue en grande partie les gains de change aux consommateurs grâce à des réductions de prix**, comme lors de la dernière appréciation du franc. Le Surveillant des prix en est arrivé à la même conclusion dans son rapport de septembre 2012 et la Commission de la concurrence (COMCO) ne constate aucune indication contradictoire. Les effets de la baisse des coûts avaient tardé à se déployer en 2011, alors que la course aux rabais constatée début 2015 montre que le commerce a, en général, immédiatement réagi.
- **Des réductions de prix ne sont pas toujours possibles** : il n'est pas rare que les entrepôts abritent jusqu'à 6 mois de réserves. La hausse du franc n'engendre aucun gain de change sur les produits en stock, de sorte que le commerçant n'a aucune marge de manœuvre pour baisser ses prix. Il en va de même pour les contrats à taux fixe avec des fournisseurs étrangers ou pour ceux qui sont libellés en francs. Dans tous ces cas, cette hausse ne confère aucun avantage de change au négociant.
- **Les prix sont plus élevés même sans variation de change**. L'écart entre les monnaies n'est qu'un facteur parmi de nombreux autres qui influent les prix. Une étude de BAK Basel (2010) sur l'origine des différences de prix entre le commerce de détail en Suisse et dans l'Union européenne (UE) a identifié les principales catégories de coûts qui expliquent des tarifs plus hauts :

Composantes du coût dans le commerce de détail :

- **L'approvisionnement en Suisse** (44 % en moyenne) représente de loin le principal facteur de coûts. En achetant auprès des producteurs nationaux, le commerce de détail subit fortement le protectionnisme agricole, puisqu'il paie 25 % de plus que dans l'UE.
- **L'approvisionnement à l'étranger** (17 %) constitue le deuxième facteur de coûts. Les frais d'acquisition plus élevés à l'importation ont plusieurs causes, qui sont parfois directement liées à l'intervention de l'État en la matière (droits de douane, dispositions sur la déclaration en douane, obstacles techniques au commerce, etc.).
- **Les frais de personnel** (14 %) sont le troisième facteur de coûts.
- **Les frais de prestation** (biens immobiliers, impression et édition, prestations liées à la publicité notamment, etc.) représentent 11 %.

En revanche, **le taux inférieur de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)** en Suisse atténue ces coûts.

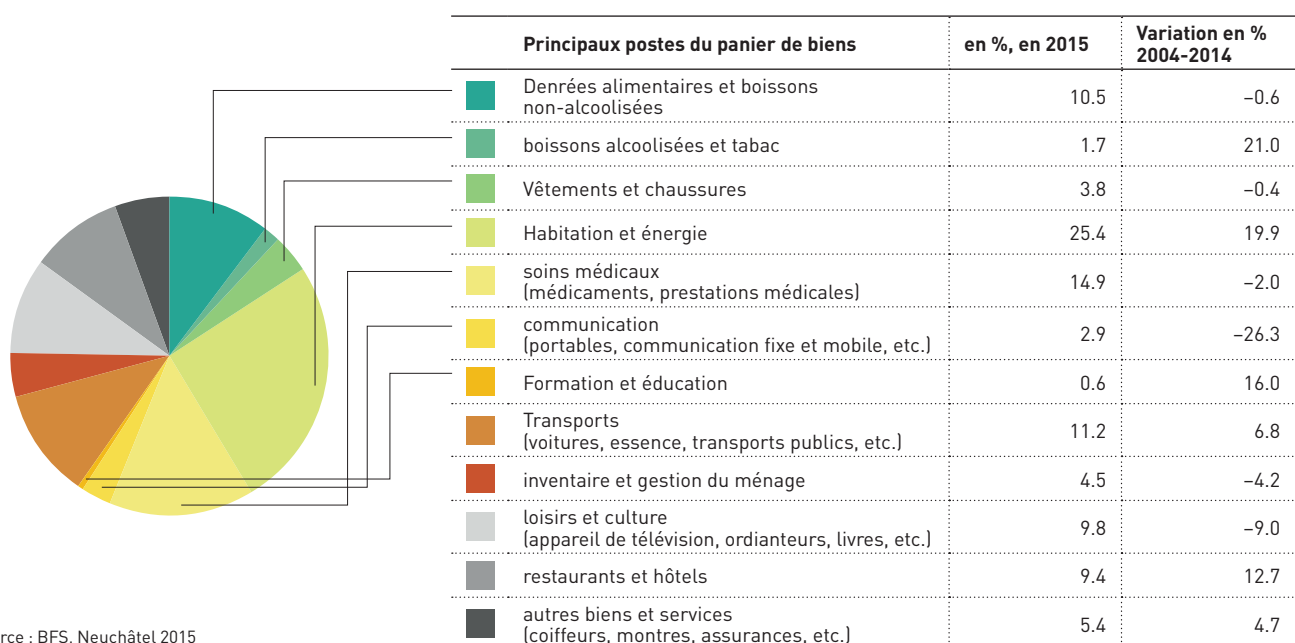
- **Le commerce est pris en tenaille entre les producteurs et les consommateurs finaux**. Les petits et moyens commerçants sont particulièrement affectés car ils ne peuvent guère négocier face aux grands producteurs étrangers et à leurs sociétés de distribution intégrées.
- **De manière générale, le niveau des prix en Suisse n'est pas plus élevé qu'à l'étranger**. Les catégories de marchandises sont diversement concernées. De plus, on oublie souvent lors des débats sur les différences de prix par rapport à « l'étranger » ou à « l'UE » que celles-ci sont également notables au sein même de l'Union européenne (entre l'Allemagne et l'Autriche, par exemple).

