

# TOP JURIS

## Prix conseillé, prix imposé : subtile nuance

La mention publicitaire « prix conseillé » est bien connue des consommateurs français. Son usage semble moins familier des fabricants. Ainsi, Sony Computer Entertainment France vient d'être condamné pour le lancement de sa PS2.

Le Conseil de la Concurrence vient de sanctionner Sony Computer Entertainment France (Sony) à une amende de 800 000 euros pour être convenu avec l'ensemble de ses distributeurs d'un prix unique de vente lors du lancement en France de la console Play Station 2 (PS2) (décision n° 07-D-06 du 28 février 2007). Avant la sortie officielle de la PS2, Sony avait mis en place une période de pré-réservation en France, conduisant à une mise en vente à un prix unique par ses distributeurs. Les distributeurs de Sony avaient été invités à signer une charte d'engagement qui leur interdisait de vendre la PS2 à un autre prix de vente qu'un prix maximum de 455 euros TTC pour les consoles, 60 euros TTC pour les jeux et 45 euros TTC pour les accessoires. Les ventes en pré-réservation ont ainsi été faites sur la base d'un prix unique dans toute la France.

### → FAUSSER LE JEU DE LA CONCURRENCE

Or, l'article L. 420-1 du Code de commerce dispose que « sont prohibées, même par l'intermédiaire direct ou indirect d'une société du groupe implantée hors de France, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions notamment lorsqu'elles tendent à : [...] 2° Faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant leur hausse ou leur baisse [...] ». Ce texte

a pour effet de garantir la liberté des revendeurs dans leur politique tarifaire. Il n'est certes pas interdit à un fabricant de conseiller un prix de revente à ses distributeurs, mais où fixer la limite entre un prix conseillé et un prix imposé ? En effet, la tournure de certaines recommandations peut dissimuler une obligation de respecter un prix minimum, voire une entente sur les prix. De très nombreuses condamnations illustrent la position constante du Conseil de la Concurrence qui sanctionne tous types d'accord sur les prix, faussant ainsi le jeu de la concurrence sur un marché. Ces accords peuvent être passés entre des entreprises se situant au même stade économique (accords horizontaux) ou entre des distributeurs et leurs fournisseurs (accords verticaux). En l'espèce, le Conseil de la Concurrence a reproché à Sony d'avoir mis en place une entente verticale avec chacun de ses distributeurs ayant pour objet et pour effet de fixer les prix de revente au détail de la console PS2, de ses jeux et accessoires. Le Conseil de la Concurrence a considéré qu'une entente sur les prix de reventes entre un fabricant et ses distributeurs était caractérisée dès lors qu'il existait entre eux un contrat prévoyant que le distributeur s'engageait à respecter la politique tarifaire du fabricant ou permettant au fabricant de contrôler la publicité sur les prix faite par le distributeur. Or, dans le cadre de l'opération de pré-réservation, la plupart des distributeurs de Sony avaient signé une charte d'engagement spécifiant que Sony indiquait le prix maximum conseillé que devaient communiquer ses distributeurs dans

le cadre de l'opération de pré-réservation. Le Conseil de la Concurrence a, dans ce contexte, considéré qu'il existait un accord sur les prix de revente entre Sony et ses distributeurs.

### → UNE CLAUSE TROP EXPLICITE

Pour se défendre, Sony a notamment allégué que cette charte avait pour seule finalité d'organiser l'opération de pré-réservation et d'obtenir la confirmation de la participation des revendeurs à son opération. Le Conseil de la Concurrence n'a pas été sensible à cet argument. Il a jugé que le seul fait que la charte contienne une clause explicite selon laquelle les distributeurs s'interdisaient de communiquer sur un autre prix que le prix indiqué par Sony suffisait à la sanctionner. Le Conseil de la Concurrence a donc sanctionné Sony pour avoir enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du Code de commerce, sans décider toutefois d'étendre les sanctions aux distributeurs signataires de la charte, en raison du rôle prépondérant de Sony dans la constitution de l'entente. Le lancement le 23 mars de la PS3 donnera-t-il lieu à un nouvel épisode judiciaire ?

Rubrique réalisée en collaboration avec :

**STAUB BENICHOU & ASSOCIES**

Avocats au barreau de Paris

01 47 42 47 42

[www.staubbenichou.com](http://www.staubbenichou.com)