

Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: 29 (1992)
Heft: 1084

Artikel: Construction : eau chaude, eau froide, eau mitigée
Autor: Imhof, Pierre
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1021904>

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>

Eau chaude, eau froide, eau mitigée

Malgré les recommandations de la Commission des cartels, la branche sanitaire continue de nager en eaux troubles, du moins pour le consommateur final.

(pi) Le secteur de la construction n'a jamais brillé par sa transparence. Nous en avons plus appris sur les pratiques des fabricants, des grossistes et des installateurs sanitaires en relisant les rapports de la Commission des cartels qu'en nous entretenant avec MM. Fluckiger et Baatard, respectivement directeur général et directeur du service financier de Gétaz-Romang, «leader de l'équipement pour l'habitat».

Il faut dire que le petit monde vaudois de la robinetterie, des lavabos et des baignoires, des WC et des bidets, est en plein émoi. Un contrôle fiscal chez Gétaz-Romang a en effet confirmé l'existence d'une pratique rendue publique en 1991 par une publication de la Commission des cartels sur *«L'état de la concurrence dans la branche sanitaire»*: les membres de l'Union suisse des grossistes de la branche sanitaire accordent à leurs clients membres de deux associations professionnelles des ristournes annuelles en fonction du chiffre d'affaires, en plus des remises habituelles. Le montant de ces ristournes varie entre 5 et 15% du chiffre d'affaires annuel net réalisé chez l'ensemble des grossistes concernés.

A la suite de l'intervention de la Commission des cartels, grossistes et associations professionnelles ont accepté de mettre fin à cette pratique qui, si elle ne contribue pas à rendre ce marché transparent pour le consommateur final,

n'est pas répréhensible en soi. Le profit qu'en ont tiré certains installateurs est par contre clairement illégal: ils se sont contentés d'empocher la ristourne, sans déclarer cette rentrée d'argent au fisc. Il semblerait même que dans quelques cas ces sommes auraient été détournées par certains à leur seul profit, au détriment de leur société.

Les inspecteurs du département des Finances n'ont eu qu'à établir, à partir de la comptabilité de Gétaz-Romang, la liste des bénéficiaires pour s'assurer ensuite de leur honnêteté. Quelques-uns se sont fait pincer, d'autres ont reçu une lettre les avertissant que des contrôles seraient effectués et que ces sommes devaient être dorénavant minutieusement déclarées au fisc.

Impossible pour l'heure d'en savoir plus auprès de l'administration qui se refuse «pour l'instant» à tout commentaire sur le sujet.

Le marché reste opaque

Même discrétion chez Gétaz-Romang à propos de sa politique de facturation et des autres rabais ou remises consentis aux appareilleurs sanitaires. Car même si la pratique des ristournes sur chiffre d'affaires sera abolie (un délai de 30 mois qui court à partir du 15 décembre 1990 a été accordé par la Commission des cartels), le marché n'en est pas pour autant devenu transparent.

Prenons pour exemple le cas d'une personne construisant un immeuble d'habitation ou une villa. Elle choisit ses installations sanitaires sur catalogue, dans une exposition ou dans un libre service réservé aux installateurs où des «prix fantaisistes», selon le jargon professionnel, sont affichés. Pour les commandes d'une certaine importance, ce matériel est livré sur le chantier et une facture est établie au nom de l'installateur, qui mentionne donc le «prix fantaisiste». Au besoin, ce document pourra servir de justificatif pour le client final. Mais l'installateur profitera d'une remise, en plus de la ristourne annuelle, que MM. Fluckiger et Baatard refusent catégoriquement de chiffrer. Et ce même

installateur facturera évidemment à son client la pose des baignoires et lavabos. Il bénéficie donc de la marge consentie par le grossiste, sans apporter de plus-value à la marchandise achetée. Il assume certes les risques liés à la pose (casse de matériel) et peut conseiller son client. Mais d'après nos estimations, ces prestations sont très largement payées.

Marges confortables

Face à la discrétion des grossistes, on ne peut en effet qu'estimer les marges. Un ordre de grandeur nous est fourni par les rabais que négocient les architectes auprès des installateurs: ils peuvent aller exceptionnellement jusqu'à 25% dans les gros chantiers. Leur marge doit donc au moins être égale à ce chiffre.

Le consommateur final ne peut que difficilement faire jouer la concurrence. Il peut certes obtenir une petite remise auprès de son installateur ou directement chez un grossiste s'il achète lui-même et obtient l'ouverture d'un compte. Mais dans ce dernier cas, il se heurtera à l'interdiction faite aux membres des associations professionnelles de monter appareils et accessoires qui ont été livrés directement. Il ne lui restera que la solution d'effectuer lui-même ce travail, ou de le confier à un installateur «dissident».

Les différences de prix peuvent être considérables pour peu que l'on accepte du matériel non «griffé». La Commission des cartels cite le cas de trois «robinetteries mélangeuses à deux manettes et un seul trou»:

- Produit d'un membre de l'Union des fabriques suisses de robinetterie (URS), fabriqué en Suisse; prix brut: 272 francs.
- Fabrication de provenance inconnue distribuée en Suisse par COOP; prix: 99 francs.
- Rapetti, fabriqué en Italie; prix: 64.50 francs.

La seule différence de qualité ne saurait évidemment expliquer pareils écarts, même si la Société suisse de l'industrie du gaz et des eaux estime que le prix URS peut être justifié, bien qu'il se situe à la «limite la plus haute».

Les quelques changements imposés à la branche sanitaire lui seront peut-être utiles et auront contraint fabricants et grossistes à revoir leur marché avant que les frontières ne s'ouvrent toutes grandes à nos partenaires européens. Car d'ici quelques années, aucune norme particulière — elles sont fréquentes en Suisse dans le secteur de la construction — ne protégera plus le marché intérieur. ■

Les Suisses aiment le luxe, ce dont profitent les métiers du bâtiment. Avec une marge de 20 à 30% sur le matériel posé, la pose étant facturée séparément, un installateur sanitaire voit son bénéfice augmenter, à travail égal, s'il a affaire à un client qui choisit du haut de gamme. Même bénéfice pour l'architecte, qui est payé en pour-cent du prix de la construction. Artisans et architectes pourraient être tentés de grossir leurs marges en déconseillant le bon marché.