

Monsieur Prix impose plus de transparence dans la jungle des petites annonces

TARIFS Stefan Meierhans, le surveillant des prix, conclut pour la première fois des accords à l'amiable dans le domaine des plateformes d'annonces numériques. Les acteurs de l'immobilier se montrent dubitatifs

ALEXANDRE BEUCHAT

Le surveillant des prix impose plus de clarté sur les tarifs des grandes plateformes d'annonces en ligne. «Au terme de négociations difficiles», Monsieur Prix est parvenu à un terrain d'entente avec Swiss Marketplace Group (SMG), leader incontesté du secteur en Suisse, selon un communiqué publié hier. Sont concernés ses sites immobiliers – Homegate.ch, ImmoScout24.ch, Acheter-Louer.ch, ImmoStreet.ch, Alle-immobilier.ch et Home.ch –, ainsi que la place de marché en ligne Ricardo.

Une enquête avait été enclenchée à la suite de plusieurs signalements d'annonceurs, en particulier dans le domaine immobilier. Le surveillant des prix y a constaté une grande complexité et aussi un manque de transparence sur les prix. C'est pourquoi il s'est concentré «sur une offre clairement structurée et dont



«L'introduction d'une offre de base clairement définie permet à la clientèle de mieux comprendre ce qu'elle paie»

STEFAN MEIERHANS, MONSIEUR PRIX

les prix sont compréhensibles.»

Dans l'immobilier, le nouvel accord introduit le paquet «Flex Offer», qui inclut les services du pack «Experienced» à un prix fixe, sans limitation de durée pour la

publication de l'annonce. Les tarifs prévoient un forfait mensuel de 44 francs et des frais d'insertion de 505 francs pour les biens à vendre et 370 francs pour les locations, hors TVA. Selon le surveillant des prix, ce modèle «simplifie le contrôle des coûts et permet, dans certains cas, de réaliser des économies substantielles».

«Un signal fort»

L'accord «vise avant tout à améliorer la transparence et la comparabilité des prix ainsi qu'à proposer une offre de base flexible et attractive», explique au *Temps* le surveillant des prix Stefan Meierhans. L'introduction d'une offre de base clairement définie permet à la clientèle de mieux comprendre ce qu'elle paie, de mieux contrôler ses coûts et de disposer d'un point de référence clair», relève-t-il, soulignant que ces accords marquent «un nouveau signal fort dans le domaine des plateformes numériques, après celui déjà posé avec Booking.com».

Reste à savoir si les tarifs vont réellement baisser. «Cela dépend des cas», répond Stefan Meierhans. «L'accord prévoit une offre de base à des conditions plus claires et plus avantageuses par rapport à cer-

taines offres existantes. Il ne s'agit toutefois pas d'une baisse généralisée et immédiate de tous les tarifs, mais d'une correction ciblée qui concerne en particulier les petits et moyens clients de SMG Real Estate, précise-t-il. Cet accord est également positif pour les grands clients dans la mesure où l'existence d'une offre de référence à prix publié renforce leur position de négociation.»

Les acteurs de l'immobilier restent prudents sur la portée de cet accord. «C'est un signal encourageant, réagit Frédéric Dovat, secrétaire général de l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI Suisse). Nous ne sommes cependant pas encore en mesure de déterminer ses effets concrets, notamment en matière de tarifs.»

Timothée Carrel, directeur général de Gerofinance – Régie du Rhône, estime que la mise en place d'une régulation «est une bonne nouvelle, mais souligne que les tarifs restent exorbitants. SMG profite de sa position de monopole. A titre de comparaison, nous facturons actuellement 90 francs par mois à nos clients pour une annonce numérique», précise-t-il. Comme d'autres régies, la société s'était retirée l'été dernier de SMG en raison

d'une hausse de tarifs de 60% considérée comme excessive et injustifiée. «Nous pourrions envisager aujourd'hui un éventuel retour, car SMG reste le principal acteur du marché. Cette ouverture apporte une certaine flexibilité et pourrait relancer les discussions. Mais, dans l'état actuel des choses, un retour me semble peu probable.»

Pour le site Ricardo, l'accent est mis sur les commissions sur les ventes. Le surveillant des prix a pu convenir avec la plateforme de plusieurs rabais de 10% pour différents formats de vente. Ce qui devrait générer des économies pour les vendeurs. Les nouvelles offres, qui seront mises en œuvre au plus tard le 1er avril, sont valables jusqu'à fin mars 2029.

Dans une prise de position, SMG affirme bénéficier désormais d'une sécurité juridique pour les trois prochaines années. Lors des discussions avec le surveillant des prix, «nous avons expliqué à plusieurs reprises que, selon nous, il existe une concurrence dynamique et qu'il n'y a pas de prix abusifs, rappelle une porte-parole de SMG. L'accord doit être considéré comme une solution pragmatique qui permet aux deux parties d'éviter une pro-

cédure formelle, et donc un litige juridique long et coûteux.»

SMG est née en 2021 d'une coentreprise entre Ringier, TX Group, la Mobilière et General Atlantic, une société américaine de capital-investissement. Avec ses plateformes, l'entreprise est devenue un acteur incontournable de notre quotidien numérique. Dans l'immobilier, sa part de marché se situe entre 70 et 75%. En 2024, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 291 millions de francs. En septembre dernier, SMG a fait une entrée remarquée à la bourse suisse, atteignant une capitalisation de plus de 4,7 milliards de francs.

La Comco enquête aussi

SMG n'en a cependant pas fini avec les autorités. Fin 2025, le secrétariat de la Commission de la concurrence (Comco) a ouvert une enquête préalable contre SMG. Elle porte sur une éventuelle entrave à la concurrence des plateformes des petites annonces dans le domaine immobilier, a précisé un porte-parole du gendarme anti-cartels. Il s'agit de déterminer si SMG occupe une position dominante et s'il existe des indices d'un comportement illicite. ■