Électronique grand public : le Conseil de la concurrence sanctionne les fabricants Philips, Sony et Panasonic pour entente avec leurs distributeurs

Publié le 07 décembre 2005

Le Conseil de la concurrence sanctionne les fabricants Philips, Sony et Panasonic à hauteur de 34,4 millions d'euros pour avoir mis en place un système de prix de détail minimum imposés auprès de leurs distributeurs.

Saisi par la société Avantage (enseigne TVHA), le Conseil de la concurrence a rendu, le 5 décembre, une décision au fond par laquelle il sanctionne les fabricants de produits d'électronique grand public Philips, Sony et Panasonic pour avoir respectivement mis en place une entente verticale avec chacun de leurs distributeurs ayant pour but de fixer les prix de revente au détail des produits bruns de leur marque.

Il leur a infligé une amende d'un montant total de 34,4 millions d'euros :

- Philips France : 16 millions d'euros
- Sony France : 16 millions d'euros
- Panasonic : 2,4 millions d'euros

Les faits dénoncés

La SARL Avantage commercialisait au détail en 1997 des produits bruns sous l'enseigne TVHA dans son magasin situé à Grenoble. L'enseigne TVHA présentait la particularité de pratiquer des prix discount par rapport à ceux pratiqués par les autres distributeurs.

La société Avantage affirme avoir rencontré des difficultés auprès de certains fournisseurs et de certains grossistes, au motif qu'elle pratiquait des prix inférieurs aux prix conseillés par les fournisseurs et ce à partir du moment où elle s'est engagée dans une campagne de publicité active dans la presse.

Elle alléguait qu'il existait des pratiques d'entente de prix minimum entre fournisseurs et distributeurs de produits d'électronique grand public ainsi qu'un certain nombre de pratiques d'éviction à son encontre de la part de certains fournisseurs et grossistes.

La mise en place d'une entente verticale entre les fabricants Philips, Sony et Panasonic et leurs distributeurs respectifs

L'instruction et les éléments au dossier montrent que Philips, Sony et Panasonic ont respectivement mis en place un système de contrôle des prix pratiqués par leurs distributeurs, afin de veiller à ce que ceux-ci respectent les prix « conseillés ».

Le Conseil de la concurrence a considéré qu'il existait des indices graves, précis et concordants démontrant l'existence d'une entente entre les fabricants Philips, Sony et Panasonic et leurs distributeurs respectifs et a notamment retenu à cet égard comme éléments probants :

- la communication de prix de détail « conseillés » aux grossistes et aux détaillants

- l'alignement constaté des prix de vente d'un certain nombre de produits chez l'ensemble des distributeurs des marques concernées (une même référence de téléviseur par exemple étant, à quelques exceptions près, au même prix dans tous les magasins)

- l'existence de mécanismes de surveillance et de contrôle des prix de détail (rappels à l'ordre téléphoniques de la part des fabricants ou des grossistes

pour « faire remonter les prix », passage de représentants régionaux de la marque dans les points de vente, menaces de cessation de livraison ou de réduction des facilités financières octroyées)

- l'existence - en ce qui concerne Philips et Sony - de contrats de coopération entre leurs revendeurs, procurant aux fabricants le contrôle de leur politique de publicité et de leur politique de prix

Gravité des pratiques et dommage à l'économie

La pratique qui consiste à instaurer une entente en vue de mettre en place un système de prix imposés sur un marché, notamment en retardant ou en suspendant les livraisons à l'encontre des distributeurs qui ne respectent pas ces prix, revêt un caractère d'une particulière gravité.

En l'espèce, l'entente ici sanctionnée a privé les consommateurs de la possibilité d'acquérir les appareils des marques Philips, Sony et Panasonic à un prix plus avantageux, qui aurait résulté d'une véritable concurrence par les prix entre réseaux de distribution. Le Conseil a souligné que ces pratiques sont d'autant plus graves qu'elles ont été mises en oeuvre par de grands groupes d'envergure internationale, dont les comportements sont susceptibles de constituer la norme dans le secteur.

Enfin, le Conseil a pris en compte le fait que ces pratiques ont été mises en œuvre par les fabricants leaders du secteur, qui sur la période 1998-2002, totalisaient, à eux trois, 55 % des ventes de chaînes hi-fi, près de 50 % des ventes de téléviseurs et près de 40 % des ventes de magnétoscopes et de DVD.

Par ailleurs, le Conseil a écarté, faute de preuves suffisantes, les griefs qui avaient été « notifiés », sur le même fondement que celui retenu à l'encontre des sociétés sanctionnées, aux sociétés Toshiba et Yamaha.

DÉCISION 05-D-66 DU 5 DÉCEMBRE 2005

relative à la saisine de la SARL Avantage à l'encontre de pratiques mises en œuvre dans le secteur des produits d'électronique grand public

Consulter le texte intégral

Contact(s)

Yannick Le Dorze
Adjoint à la directrice de la communication
01 55 04 02 14
Contacter par mail