

Libre-échange ou prix élevés ?

Il existe des recettes pour combattre le niveau élevé des prix en Suisse. L'élimination des obstacles au commerce joue un rôle clé à cet égard. *Simon Jäggi, Markus Langenegger*

Abrégé En Suisse, les prix payés par les consommateurs et les entreprises sont souvent plus élevés que dans l'UE. Pour les faire baisser, il est primordial de supprimer les obstacles au commerce. Premièrement, cela permettrait d'acheter certains produits à des prix plus avantageux, ce qui réduirait les coûts de production et d'approvisionnement pour les entreprises et les commerçants. Deuxièmement, des importations meilleur marché peuvent renforcer la concurrence en Suisse et exercer une pression sur les prix d'autres offreurs. Il n'existe toutefois pas, semble-t-il, de panacée simple et dépourvue de tout effet secondaire.

Au début de l'an dernier, la Banque nationale suisse a abandonné sa politique du taux plancher. En un rien de temps, le franc s'est apprécié de plus de 10 % par rapport à l'euro, renforçant du même coup le pouvoir d'achat de la population : les Suisses en ont profité pour dépenser davantage dans les supermarchés des pays limitrophes. Toutefois, le tourisme d'achat n'est pas dû qu'à la force du franc. L'îlot de cherté suisse se renforce depuis des décennies.

Les prix payés par les ménages privés pour leurs dépenses de consommation sont au moins 45 % plus élevés en Suisse que dans les pays de l'UE15¹, comme le montrent l'organisme statistique de l'UE Eurostat et l'Office fédéral de la statistique (OFS). Alors que les prix des marchandises sont de 25 % supérieurs en Suisse, l'écart atteint quelque 60 % pour les services, qui sont en règle générale moins facilement négociables². Au cours des dix dernières années, ces différences ont donné lieu à de nombreux débats et interventions parlementaires.

La loi du prix unique

Il est dans la nature de l'économie de marché que les entreprises maximisent leurs profits – ou du moins qu'elles cherchent à le faire. Elles tendent, dès lors, à différencier les prix selon des critères géographiques ou autres – si elles en ont la possibilité – et à absorber une part maximale du pouvoir d'achat. Nombre d'entre elles sont tentées de vendre leurs produits plus chers en Suisse qu'ail-

leurs, car le pouvoir d'achat y est élevé (voir *illustration 1*).

Toutefois, une telle segmentation n'est pas aisée sur un marché libre. Dans la théorie économique, il existe la loi du prix unique. Ce concept, qui revêt une grande pertinence empirique, signifie que, sur un marché parfait, un bien doit avoir le même prix partout s'il est transportable, négociable et si on peut le stocker facilement. Un prix variable offrirait aux entreprises la possibilité de réaliser des bénéfices en achetant un produit à un tarif avantageux pour le revendre plus cher. En raison de l'effet compensatoire de cet arbitrage, les différences de prix se réduiraient.

Le marché des actions, par exemple, montre que ce concept est très important non seulement en théorie, mais aussi dans la pratique. Les actions des multinationales sont négociées dans différentes Bourses à travers le monde. L'arbitrage permet d'assurer que leur prix soit le même pratiquement partout.

L'efficacité des importations parallèles

Qu'est-ce que cela signifie pour l'îlot de cherté ? La tendance est claire, y compris pour la Suisse : les biens et les services facilement négociables présentent des différences de prix plus faibles que ceux qui ne le sont pas. Dans ce contexte, les importations parallèles, qui permettent souvent un arbitrage, jouent un rôle important : grâce à ce canal de distribution, les entreprises peuvent acheter des marchandises bon marché à l'étranger et les vendre en Suisse au-dessous du prix pratiqué. Ces forces du marché – à condition qu'elles puissent se déployer – contribuent ainsi automatiquement à l'élimination de l'îlot de cherté.