- **Le débat sur les prix est très subjectif.** Par exemple, on parle fréquemment du renchérissement régulier des produits de consommation, mais l'examen du panier de biens d'un ménage moyen (statistiques) fournit un bilan contrasté : le coût de ce panier a augmenté de 5 % au total ces dernières années. **Toutefois, les prix des denrées alimentaires, des vêtements et des chaussures ont légèrement fléchi. Les téléphones portables et les téléviseurs coûtent même 26 % de moins.**

Les denrées alimentaires et les boissons non alcoolisées (10,5 %) ainsi que les vêtements et les chaussures représentent moins de 15 % du panier de biens total. Le logement (loyer, eau, électricité, gaz, taux hypothécaires) constitue un poste bien plus important (plus de 25 %) ; or les prix correspondants ont progressé de 20 % ces dix dernières années. Un Suisse dépense plus du double d'un citoyen européen, pour se loger. De même, les coûts de la santé (prestations médicales, médicaments, etc.), qui représentent 15 % du panier de biens, sont, en moyenne, plus de deux fois supérieurs en Suisse par rapport à l'UE. Un ménage suisse doit même verser 150 % de plus pour l'éducation et l'enseignement.

Postes de dépenses des Suisses

Pondération et évolution du panier de biens



Source : BFS, Neuchâtel 2015

2. LES CAUSES DU NIVEAU ÉLEVÉ DES PRIX SONT NOMBREUSES

Pour lutter efficacement contre l'îlot de cherté, il faut tenir compte des mécanismes complexes du marché et s'attaquer aux nombreuses causes effectives.

Une analyse révèle plusieurs **facteurs d'influence** objectifs, qui accroissent les coûts, et donc les prix, tant **au niveau de l'offre que de la demande**. **Les mesures étatiques et les restrictions de la concurrence** renchérisent les prix. Dans l'ensemble, le niveau général des coûts est sensiblement supérieur à la moyenne européenne.

Vecteurs de prix du côté de l'offre :

- Le **niveau élevé des salaires suisses** (ceux-ci dépassent d'environ 40 % la moyenne de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques [OCDE] ; en données corrigées du pouvoir d'achat) engendre des coûts correspondants à toutes les étapes de production réalisées en Suisse.
- La **petite taille du marché suisse** (environ dix fois moins que l'Allemagne) ne permet pas les mêmes effets d'échelle. Grâce aux économies d'échelle, les acheteurs venant d'Allemagne, de France ou d'Italie bénéficient de conditions plus avantageuses qu'un importateur travaillant sur le marché suisse (faibles quantités commandées, donc prix unitaires élevés ; part plus importante des frais de distribution et de marketing, etc.).

