

7

N'imposez pas de prix de revente !

Claire C. qui dirige une petite entreprise de fabrication de vélos, décide d'imposer à ses distributeurs indépendants un prix de revente au consommateur final. Cette pratique est interdite.

COMPRENDRE ET CONNAÎTRE LES RÈGLES

Pourquoi laisser un distributeur fixer librement ses prix ?

Dans une économie de marché, la liberté de fixer les prix incite les distributeurs les plus efficaces ou les plus innovants à conquérir des clients en baissant les prix de revente.

Le fait pour un fournisseur d'imposer un prix de revente à ses distributeurs est prohibé.

Exemple

Le leader français de la boule de pétanque a mis en place pendant plusieurs années une politique tarifaire consistant à imposer à certains de ses distributeurs des prix de revente aux consommateurs finals. Ces revendeurs (grandes enseignes spécialisées, commerçants indépendants, site Internet) faisaient par ailleurs l'objet de menaces de représailles commerciales en cas de non-respect des prix catalogue d'Obut.

Cette pratique a été sanctionnée à hauteur de 320 000 euros par l'Autorité de la concurrence. Décision 17-D-02 du 10 février 2017.

Ce que Claire C. peut faire

Le fait de conseiller un prix au distributeur ou de fixer un prix maximum, prix au-dessus duquel le distributeur s'engage à ne pas vendre un produit n'est pas une pratique prohibée, à condition qu'il ne s'agisse pas de prix imposés déguisés.

Ce que Claire C. ne peut pas faire

Claire C. en tant que fournisseur :

✗ ne peut recourir à des prix de revente minimums, recommandés, « conseillés » ou « indicatifs » mais qui revêtiraient en réalité un caractère obligatoire, par le biais, par exemple, d'une surveillance et/ou de sanction des distributeurs (physiques ou en ligne) qui n'appliqueraient pas ces prix ;

✗ ne peut convenir contractuellement de prix de revente imposés.

Les distributeurs voient leur responsabilité engagée s'ils acceptent d'appliquer le prix imposé par Claire C.

Il existe quelques exceptions :

- ✓ la vente de livres. Les éditeurs peuvent imposer aux libraires un prix fixé de revente.
- ✓ les contrats d'agence/commissionnement échappent à cette interdiction.



« Imposer un prix de revente à son distributeur, c'est décider indûment à sa place »



Découvrez la vidéo sur :
[autoritedelaconcurrence.fr](https://www.autoritedelaconcurrence.fr)