Le facteur déterminant pour les prix élevés en Suisse est donc la négociabilité des biens et des services³. Toutefois, il subsiste en Suisse de

1 Ensemble des pays membres de l'UE avant l'élargissement à l'Est en 2004.

2 OFS/Eurostat, PPA – Indice des niveaux de prix (2014).

3 Voir à ce sujet Stefan Bühler, « La réforme du droit des cartels pour lutter contre l'îlot de cherté suisse : une entreprise ambitieuse », dans *La Vie économique*, 8-9/2015, pp. 52s.



nombreux obstacles au commerce qui rendent ces mêmes biens et services difficilement négociables et isolent le marché national, contribuant ainsi au maintien de prix élevés. Il n'est, en outre, pas toujours facile d'exploiter les différences de prix. L'une des raisons est que les transports coûtent cher et que certains produits ne sont, par nature, pas ou peu négociables – c'est le cas, par exemple, de services comme une coupe de cheveux chez le coiffeur ou une séance de cinéma.

Les barrières douanières renchérissent les produits

Le niveau relativement bas de la TVA devrait en fait conférer à la Suisse un avantage par rapport aux pays voisins en matière de prix à la consommation (voir *illustration 2*). Or, divers facteurs – et leurs fluctuations – viennent se superposer à cet avantage. D'abord, les taxes et les formalités douanières entravent le commerce. Elles engendrent des coûts pour les entreprises et contribuent dans une large mesure à la segmentation du marché suisse.

La protection par des mesures tarifaires est particulièrement forte dans l'agriculture, où le droit de douane moyen dépasse 30 %⁴. Or, ce secteur est particulièrement représentatif des questions qui accompagnent les débats sur l'îlot de cherté. En effet, si l'on veut obtenir des prix alimentaires plus bas, il faut d'abord faire des concessions substantielles sur la protection aux frontières. S'agissant des biens industriels, par contre, la taxe moyenne à l'importation est insignifiante, puisqu'elle s'élève à un peu plus de 2 %⁵. Néanmoins, sa suppression totale faciliterait le processus d'importation pour beaucoup de produits industriels et réduirait ainsi les coûts administratifs des entreprises⁶.

D'autres possibilités d'optimisation concernent les formalités douanières. Elles incluent le libre choix du poste-frontière, un portail Internet pour faciliter la déclaration douanière ou encore la perception d'une TVA lors de l'importation de marchandises.

Tout comme les droits de douane et les procédures douanières, les obstacles techniques au commerce entravent également la négociabilité

En Suisse, les médicaments sont souvent plus chers que dans l'UE. Il faut notamment en rejeter la responsabilité sur les règles en vigueur dans ce pays

4 Voir OMC, *Examen des politiques commerciales: Suisse et Liechtenstein*, 2013.

5 voir OMC, *Examen des politiques commerciales: Suisse et Liechtenstein*, 2013.

6 Notamment parce que les biens destinés à une consommation finale en Suisse (bien de consommation et d'investissement) ne doivent plus être munis d'une preuve d'origine pour bénéficier d'un traitement douanier préférentiel dans le cadre d'un accord de libre-échange.

des biens. Le principe du Cassis de Dijon, introduit en 2010⁷, a été fortement dilué par toute une série d'exceptions (p. ex. prescriptions divergentes sur l'obligation d'informer dans le domaine alimentaire), par l'obligation d'autorisation pour les denrées alimentaires et par le maintien de procédures d'autorisation pour diverses catégories de biens (p. ex. médicaments, fourrage, produits phytosanitaires, produits biocides). Ces divergences dans le droit technique, acceptées sciemment par le législateur, ainsi que les procédures spéciales d'importation sont en conflit avec l'exigence de prix bas en Suisse. Pour augmenter la négociabilité de ces biens, il faudrait sensiblement alléger la liste des exceptions au principe du Cassis de Dijon. Par ailleurs, on pourrait élaborer des solutions pour que les autorisations étrangères de mise sur le marché soient davantage reconnues en Suisse.

