

Lego prend des engagements devant l'Autorité de la concurrence afin de modifier son dispositif de remise tarifaire

Publié le 29 janvier 2021

A la suite d'une procédure ouverte devant l'Autorité de la concurrence, la société de jeux de construction Lego France, filiale du groupe Lego, prend des engagements visant à faciliter l'accès de l'ensemble de ses distributeurs, qu'ils vendent en magasin ou en ligne, à sa « remise fonctionnelle ».

La plainte de Cdiscount et EMC Distribution

Les sociétés Cdiscount et EMC Distribution (centrale de référencement du groupe Casino) ont saisi l'Autorité de la concurrence de pratiques mises en œuvre par Lego, qui commercialise les célèbres jeux de construction. Lego aurait, selon les saisissantes, mis en place une politique tarifaire discriminatoire vis-à-vis des revendeurs en ligne, et notamment des acteurs spécialisés dans la vente en ligne ou « pure players ».

Une politique tarifaire désavantageant les pure players

A la fin 2013, Lego a revu sa politique tarifaire à l'égard de ses distributeurs, en décidant une hausse des prix de l'ensemble de ses produits de 15 % et la mise en place simultanée d'une « Remise fonctionnelle », qui pouvait aller jusqu'à 13,044 % et était ainsi susceptible de compenser, pour ceux qui en bénéficieraient, cette hausse tarifaire.

Il existait toutefois entre les opérateurs revendant exclusivement les produits Lego sur Internet et les autres types de distributeurs disposant de magasins physiques un écart de remise significatif (correspondant à un différentiel de points de pourcentage de remise variant entre 7 et 9 selon les périodes). Ce différentiel était essentiellement lié au fait que certains critères d'attribution de la remise excluait *de facto* les opérateurs revendant exclusivement sur Internet.

Cette situation a conduit les services d'instruction de l'Autorité à émettre des préoccupations de concurrence concernant ce dispositif de remise : celui-ci pourrait constituer une différenciation tarifaire susceptible de désavantager les opérateurs revendant exclusivement sur Internet, et de réduire ainsi la pression concurrentielle que les acteurs spécialisés dans la vente en ligne exercent sur les autres revendeurs.



VENTE DE JOUETS EN LIGNE
LEGO France revoit sa politique tarifaire

Les problèmes de concurrence

Le système d'octroi de remises tarifaires de LEGO pouvait désavantager les acteurs vendant exclusivement sur Internet (« pure players »).

Ils pouvaient ainsi rencontrer des difficultés pour être compétitifs.

Les engagements pris par LEGO France

LEGO s'engage à assouplir les critères d'accès à sa remise pour l'ensemble des distributeurs :

- « Pure players »
- Grandes chaînes de distribution
- Petits magasins spécialisés

Autorité de la concurrence

Les engagements pris par Lego France

Pour répondre à ces préoccupations de concurrence, Lego France a proposé plusieurs engagements qui ont été soumis à consultation (voir le communiqué du 30 juillet 2020). A la suite des observations formulées dans le cadre du test de marché, et lors des échanges avec l'Autorité, Lego France a modifié de façon sensible ses propositions d'engagements initiales.

Ainsi, Lego France s'est engagé, pour 5 ans, à :

- redéfinir les critères d'attribution de cette remise en les rendant plus accessibles à tous les distributeurs, y compris aux petits magasins physiques qui voudraient développer leur présence en ligne ou leur service de livraison ;
- rendre plus transparents pour ses clients son dispositif de remise ainsi que son calendrier.

Par ailleurs, Lego fournira, chaque année, un rapport destiné aux services d'instruction de l'Autorité relatif à l'exécution de ces engagements.

En redéfinissant les critères d'attribution de sa « remise fonctionnelle » de sorte qu'ils soient réalisables et proportionnés à ses objectifs, et en améliorant la transparence de son dispositif de remise, Lego garantit l'accessibilité de cette remise à l'ensemble des distributeurs, qu'il s'agisse de grandes chaînes de distribution, d'acteurs spécialisés dans la vente en ligne (« pure players »), ou de petits magasins spécialisés.

Les consommateurs seront ainsi en mesure de faire jouer pleinement la concurrence.

Considérant que ces engagements répondaient à ses préoccupations de concurrence, l'Autorité les a rendu obligatoires et clôt la procédure ouverte devant elle.

Conseils aux entreprises

Les fabricants doivent être vigilants, dans la distribution de leurs produits, à ne pas freiner ou pénaliser la vente en ligne, soit directement, soit indirectement, au travers des conditions de vente ou des clauses régissant la distribution.

DÉCISION 21-D-02 DU 27 JANVIER 2021

relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des jeux de construction

[Consulter le texte
intégral de la décision](#)

Contact(s)

Yannick Le Dorze
Adjoint à la directrice de la
communication

01 55 04 02 14

Contacteur par mail