

JOURNAL DES

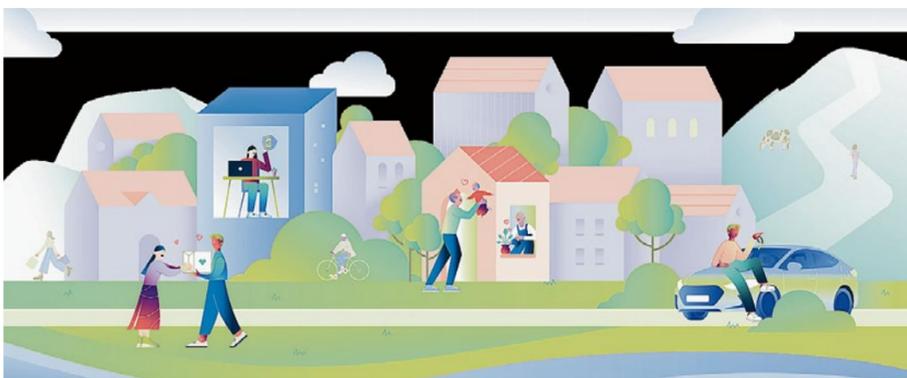
arts et métiers

CHF 2.50
AZB 3001 Berne
Poste Suisse SA

LE MENSUEL DES PME ROMANDES

BUSINESS EN LIGNE - Comme pour les cartes de débit, les PME se font arnaquer par certaines plateformes numériques exploitées par le Swiss Marketplace Group qui prend les garagistes et les agents immobiliers pour des vaches à traire. Il est temps que les autorités de la concurrence interviennent.

Manque total de transparence



Un monde nouveau: SMG Swiss Marketplace Group gère toutes sortes de plateformes notamment dans l'immobilier et la mobilité. Sa position dominante lui permet d'imposer ses prix aux PME.

Illustration: dr/SMG

De plus en plus de garagistes et d'agences immobilières dénoncent les prix abusifs pratiqués par les plateformes Internet avec lesquelles ils doivent - bon gré mal gré - collaborer pour diffuser leur publicité.

Le Surveillant des prix a déjà reçu de nombreuses plaintes à ce sujet et ouvert trois enquêtes préliminaires. Ces dernières ne sont pas encore terminées. En effet, au grand dam des PME de ces deux branches, les prix des annonces en ligne ont encore nettement augmenté depuis 2021. Les plateformes pour les garagistes sont Autoscout24 et Motoscout24. Pour les agents immobiliers, on parle de Homegate et d'Immoscout24.

Le monopole semble acquis

Que s'est-il passé pour que la situation se soit détériorée à ce point et que les PME doivent payer toujours plus? En 2021, TX Group et Scout24 Suisse ont fusionné pour créer le Swiss Marketplace Group (SMG), qui exploite aujourd'hui Ricardo, tutti.ch, anibis.ch, Autoscout24, Motoscout24 ainsi que six plateformes immobilières différentes, dont Homegate, Immoscout24, Immostreet, Alle Immobilien, etc. Avec une part de marché

estimée entre 70 et 80 % pour l'immobilier et à peu près le même ordre de grandeur pour les véhicules. La position de monopoleur semble avérée.

Vulnérable aux abus

La mise en place de plateformes efficaces ne repose pas sur le principe de la pluralité, mais sur l'unicité de ce type d'offres pour un ou plusieurs segments de marché. Donc plus les plateformes couvrent la totalité du marché, plus elles disposent du potentiel permettant de mettre en relation l'offre et la demande.

On pourrait en conclure qu'une position de monopole offrirait la position idéale pour rapprocher plus efficacement l'offre et la demande. Une prise de contrôle totale du marché conduirait donc à de meilleurs résultats et impliquerait une plus grande efficacité pour les fournisseurs et les demandeurs. On pourrait même se dire que ce serait logique sur le plan économique.

Pourtant, l'expérience montre aussi qu'une position dominante peut donner lieu à des abus, en particulier en matière de fixation des prix. Sur ce point, comment distinguer deux situations: celle qui offre une

plus grande efficacité grâce à la meilleure couverture du marché et celle qui correspond à un abus flagrant de position dominante? C'est la tâche des autorités de le déterminer, qu'il s'agisse de la Commission de la concurrence (Comco) ou du Surveillant des prix. L'idée étant de maintenir une saine concurrence ou, au moins, de sanctionner clairement les abus de position dominante.

Les secteurs deviennent actifs

Pour leur part, les PME concernées et leurs représentants de branche ont aussi pris les choses en main. Ainsi, l'Union professionnelle suisse de l'automobile (UPSA) a soutenu, outre la SMG, des alternatives comme Car Market et Autolina. En imaginant qu'à partir du moment où l'offre de plateformes redevenait soumise à la concurrence, les prix se mettraient à baisser. Et que l'on aurait pu de la sorte limiter, voire atténuer les effets d'une position dominante ou les abus que cette dernière ne manquerait pas de générer. Dans la foulée, on imaginait aussi que les prix allaient baisser en raison d'une moins bonne efficacité, puisque la plateforme ne rencontre

plus autant d'offres et de demandeurs que dans une situation monopolistique. Or, c'est exactement cette ligne argumentaire que reprend Swiss Marketplace Group: les prix n'auraient augmenté que parce que SMG était mieux à même de satisfaire la rencontre de l'offre et de la demande que dans le passé.

