



Décembre 2009

CONTRAT D'EXCLUSIVITE : CAS CONCRETS**1/ Achat et pose de granit**

Dans la première affaire, le consommateur a comparé les prix d'un même service (achat et pose de granit) en France et en Allemagne et a constaté qu'il pourrait réaliser une économie de 40% en passant commande auprès du fournisseur allemand. Ce dernier a pourtant refusé d'honorer la commande en raison du contrat d'exclusivité du distributeur français.

Tous les consommateurs ayant leur résidence en France sont donc renvoyés vers le distributeur – qui rappelons-le propose **des prix 40 % plus élevés**.

Le consommateur s'est finalement tourné vers la société mère en Allemagne pour demander des explications : cette dernière a bien confirmé qu'un distributeur allemand n'avait pas le droit ni de livrer du matériel, ni d'effectuer une quelconque prestation de service comme la pose en France car la société française avait un contrat exclusif sur le territoire français.

Le consommateur a finalement trouvé un autre revendeur au Luxembourg pour un produit similaire et des tarifs identiques à ceux pratiqués en Allemagne !

2/ Achat de béton prêt à l'emploi

Pour construire sa résidence principale, un consommateur voulait se faire livrer du béton prêt à l'emploi. Etant proche professionnellement du secteur du bâtiment, il savait que les prix du béton sont à spécification identique moins chers en Allemagne. Il a comparé les prix pour une quantité de 160-180 m³ de béton.

Après plusieurs semaines d'attente, tous les fournisseurs contactés ont refusé de livrer les chantiers situés en France. Un seul a accepté de livrer mais au même prix que les fournisseurs français.

Il s'avère donc que le prix du béton prêt à l'emploi pour les chantiers allemands se situe aux environs de 81-82€/m³ (livré sur chantier) alors que le même béton livré, à quantité et qualité identique, sur un chantier français coûte 105-108€/m³. La différence de prix s'élève donc pour ce consommateur à environ 3600€.

Le contrat d'exclusivité a également été mis en avant pour expliquer ce refus de livraison.

Conclusion

Le consommateur ne peut pas profiter des bas prix pratiqués pour un même produit dans des pays différents. Les barrières ne sont pas toujours administratives mais résultent parfois d'accords, de décisions d'association d'entreprises et de pratiques concertées, susceptibles de restreindre la concurrence et de nuire à l'intérêt général des consommateurs européens.

Les pratiques des contrats de distributions exclusives portent préjudice non seulement à la libre circulation des biens et services mais constituent également à nos yeux des méthodes discriminatoires de vente et portent atteinte au bon fonctionnement du marché en nuisant aux

intérêts des consommateurs. Ces pratiques ont un arrière goût d'entente sur les prix et de répartition des marchés, ce qui ne semble pas compatible avec le droit communautaire de la concurrence.

Nous avons transmis le dossier et les témoignages des consommateurs à la Commission européenne pour illustrer la problématique récurrente des ententes illicites entre entreprises européennes.