

Droit de la concurrence interne et européen

Leçon 402 : La concurrence interdite : cas pratique

Linda ARCELIN

Table des matières



Faits :

Selon l'article [L. 442-6](#) du Code de commerce, « est puni d'une amende de 15 000 euros le fait par toute personne d'imposer, directement ou indirectement, un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'un bien, au prix d'une prestation de service ou à une marge commerciale ».

Il est rare de trouver dans un contrat Fournisseur – Distributeur une clause (directe) interdisant expressément au distributeur de pratiquer un prix de revente du produit contractuel en dessous d'un certain seuil. Quelles sont les clauses plus subtiles (indirectes) que l'on pourrait imaginer et qui seraient tout autant condamnables ?

En savoir plus : Réponse

Trois exemples :

- les clauses de contrôle des offres promotionnelles et autres réductions de prix ;
- les clauses de préemption du fournisseur lui permettant de racheter les produits en cas de prix plus bas ou discount ;
- les clauses de respect des marges fixées par le fournisseur.

A noter que le comportement du fournisseur peut aussi trahir sa volonté d'imposer des prix de revente minimal (Par exemple, la menace de rupture de relation commerciale si le distributeur n'applique pas le prix de revente « conseillé » ou encore le refus de vente fondé sur un prix de revente trop bas : Cass. crim., 31 oct. 2000 : *Contrats, conc. consom.*, 2001, comm. n° 73, obs. M. Malaurie-Vignal).