Transparence déficiente

Les agents immobiliers regroupés dans l'Association suisse de l'économie immobilière (SVIT) suivent une autre voie en essayant de comparer et de faire évoluer les prix. Auparavant, les prix étaient fixés par jour de publication en ligne, alors qu'il semble désormais y avoir un algorithme qui fixe les prix de manière forfaitaire. Jusqu'ici, la SMG ne s'est pas montrée prête à offrir une transparence totale sur la formation des prix. Comme les garagistes, les agents immobiliers proposent aussi une alternative à SMG: Newhome, qui détient 20 % du marché, et Immobilier.ch en Suisse romande. Le développement de ces alternatives serait certainement un moyen efficace de rétablir un peu de concurrence - avec toutefois l'inconvénient de réduire la couverture d'une plateforme et donc son efficacité.

Paiement par carte: même combat!

Comme pour les cartes de débit (lire page 7), les PME sont confrontées, dans les secteurs de l'automobile et de l'immobilier, à des acteurs d'une économie numérique qui ne jouent pas cartes sur table et qui tendent à exagérer les hausses de prix sans expliquer à quoi correspondent ces hausses. Reste à savoir combien de temps il faudra aux autorités compétentes pour démêler l'affaire. Et permettre au PME de pouvoir compter sur un marché transparent et d'un minimum de concurrence. Ce qui est quand même la base de tout!

Mikael Huber, usam

SOUS-TRAITANCE ET MACHINES



Les signaux annonciateurs d'une belle secouée

Nous observons il y a un mois des frémissements à la baisse sur le marché du travail à Neuchâtel et dans l'Arc jurassien. Dans cette édition, trois témoignages dans le domaine des outils, de la sous-traitance et du placement de personnel. Il en ressort que l'Allemagne va très mal, que la Chine stagne et que la Russie est au point mort. En Suisse, l'horlogerie se retrouve à la peine, surtout dans le milieu de gamme. Pas de reprise attendue avant douze mois. Le chômage technique se répand comme une tache d'huile. Les RH jouent la montre, les temporaires sont éjectés, les postes, non repourvus et les PME hésitent quatre fois avant d'engager quelqu'un. p. 5

Abandon de l'augmentation des cotisations salariales

Lusam se réjouit de la décision prise par le Conseil fédéral de renoncer au financement de la 13^e rente AVS par des cotisations salariales. «Des prélèvements plus élevés représentent une charge inutile pour les PME», rappelle Fabio Regazzi, président de l'usam, conseiller aux États et entrepreneur. Lusam continue toutefois de mettre en garde contre les décisions hâtives et exige un assainissement complet des finances de l'AVS avant de décider du financement de cette 13^e rente supplémentaire. «Et nous devons le faire sans tabous, pourquoi pas en examinant une éventuelle augmentation de l'âge de la retraite.» Mais avant cela, la Confédération devra d'abord se pencher sur sa propre débâcle et dans les chiffres. «Cela posé, l'usam s'oppose à la réduction de la part de la Confédération, car les finances fédérales ne doivent pas être allégées aux dépens de l'AVS. Elle verrait plutôt un supplément mensuel à la rente AVS. Cela aurait pour avantage d'entraîner bien moins de dépenses.» JAM

PAGINA TICINESE



Dans cette édition, nous vous proposons une nouvelle fois une page tessinoise en italien dans le texte, consacrée à une PME industrielle créée il y a 120 ans. Tensol Rail SA à Giorico, fondée à l'origine en tant qu'atelier de réparation et de métallurgie, est devenue leader dans la conception et la fabrication de matériel roulant ferroviaire. Interview de Roberto Ballina, son CEO. Sur la même page, Stefano Modenini, directeur de l'Associazione industrie ticinesi (AITI) à Lugano, s'exprime sur les enjeux liés à la fiscalité, un facteur d'attractivité important pour toute l'économie du Tessin. p.17

DANS LE JAM EN SEPTEMBRE



AGRICO Un parc dédié aux foodtechs émerge à Saint-Aubin (FR). Visite avec Mélanie Costinas. pp.13, 21



RÖSTIS Réponse de Cenni Najy (Centre patronal) à une pique de la NZZ sur le surcoût des Welsches. p. 9



L'ASSOCIATION Femmes PME Suisse romande souffle dix bougies. Interview de Line Pillet, présidente. p. 15



CÉLINE AMAUDRUZ «Qui n'avance pas recule, dit-on. Cela vaut aussi dans les bouchons.» p. 22