

Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: - (1967)
Heft: 71

Artikel: La question directe
Autor: Abelin, Peter
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1029148>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 30.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Les disques pourront-ils tourner en roue libre ?

La coopération agricole, en « intégrant » l'une des entreprises les plus renommées de l'industrie de la conserve (dont l'image de marque avait été bâtie à force de publicité, dans un souci de qualité), a incontestablement marqué un point important sur le secteur privé... »

La politique agricole

L'agriculture suisse pour vivre aura besoin pendant longtemps encore de prix élevés et de subventions massives. On ne saurait en un jour bouleverser ses structures. Mais ces subventions et ces prix devraient avoir une autre affectation.

Tout d'abord il n'y aura pas de survie agricole sans aménagement du territoire, c'est-à-dire sans délimitation de zones agricoles, réservées à la seule exploitation rurale. La délimitation de zones agricoles, même à proximité des villes, ne devrait pas entraîner d'indemnisation. Il serait toutefois possible de considérer les subventions comme une sorte d'indemnisation globale assurée par la collectivité en permanence; ces subventions sont destinées à maintenir une agriculture saine; le demi-milliard est donc le prix payé par la nation pour que le sol paysan demeure paysan.

Les augmentations de prix devraient d'autre part assurer le financement des coopératives de transformation, de commercialisation; c'est-à-dire que les augmentations de prix ne devraient pas être intégralement versées aux producteurs, mais en partie à des fonds d'investissements agricoles.

Les recherches, que nous poursuivons sur l'épargne négociée, nous ont révélé combien la formule pourrait s'appliquer aux problèmes agricoles.

En effet, il est plus facile pour un paysan qui n'est pas dépendant d'un salaire modeste et mensuel d'accepter qu'un pourcentage de son revenu ne soit pas touché en numéraire, mais soit considéré comme un revenu différé. Une ferme, c'est une entreprise, avec ses comptes d'exploitation, avec son bilan. Si des parts d'un fonds d'investissements agricoles (correspondant au revenu épargné, gelé) devaient être inscrites à l'actif du bilan de la ferme, cela présenterait peu de difficultés.

Du même coup, on corrigerait un défaut du système actuel, car il est évident que les hausses des prix ont poussé jusqu'à aujourd'hui les paysans à des surinvestissements individuels. Il est symptomatique que nous soyons détenteurs du record du monde de mécanisation. Mais la rationalisation collective, elle, est plus embryonnaire. Il faut donc lui donner les moyens de se développer.

Une question

Nous disions au début de cet article : les paysans ne sauraient transformer leur mode d'exploitation sans trouver des ressources pour investir.

Ces transformations (agriculture prenant de fortes participations dans la mise en valeur des produits, agriculture de qualité, d'élevage industriel) sont nécessaires. Mais elles doivent être conçues de façon que l'ensemble des agriculteurs en tirent bénéfice et non pas seulement, ici ou là, quelque compagnie commerciale.

Le seul moyen d'accélérer cette mue est de créer des fonds d'investissements agricoles richement dotés.

Pourquoi ne seraient-ils pas alimentés par une partie des hausses des prix ? Au lieu de toucher trois centimes par litre de lait, le paysan toucherait les deux tiers de cette somme sous forme de numéraire comme jusqu'ici, et un tiers sous la forme de parts au fonds d'investissements agricoles.

Non seulement ces parts représenteraient un actif, mais à moyen terme elles seraient un placement lui permettant de tirer profit de la commercialisation des produits agricoles.

Nous posons ouvertement et citoyennement la question à ces paysans ou à leur porte-parole dont nous avons dit en préambule qu'il ne nous paraissait pas en retard d'une année ou d'une idée.

Vous pénétriez chez un disquaire qui vous offrait un enregistrement impeccable des meilleurs interprètes pour 27 francs. C'était le prix « officiel ». Vous trouviez à côté un disque identique pour 19 francs. Un pareil écart dans les prix de détail était curieux. Les miracles économiques n'existent pas. L'altruisme dans les affaires est bien rare. Alors ? C'est qu'il existait en Suisse deux marchés distincts et d'inégale importance : le marché officiel et le marché noir. L'Etat n'avait évidemment rien à faire, emprenons-nous de le dire, dans la branche. En Suisse, on est noir ou officiel en fonction des cartels. Mais la terminologie est significative d'un état d'esprit : même les partenaires économiques oublient parfois que les prescriptions qui leur sont imposées émanent d'une association privée et non de l'Etat. Il y avait donc les noirs et les officiels du disque.

Examinons d'abord les officiels. Neuf grossistes suisses représentent (ils sont toujours là) chacun en exclusivité un certain nombre de marques. Chacun a obtenu de ses fabricants le monopole de la vente de disques dans notre pays. A neuf, on s'entend sur les prix, sur les conditions que l'on fera aux détaillants.

La force des grossistes, c'est que le disque n'est pas une marchandise comme les autres. Trois ou quatre sortes de pâtes alimentaires suffisent pour répondre à tous les besoins. Pour être complet, le magasin d'un disquaire devrait contenir des milliers d'œuvres. C'est cette particularité qui a dicté dans une large mesure la structure du marché. Pour cette marchandise particulière, les distributeurs, les grossistes ont mis l'accent sur le service. Aux détaillants qui ne peuvent stocker ils offrent toutes les facilités de livraison. Pour trois disques commandés, ils déplacent une camionnette.

De leur côté, les marchands ont créé leur association qui a passé accord avec les grossistes. Pour recevoir de la marchandise, le disquaire doit adhérer à l'Association suisse des marchands de disques et respecter les prix de vente au détail. Chacun a de quoi vivre sans soucis. Le prix de vente d'un disque se partage assez exactement en trois : un tiers pour le détaillant, un tiers pour le grossiste, un tiers pour le fabricant (éditeur).