- La **topographie particulière de la Suisse et la pénurie de terrains** renchérissent les coûts du foncier et de location pour les surfaces commerciales et pour la distribution.
- Le **multilinguisme de la Suisse** accroît les frais liés à l'emballage, à la publicité, etc.
- **Les producteurs étrangers jouent sur la segmentation de leurs débouchés.** Ils différencient les prix et s'alignent sur le niveau de vie élevé en Suisse.

Considérées objectivement, les différences de prix constituent un élément normal de la concurrence : un fournisseur est libre de fixer ses prix et de faire une distinction correspondante entre ses marchés. Par exemple, les producteurs suisses proposent souvent leurs produits à l'étranger à des prix inférieurs à ceux pratiqués ici. La concurrence implique que les fournisseurs définissent des critères différents en fonction des clients, de la région de vente et du canal de distribution. Une concurrence suffisante et opérationnelle représente un mécanisme de contrôle adéquat pour éviter des différences de prix excessives.

- **La densité de l'offre est élevée dans le commerce de détail suisse.** La structure de l'offre dans ce pays (6,5 détaillants pour 1000 habitants) n'est pas comparable à celle de l'Allemagne, par exemple (moins de 4 points de vente pour 1000 habitants). Cette forte densité de commerces, en particulier dans les centres-villes, est onéreuse.
- **Concentration plutôt forte du commerce de détail alimentaire en Suisse.** Moins il y a de prestataires, plus la concurrence est faible et les prix sont élevés. Contrairement à l'Allemagne, où un nombre accru de prestataires cherchent à attirer la clientèle et où la concurrence est plus intense, le marché suisse comprend moins d'acteurs, notamment dans le secteur alimentaire. Si la concentration du marché devait s'accroître, il faudrait prendre des contre-mesures pour protéger la concurrence. L'arrivée d'Aldi et de Lidl a cependant renforcé la dynamique du commerce de détail en Suisse.

Vecteurs de prix du côté de la demande :

- **Les exigences de qualité et de service relativement élevées des clients suisses et le réseau de filiales très dense dans le pays** ont leur prix.
- Le fait que **les clients soient relativement réticents à acheter des produits de substitution plutôt que des produits de marque** contribue à consolider les prix.
- **Les revenus et le pouvoir d'achat sont élevés en Suisse :** les producteurs étrangers et leurs sociétés de distribution s'appuient sur le niveau de vie élevé en Suisse pour fixer leurs prix.
- **En Suisse, le fort consentement à payer des consommateurs** permet aux producteurs étrangers de segmenter plus facilement leurs marchés et d'exploiter le pouvoir d'achat élevé dans ce pays.

Prescriptions étatiques et conditions-cadre générant des coûts :

- Les **dispositions réglementaires spécifiquement suisses**, qui divergent des prescriptions européennes, entravent le commerce, empêchent les importations parallèles et encouragent le protectionnisme. Elles renchérissent les produits (parce qu'ils doivent être réemballés ou étiquetés autrement, par exemple) sans toutefois apporter de véritable valeur ajoutée. Ces vecteurs de prix locaux sont souvent adoptés au nom d'une pseudo-protection des consommateurs, pour des motifs écologiques ou pour des considérations de santé publique.
- Les **monopoles d'État et les prix administrés** empêchent ou affaiblissent la concurrence. Environ 40 % à 50 % des prix de la performance économique totale sont fixés ou fortement influencés par l'État (à l'exception du secteur locatif). Cela concerne l'agriculture, les transports, les principales prestations de La Poste, l'approvisionnement de base dans les télécommunications ou une partie des tarifs d'assurance, pour ne citer que certains domaines. S'y ajoutent au niveau cantonal et communal le prix de l'électricité et de l'eau ainsi que les frais de notaire. Par ailleurs, l'État influe indirectement sur la formation des prix par l'intermédiaire des impôts (impôt sur le tabac, impôt sur les huiles minérales, etc.).

