L'Autorité de la concurrence sanctionne les thés Dammann Frères pour avoir imposé, à ses distributeurs, les prix de vente de ses produits vendus en ligne

Publié le 03 décembre 2020

L'essentiel

A la suite d'un rapport d'enquête transmis par la DGCCRF, l'Autorité de la concurrence inflige aujourd'hui au fabricant de thés Dammann Frères une sanction de 226 000 euros pour avoir limité, d'avril 2015 à juin 2017, la liberté tarifaire de ses distributeurs en fixant le prix de vente final des produits de sa marque vendus en ligne. L'Autorité a jugé que la société Dammann Frères, sous couvert de communiquer aux distributeurs des prix conseillés, leur avait en réalité imposé des prix de revente. Le non-respect de ces prix de vente était parfois sanctionné par Dammann Frères par l'exercice de représailles à l'encontre des distributeurs qui persistaient à ignorer ses incitations tarifaires.

En empêchant ses distributeurs vendant en ligne de déterminer librement leurs prix de vente sur Internet, Dammann Frères a privé les consommateurs finals des bénéfices résultant d'une concurrence sur les prix entre les distributeurs.



La diffusion des prix dits « conseillés » par Dammann Frères

Dammann Frères a diffusé à ses distributeurs des prix dits « conseillés », par le biais de ses catalogues annuels. Elle les a en réalité incités à respecter strictement les prix « conseillés » en s'appuyant, notamment, sur ses conditions générales de vente et sur des accords de distribution en ligne. De nombreux distributeurs corroborent ces pratiques :

A titre d'exemple :

Le gérant d'un distributeur a expliqué : *« Dammann ne veut pas que je vende leurs produits en dessous du prix qu'ils pratiquent eux-mêmes sur leur site et qui sont les prix conseillés qui figurent sur leur catalogue que nous recevons chaque année ».*

Le PDG d'un autre distributeur a déclaré : *« Nous sommes libres de fixer nos prix de vente en boutique, par contre nous devons respecter le Prix de Vente Conseillé par Dammann Frères en ligne ».*

La surveillance des prix

Dammann Frères était très attentive aux prix pratiqués en ligne et s'assurait du respect de ces prix par les distributeurs.

Le directeur commercial de Dammann Frères a déclaré que : « *Les commerciaux nous font « remonter » les cas où les prix pratiqués sont particulièrement bas* ».

Dammann Frères pouvait également compter sur la surveillance opérée par une partie de ses distributeurs, qui la tenaient informée lorsqu'ils constataient que les prix conseillés n'étaient pas appliqués par certains de leurs concurrents.

Le directeur commercial de Dammann Frères a précisé que « *Dans 90 % des cas, les remontées d'information sur les prix viennent toutefois du réseau de revendeurs qui* [l']*alert*[e] *des prix pratiqués par certains de leur concurrents* ».

Les mesures de représailles et de sanctions mises en place en cas de non-respect des prix

En cas de non-respect des prix conseillés, des représentants de Dammann Frères intervenaient par des représailles, auprès des distributeurs afin qu'ils augmentent leurs prix.

Les distributeurs qui n'ont pas tenu compte des consignes et des interventions de Dammann Frères sur la nécessité de respecter les « *prix conseillés* » ont dû faire face à des sanctions, qui ont pris des formes diverses : suppression ou modification des remises accordées, retard ou suppression de leurs livraisons, suppression de leurs coordonnées de la liste de distributeurs figurant sur le site Internet de Dammann Frères ou même, dans certains cas, rupture unilatérale de leurs relations commerciales avec Dammann Frères.

A titre d'exemple :

Le PDG d'un distributeur a déclaré qu'un commercial de Dammann Frères lui avait indiqué que la pratique de prix de vente en ligne « *beaucoup trop bas* », qu'il assimilait à du « *dumping* », était à l'origine de la suppression des remises qui lui étaient précédemment accordées.

L'exploitant d'un site de vente en ligne a indiqué *: « Finalement, un accord verbal a été trouvé entre mon avocate et celle de Dammann Frères : ils reprennent les livraisons et me remboursent les frais d'huissier et en échange, je remonte un peu mes prix de vente. Je suis donc actuellement en train de remonter mes prix d'environ 10 % ».*

Des pratiques qui ont réduit la concurrence pour le consommateur

Dammann Frères a cherché à aligner les prix de tous les sites de vente en ligne commercialisant ses produits sur ceux de sa boutique en ligne, afin de préserver cette dernière de la concurrence de ces sites. Cette pratique, de fixation des prix, très largement appliquée par les distributeurs, a restreint la concurrence intra-marque (c'est-à-dire la concurrence entre les différents sites de vente en ligne des produits de marque Dammann Frères).

Les distributeurs ont ainsi été empêchés de déterminer librement leurs prix de vente sur Internet et freinés dans le développement de leurs ventes en ligne. Les consommateurs finals ont, pour leur part, été privés de la possibilité de faire pleinement jouer la concurrence entre les différents canaux de distribution en ligne et de bénéficier du meilleur prix.

Compte tenu de ces éléments, l'Autorité a prononcé une sanction de 226 000 euros à l'encontre de Dammann Frères.



DÉCISION 20-D-20 DU 3 DÉCEMBRE 2020

relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des thés haut de gamme

Consulter le texte intégral de la décision

Contact(s)

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