Remarquez la somptueuse marge du grossiste. Elle est la même que celle du détaillant, alors qu'il travaille en gros.

Les noirs

Les noirs sont apparus il y a moins de dix ans. C'était avant tout des outsiders qui à l'origine n'avaient rien à perdre parce que ne possédant rien. Un marchand ayant pignon sur rue ne pouvait, sans risquer la catastrophe, prendre des libertés avec le cartel. Les noirs, eux, travaillaient avec des méthodes peu conformes aux règles de la gestion commerciale prudente et orthodoxe. Ils prenaient pied là où le circuit officiel était faible : d'abord, le disque américain mal introduit en Suisse. Les Hot-clubs étaient heureux d'acquérir, par correspondance, des disques de jazz que souvent ils ne trouvaient pas; de surcroît ils les obtenaient à meilleur marché.

Le succès aidant, les noirs attaquèrent les marques européennes. Pour cela, ils contactèrent les grossistes étrangers, qui cédaient à bas prix certains titres afin d'obtenir des bonus de fin d'année que les fabricants n'accordaient qu'à partir d'un certain chiffre d'affaires.

Puis la brèche s'agrandit. Les noirs furent alors assez forts pour s'adresser directement à des fabricants qui craignaient que leurs concurrents s'emparassent seuls de ce marché parallèle en plein développement. Plusieurs acceptèrent de livrer aux noirs de manière clandestine.

On voyait des camionnettes bourrées de disques passer (en toute légalité) la frontière genevoise. Les factures étaient payées comptant (on ne reprend pas les invendus), dressées au nom d'un homme de paille, les en-têtes imprimés étaient fictifs.

Si ce commerce se déroulait surtout à la frontière française, c'est que les grossistes avaient négligé,

il y a quelques années, plusieurs marques françaises, mal introduites en Suisse. Les noirs trouvèrent donc un accueil plus favorable auprès des fabricants français. Ainsi purent se créer de solides réseaux parallèles.

Avantages et inconvénients

Les officiels s'indignaient. Les disques à 27 fr., à 24 fr. étaient le prix de leurs services sûrs, disaient-ils. Car les détaillants dissidents, les discounts, alimentés par le réseau parallèle présentaient des faiblesses. L'approvisionnement avait des failles; il était plus restreint et surtout faisait souvent défaut les nouveautés, les « tubes » qui assurent de gros chiffres d'affaires.

(Grâce aux vedettes, les fabricants essaient de mieux contrôler le marché. La vedette, qu'il s'agisse d'un chef d'orchestre ou d'un chanteur yé-yé, la vedette n'est pas seulement un produit qu'on lance — ou un talent qu'on fait valoir — afin, par la publicité, d'accroître la vente; la vedette, c'est aussi un artiste mis sous contrat, dont la fabrique et l'éditeur se réservent l'exclusivité; ils acquièrent ainsi en cas de grands succès une position de monopole.)

Mais si les discounts n'offraient pas toujours un service impeccable, du moins ce qu'ils vendaient, ils le vendaient bon marché; ils consentaient en général 30 % de rabais par rapport au marché officiel. D'où le disque à 19 francs au lieu de 27.

Et aujourd'hui

La situation est intéressante à suivre. D'une part les prix officiels ont sauté. Réduction de 10 à 25 % annonçait la « Handelszeitung » dans son édition du 6 avril. Les grossistes ont depuis nuancé. Pas de liberté des prix, mais des baisses. Trois francs sur les grands disques. Quant aux petits disques, ils seront rendus meilleur marché au point de tuer, espère-t-on, le marché noir.

Les grossistes ont deux atouts qui leur permettent d'espérer qu'ils continueront à tenir le marché.

— la difficulté pour le marché noir d'obtenir certaines marques, notamment celles qui diffusent de grandes interprétations classiques.

— et surtout le fait que le marché noir qui prospère à Genève est pratiquement inconnu en Suisse allemande, si bien que des chaînes importantes de grands magasins n'ont pas de raison de faire sauter totalement les prix. Genève serait une sorte de cas particulier; Genève ne ferait pas la loi en Suisse.

A Genève même, les Epis d'Or (le grand magasin Coop) ont récemment introduit la ristourne sur les disques, bravant les décisions du Cartel. Seront-ils boycottés ? De toute façon, les Epis d'Or ont à subir la concurrence du marché du disque au rabais si actif au bord du Rhône.

La partie est importante. Le disque, ce moyen de culture essentiel, sera-t-il bientôt en Suisse le meilleur marché possible ? Le cartel a su opérer une retraite élastique, il a quelque peu lâché les prix, mais il est toujours debout.

La question directe

Nous avons reçu d'un lecteur les lignes suivantes :

Berne, le 15 avril 1967

Messieurs,

Au début de votre article « Trotski et l'unité de la gauche » dans D.P. 70 du 13 avril 1967, vous louez les émissions pré-électorales d'Europe 1, où de simples citoyens ont pu poser des questions délicates aux hommes politiques éminents. Vous ajoutez qu'en Suisse de telles confrontations directes seraient impossibles. A ce sujet je tiens à vous informer qu'une émission comparable à celle d'Europe 1 a eu lieu peu avant les élections cantonales zurichoises à la Télévision suisse allemande. Tous les candidats à l'exécutif zurichois se sont prêtés à cette expérience qui a d'ailleurs bien réussi. Tout laisse à croire que des émissions semblables auront lieu à la veille d'autres élections en Suisse.

Peter Abelin