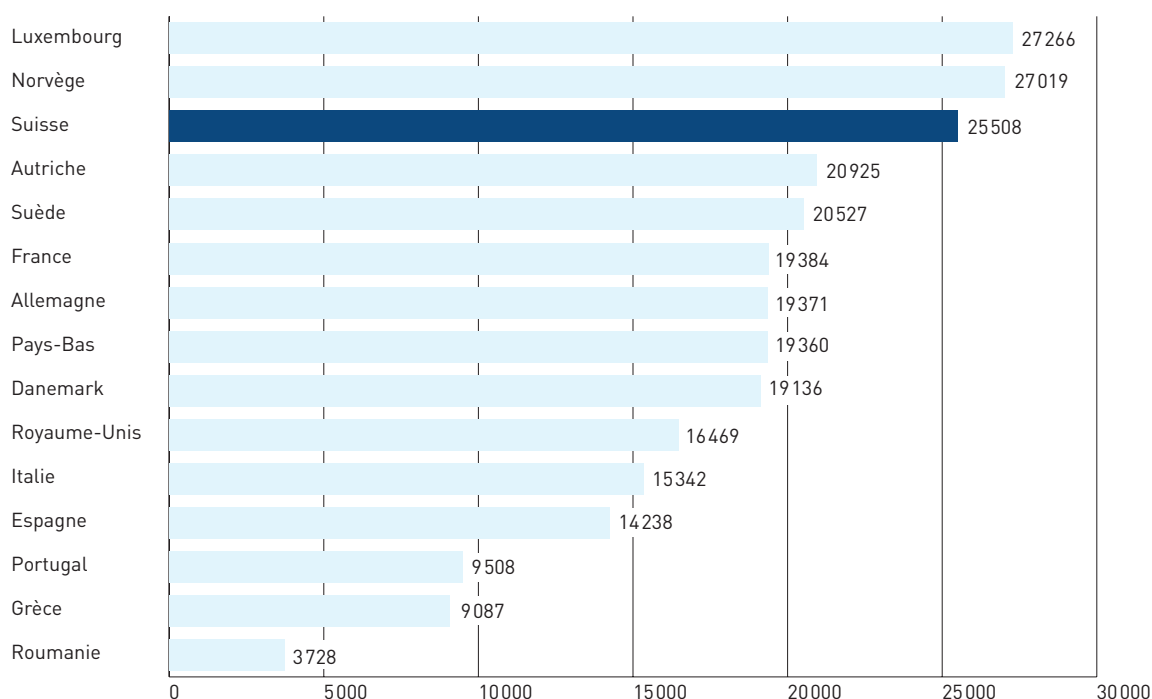
- Le **protectionnisme du marché agricole** renchérit massivement le prix des denrées alimentaires. Il découle cependant de décisions politiques (droits de douane à l'importation élevés pour les matières premières agricoles et prescriptions strictes en matière de protection animale et de protection de l'environnement en Suisse, par exemple).
- **Les importations en provenance de l'UE sont soumises à des frais de dédouanement importants à la frontière suisse.** Les modalités de dédouanement contraignantes et les temps d'attente renchérissent le transport ; parfois, les marchandises doivent même être temporairement entreposées. Le développement rapide du dédouanement électronique contribuerait à simplifier le franchissement de la frontière et, ce faisant, à réduire les coûts.
- **La charge liée aux redevances et aux frais augmente.** D'après l'OCDE, la Suisse dispose certes de l'une des quotes-parts fiscales les plus faibles en comparaison européenne (27 % du produit intérieur brut [PIB] en 2013) mais la méthode de calcul de l'OCDE ne prend pas en compte les contributions obligatoires aux caisses de pension, aux caisses-maladie, aux assurances-accidents, etc. Si l'on considère l'ensemble des contributions, la charge totale s'élève à 40 %. Il est particulièrement inquiétant de constater que cette part a progressé de 19 % depuis 1990. Seul le Portugal a enregistré une hausse plus importante sur la même période.

