

A LA UNE

DDC2024 Électroménager : une condamnation en demi-teinte après 11 ans de procédure !

• *Aut. conc.*, 19 déc. 2024, n° 24-D-11

Le secteur de l'électroménager passé au crible dans une décision floue qui écarte l'entente horizontale entre fabricants et condamne la fixation verticale des prix pour s'opposer à la concurrence de la vente sur internet.

C'est un dossier ancien qui sort des limbes : l'entente des fabricants d'électroménagers (petits et gros : PEM/GEM) entre 2007 et 2014. Les premières OVS datent de 2013, comme la clémence de Bosch. La durée de l'instruction conduit à des développements laborieux pour rejeter la prescription décennale de l'article L. 462-7 du Code de commerce. Pour cela, la décision affirme que les recours contre les OVS initiés par une partie des entreprises avaient un effet à l'égard de toutes les entités mises en cause et suspendaient le délai. Cette analyse est fondée, en droit de l'UE, sur l'autonomie procédurale du Code de commerce. Ce délai abyssal d'instruction a permis d'attendrir les entreprises mises en cause, dont 10 sur 12 ont signé un PV de transaction leur permettant d'anticiper, en partie, le montant de la sanction (accord sur une fourchette). Deux récalcitrants ont maintenu, sans succès, leurs contestations des griefs : SEB et Boulanger. Le cas des transactions hybrides, peu goûté par l'Autorité (LEDICO févr. 2019, n° DDC111x3) mais validé par la CJUE (LEDICO avr. 2023, n° DDC201m4), montre bien que la défense minoritaire des griefs est délicate face à des parties qui jouent la modération de la sanction. Sur le fond, le dossier est un exemple de réaction contre ce qui était perçu comme une menace liée à l'apparition d'internet. Un non-lieu concernant un grief visant une potentielle entente horizontale entre les fabricants est cependant prononcé. Il était reproché aux fabricants, via un outil du syndicat professionnel GIFAM, d'échanger de données mensuelles, individualisées récentes (ventes par marque et catégorie de PEM). Contrairement au grief, il est jugé que si cette information était confidentielle, elle n'était pas stratégique et était sans lien avec l'incertitude quant au comportement futur des participants. C'est une approche assez libérale dont la grille de lecture rend plus floue la limite des échanges prohibés. Le non-lieu évitera une nouvelle sanction aux constructeurs déjà épinglés sur les mêmes marchés à la suite d'une disjonction (LEDICO janv. 2019, n° DDC111v2). Sur les ententes verticales, les fabricants et les distributeurs inquiets par la vente en ligne de leurs produits ont tenté de réduire l'impact des offres à prix cassés. Pour mieux s'organiser et préserver les marges de la filière, un système sophistiqué de recours à la distribution sélective était jumelé avec des consignes écartant la vente de certaines références sur internet et la fixation des prix de revente. La décision revient aux critères traditionnels de l'entente verticale sur les prix et identifie : diffusion des prix conseillés, contrôle et police de ceux-ci. Les éléments collectés facilitent la justification qui est assez convaincante et souligne que les constructeurs avaient une conscience du caractère anticoncurrentiel (langage codé pour ne pas dévoiler la pratique...). Cette décision, comme l'arrêt de la cour de Paris *Luxottica* l'y a encouragé, souligne que si la distribution sélective est possible, elle ne doit pas être accompagnée de pratiques prohibant la liberté des revendeurs de fixer les prix. Sur la sanction, la décision prononce un total de 611 millions d'euros. Cette sévérité est expliquée par le fait que les ententes verticales sur les prix sont graves et qu'en l'espèce, elles étaient secrètes et généralisées par la plupart des principaux fournisseurs du secteur de l'électroménager. L'Autorité retient dès lors un coefficient uniforme de gravité de 8 % sur la valeur des ventes pour les deux seules ententes verticales contestées par SEB et Boulanger. Pour les entreprises ayant transigé, le calcul de la sanction n'est pas dévoilé. La carotte cotoie le bâton pour encourager la transaction ?

Jean-Louis Fourgoux, avocat aux barreaux de Paris et de Bruxelles, associé, Mermoz Law

SOMMAIRE

► CONTRATS DE DISTRIBUTION

- Suppression de l'indemnité de rupture pour faute grave de l'agent commercial **2**
- La CEPC publie ses recommandations concernant les clauses de révision automatique et de renégociation des prix entre industriels et distributeurs **2**

► TRANSPARENCE TARIFAIRE

- Non-respect des règles de transparence et relations internationales : le couperet de la sanction administrative conforté **3**

► PRATIQUES

ANTICONCURRENTIELLES

- La Cour de justice facilite le contrôle des limitations de garanties au regard de l'interdiction des ententes **3**
- Sanction pour obstruction à l'instruction, durée de la procédure, notion d'entreprise : la cour d'appel confirme la lourde sanction infligée à Brenntag en 2017 **4**
- La condamnation d'Essilor pour abus de position dominante dans le secteur des verres optiques confirmée par la cour d'appel de Paris **4**
- L'accord sur les tarifs et conditions tarifaires entre compagnies aériennes relatif au transport inter-îles dans les Caraïbes qualifié de restriction par objet **5**

► CONTRÔLE DES CONCENTRATIONS

- Contrôle *ex post* des concentrations : ouverture du prétoire aux tiers **5**
- Le rachat des magasins Casino **6**

► AIDES D'ÉTAT

- Financement de centrale nucléaire, contrats pour différence : la Commission ouvre une enquête approfondie sur les mesures de soutien de la Pologne en faveur de la centrale de Jadrowe **6**

► DROIT INTERNATIONAL PRIVÉ

- La compétence du juge français s'impose en présence d'un litige interne **7**
- Délais de paiement hors Union : exclusion de la méthode des lois de police **7**