

## Davantage de transparence dans la répartition des gains liés au franc fort

Les gains de change sont rarement mentionnés dans la discussion sur les effets du franc fort. L'appréciation de notre monnaie offre, pourtant, aux ménages et aux entreprises établies en Suisse la chance d'acheter à meilleur marché des biens intermédiaires et de consommation provenant de l'étranger. Les sommes en question sont importantes: si l'on considère les importations, qui étaient de 174 milliards de francs en 2010, l'appréciation de 15% en termes réels enregistrée depuis janvier fait que les clients en Suisse auraient dû payer 26 milliards en moins si les gains de change avaient été intégralement répercutés.

Ce constat soulève deux questions: premièrement, quel est le potentiel de baisse des prix des différentes catégories de produits et dans quelle mesure est-il exploité?

C'est précisément le thème auquel est consacrée l'étude du Secrétariat d'État à l'économie (Seco) sur la transparence. Le document met en relief un point qui mérite attention: sur un franc dépensé par le consommateur, seuls 15 centimes en moyenne vont directement à l'étranger. Pour les catégories de produits suivantes, les auteurs estiment que les gains de change sont faiblement répercutés alors même que la proportion de marchandises importées est considérable: boissons et tabac, électronique grand public, livres et autres imprimés, véhicules à moteur, appareils ménagers, articles de sport et de loisirs, habillement et chaussures.

La deuxième question qui se pose en matière de politique économique est la suivante: pourquoi les gains de change sur certains produits ne sont-ils répercutés que partiellement et avec un grand retard, et comment changer cet état de fait? On tend à oublier un peu vite que les fluctuations liées au change représentent un risque que les entreprises cherchent à réduire en se couvrant. Cela explique en partie pourquoi les prix à l'importation réagissent aux fluctuations des changes avec un temps de retard. Par ailleurs, une économie de marché peut aussi être le théâtre d'une lutte pour la répartition des 26 milliards de francs évoqués plus haut. Les producteurs étrangers profitent des prix inchangés en francs et ne les baissent que lorsqu'ils craignent de perdre des clients tentés d'acheter à la concurrence ou directement à l'étranger. Cette dernière option est, toutefois, entravée par des obstacles au commerce et, en partie, par des ententes privées. Il incombe donc à la politique économique de continuer à éliminer ces obstacles et d'éviter que des ententes privées n'entravent la concurrence internationale. Les clients en Suisse sont, enfin, appelés à tenir compte du coût dans leurs achats et à négocier pied à pied avec leurs fournisseurs s'ils veulent tirer profit des gains liés au niveau élevé du franc.



**P<sup>r</sup> Peter Moser**  
Conseiller économique du chef du DFE