3. L'ÎLOT DE CHERTÉ NE PEUT ÊTRE TOTALEMENT ÉRADICUÉ

Il n'est pas réaliste d'abattre totalement l'îlot de cherté. Celui-ci se perpétuera en partie, car certains facteurs de coûts sont immuables (topographie, par exemple) ou répondent à un besoin (qualité élevée, espaces de vente réputés, par exemple). Ils sont également le reflet fidèle de la volonté politique actuelle (protectionnisme agricole, par exemple). De plus, il ne faudrait pas oublier que le haut niveau des prix en Suisse est lié, dans une certaine mesure, au fort niveau de vie : les salaires et le pouvoir d'achat y sont importants en comparaison internationale grâce à la productivité et à l'efficacité de l'économie suisse et à une industrie d'exportation robuste à forte valeur ajoutée. Nous pouvons dès lors nous offrir davantage de choses ou une meilleure qualité, de sorte que le seuil de tolérance tarifaire à partir duquel les consommateurs recherchent une alternative au produit de marque convoité est supérieur à celui observé dans les autres pays. Une réduction globale des prix suisses, pour les ramener au niveau de ceux pratiqués dans l'UE impliquerait nécessairement une diminution d'envergure des salaires, ce qui n'est pas souhaitable. **Il faut néanmoins s'efforcer de démanteler l'îlot de cherté partout où des obstacles erronés à la concurrence stimulent les coûts et renchérissent inutilement les produits.**

Comparaison du revenu disponible dans l'OCDE

Exprimé en standard de pouvoir d'achat (2013)



Source : EU-SILC 2013 Eurostat (version du 29.10.2014), BFS, Neuchâtel 2014 (extrait)

4. TRAIN DE MESURES CONTRE LES PRIX EXCESSIFS

La concurrence est et reste le moyen le plus efficace de lutter contre des prix élevés. Elle dynamise l'activité, au même titre que les importations parallèles. C'est pourquoi il faut combattre le cloisonnement des marchés. La loi sur les cartels contient également des dispositions concernant les situations de dépendance et de positions relatives de marché. »

Dans les débats émotionnels sur les prix, on oublie souvent que les milieux politiques disposent des outils économiques pour combattre l'îlot de cherté. L'État n'est pas censé fixer des prix « équitables » sur des marchés concurrentiels, mais il se doit de proposer des conditions-cadre favorables pour permettre une véritable concurrence. On peut mieux faire en la matière : **le protectionnisme partiel du marché suisse est un problème structurel. Les milieux politiques doivent éliminer les obstacles à la concurrence et laisser celle-ci s'exprimer.** Les outils concrets destinés à intensifier la concurrence sont connus.

Ces mesures sont devenues encore plus importantes avec l'appréciation du franc :

- **éviter les réglementations sur les produits qui diffèrent des prescriptions de l'UE**, aucun « Swiss Finish », aucune initiative nationale indépendante, par exemple en matière d'environnement ou de politique sociale ;
- **supprimer systématiquement les entraves techniques au commerce ;**
- **appliquer le principe du cassis de Dijon sans dérogation**, par exemple dans le domaine des denrées alimentaires ;
- **ouvrir progressivement le marché agricole ;**
- **encourager les accords de libre-échange ;**
- **appliquer la loi sur les cartels en vigueur de manière cohérente ;**
- **renforcer la concurrence au niveau des infrastructures** et réduire ainsi les coûts des prestations préalables ;
- **diminuer la charge consécutive aux redevances publiques et aux frais au niveau fédéral et cantonal** (ne pas augmenter la rétribution à prix coûtant du courant injecté, par exemple) ;
- **compte tenu de la concentration du marché, examiner attentivement les acquisitions dans le commerce de détail.**

RENSEIGNEMENTS

Kaspar Engeli, Commerce Suisse, tél. 061 228 90 30;
kengeli@handel-schweiz.ch

Dr. Marlis Henze, economiesuisse, tél. 044 421 35 35;
marlis.henze@economiesuisse.ch

Dagmar Jenni, Swiss Retail Federation, tél. 031 312 40 40;
dagmar.jenni@swiss-retail.ch

Impressum

SRF Swiss Retail Federation
Bahnhofplatz 1, CH-3000 Bern 7
www.swiss-retail.ch

Handel Schweiz
Güterstrasse 78, CH-4010 Basel
www.handel-schweiz.com

economiesuisse, Verband der Schweizer Unternehmen
Hegibachstrasse 47, Postfach, CH-8032 Zürich
www.economiesuisse.ch