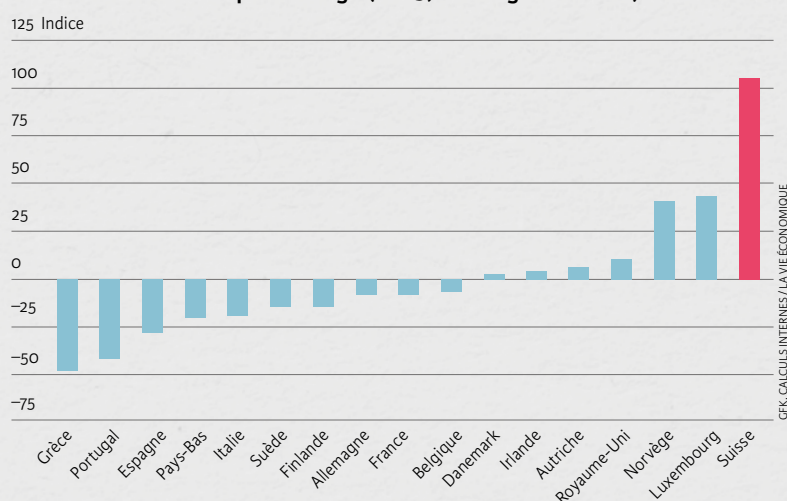
Les coûts sont plus élevés pour les entreprises suisses

En plus des barrières commerciales mentionnées ci-dessus, de nombreuses entreprises suisses supportent des coûts plus élevés que des firmes comparables dans les pays voisins. Ils concernent, par exemple, le travail, les loyers, l'immobilier ou encore les biens nécessaires au processus de production (intrants).

Personne ne soutiendrait sérieusement une diminution des salaires. Ce n'est donc pas là une solution valable pour combattre la cherté. En revanche, il existe une marge de manœuvre en ce qui concerne d'autres intrants: ainsi, les coûts d'approvisionnement en marchandises semblent être une cause essentielle du niveau élevé des prix dans le commerce de détail⁸. Cela reflète toutefois l'interaction susmentionnée entre les obstacles au commerce, les prix élevés et la discrimination par les prix.

L'absence de concurrence dans plusieurs domaines du marché intérieur est un autre facteur qui explique les prix relativement élevés en Suisse⁹. Il s'agit notamment des industries de réseau, comme les télécommunications ou l'énergie, et des professions libérales (p. ex. les notaires). D'autres mesures de libéralisation dans ces secteurs pourraient faire baisser les prix.

III. 1. Pouvoir d'achat par ménage (UE15, Norvège et Suisse)



Les chiffres sont de 2015.

Des marges élevées grâce à la force du marché

Outre les réflexions relatives au pouvoir d'achat et aux coûts, les offreurs tiennent compte de la situation concurrentielle sur les marchés ciblés pour fixer les prix¹⁰. Le pouvoir du marché et la marge de manœuvre d'une entreprise tendent à diminuer au fur et à mesure que le nombre d'acteurs augmente sur le marché¹¹. En règle générale, ces deux éléments génèrent des marges élevées. Ils peuvent exister à différents niveaux – depuis le fabricant (étranger ou indigène) jusqu'au détaillant, en passant par l'importateur et le grossiste. C'est pourquoi il convient de prendre en compte la situation en matière de concurrence sur les marchés concernés lorsqu'on veut expliquer le niveau élevé des prix en Suisse. L'interaction avec les obstacles au commerce est également importante dans ce contexte: des importations (parallèles) plus avantageuses pourraient renforcer la pression concurrentielle sur le marché intérieur.

Des restrictions de concurrence privées (en particulier les accords de protection territoriale) peuvent également entraver le commerce. C'est pourquoi il est essentiel d'appliquer strictement la loi fédérale sur les cartels, actuellement en vigueur. Rappelons que le Parlement a décidé l'an dernier, après des débats en partie controversés, de renoncer à la réviser. En enterrant le projet de réforme, le législateur a raté une occasion de moderniser le contrôle des concentrations

7 Selon ce principe, des produits légalement commercialisés dans l'UE ou l'EEE peuvent circuler librement en Suisse, sans être soumis à des contrôles préalables.

