CAS PRATIQUE

La société X fabrique des produits d'électroménager, qu'elle com-mercialise par le biais d'un réseau de distribution exclusive. A cette fin, elle communique à ses distributeurs des prix conseillés.
Son ancien directeur, Monsieur A imposait aux distributeurs de lui communiquer tous les prix qu'ils pratiquaient. Lorsque les distri-buteurs ne respectaient pas les prix « conseillés », il les menaçait de refus de livraison.
Depuis peu, un nouveau directeur a été nommé, Monsieur B. Ce-lui-ci laisse une entière liberté en ce qui concerne la fixation des prix à ses distributeurs. S'il fait appel à une société tierce qui s'occupe de relever les prix dans les différents points de vente, il n'adresse aucune doléance aux distributeurs qui s'écartent des grilles de prix conseillés.
Analysez ces deux comportements au regard du droit des ententes.

CORRIGÉ

1. Sur les règles applicables en droit de la concurrence

L'article L. 420-1 du Code de commerce prohibe les accords qui ont pour objet ou pour effet de faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse. En effet, l'article L. 410-2 consacre la liberté de fixation des prix.
Il est admis qu'un accord de distribution ne peut pas fixer des prix de revente minimum. Le fournisseur peut toutefois établir des prix conseillés ou des prix maximum.
Un accord de distribution constitue une entente anticoncurren-tielle lorsque les revendeurs perdent leur autonomie dans la fixa-tion des prix. Il en va ainsi lorsque le fournisseur oblige les reven-deurs agréés à pratiquer les prix de revente qu'il a préalablement déterminés.
En l'absence de prix imposés contractuellement, un triple test doit être effectué, qui impose de vérifier l'existence :

- d'une évocation des prix de revente ;
- d'une application significative des prix évoqués par les distributeurs ;
- de mesures de police des prix.

2. Sur le comportement de A

En l'occurrence, Monsieur A communiquait à ses distributeurs des prix conseillés qui devaient impérativement être appliqués et dont il surveillait l'application effective, sous la menace de sanctions (re-fus de livraison). Les trois critères du triple test étant remplis, la pratique risque fortement d'être sanctionnée sur le fondement de l'article L. 420-1 du Code de commerce.

3. Sur le comportement de B

S'agissant de Monsieur B, le comportement observé apparaît licite. Si des prix conseillés sont communiqués, il n'applique pas à pro-prement parler de police des prix en faisant relever les prix par des tiers et sanctionner les écarts constatés. Agissant dans un seul but informatif, il ne semble pas qu'il soit possible de lui imputer une pratique de prix imposés.