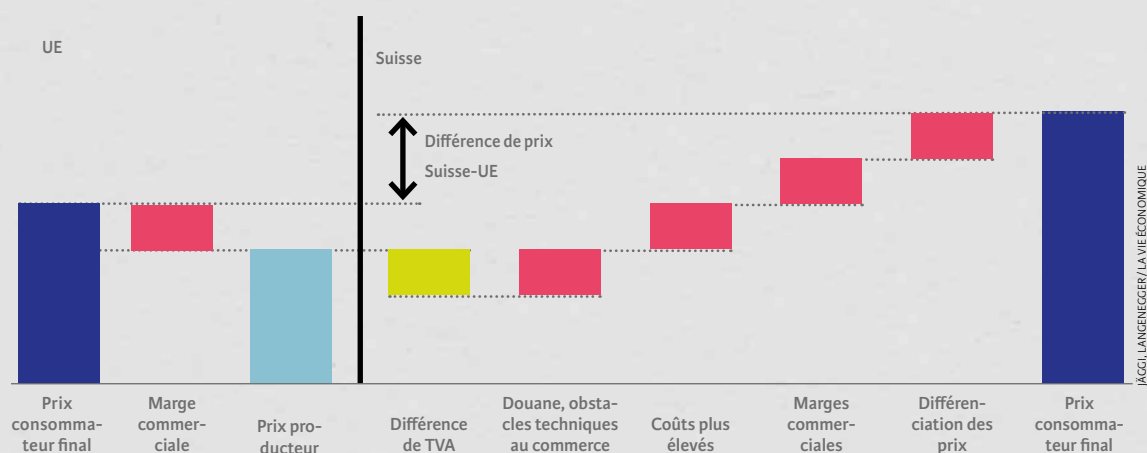
8 Voir BAK Basel, « Coûts, prix et performance – Le commerce de détail suisse en comparaison internationale », 2010, étude mandatée par la Communauté d'intérêt du commerce de détail suisse (CI CDS).

9 DFRI / Seco, *Principes pour une nouvelle politique de croissance*, novembre 2013, pp. 98 et ss.

10 Voir Mathias Zurlinden: « Comportement des entreprises en matière de fixation des prix: résultat d'une enquête des délégués aux relations avec l'économie régionale », *Bulletin trimestriel, Banque nationale suisse (BNS)*, 1/2007.

11 Voir par ex. Massimo Motta, *Competition Policy in Theory and Practice*, 2004, pp. 39ss et pp. 231ss.

III. 2. Les causes des prix élevés en Suisse



Exemple stylisé. Les causes présentées dans le schéma et les différences de prix ne sont pas réunies pour chaque produit (dans les mêmes proportions). La hauteur des bâtons et le point d'intersection avec l'axe des ordonnées sont fictifs.

d'entreprises, qui est relativement perméable : l'introduction du test « d'entrave significative à la concurrence effective » (« significant impediment to effective competition », Siec), appliqué notamment par l'UE, aurait permis à la Commission de la concurrence (Comco) d'intervenir également dans des cas isolés d'entrave significative à la concurrence, même si ceux-ci n'ont pas pour effet d'instaurer ou de renforcer une position dominante. Une telle mesure contribuerait à limiter l'émergence d'entreprises très puissantes sur le marché, ce qui bénéficierait à la concurrence en Suisse.

En conclusion – et là, nous bouclons la boucle –, la demande joue aussi un rôle important dans la recherche sur les causes des prix élevés en Suisse. Comme nous l'avons indiqué en préambule, le niveau appréciable des revenus et le fort pouvoir d'achat (malgré l'îlot de cherté) constituent des incitations à différencier les prix au détriment des consommateurs suisses.

Indépendamment des efforts visant à combattre la cherté suisse, il faut noter que certaines différences de prix par rapport aux pays voisins devraient subsister. Elles sont dues à des écarts de coûts ainsi qu'à un autre contexte en matière de concurrence et de demande. C'est ce que suggère la situation au sein de l'UE où, malgré le marché unique, des différences de prix parfois importantes continuent d'exister entre les États membres.



Simon Jäggi

Chef du secteur Croissance et politique de la concurrence, Secrétariat d'État à l'économie SECO, Berne

Markus Langenegger

Collaborateur scientifique, Croissance et politique de la concurrence, Secrétariat d'État à l'économie (Seco), Berne