L'Autorité sanctionne plusieurs producteurs et revendeurs de fertilisants liquides pour entente sur les prix.

Publié le 20 décembre 2018

Pourquoi les ententes verticales sur les prix sont-elles interdites en droit de la concurrence ?

De façon générale, le droit de la concurrence prohibe les ententes horizontales (entre concurrents) et verticales (entre fournisseurs et distributeurs) ayant pour but de fixer les prix.

En effet, les règles du droit de la concurrence visent à préserver les mécanismes de fixation des prix par le jeu de la concurrence entre les acteurs sur le marché, gage d'une concurrence effective qui apporte de nombreux bénéfices : une concurrence réelle favorise la recherche d'une plus grande qualité et diversité des produits pour un prix donné (recherche qui n'a pas lieu lorsqu'il s'agit d'une entente sur les prix) et poussent aussi les acteurs économiques à être compétitifs sur leurs prix. En cas d'entente, le consommateur est lésé, car les produits sont de moins bonne qualité, moins variés ou plus chers. L'Autorité a déjà sanctionné des pratiques de prix de vente imposés notamment dans les secteurs du parfum ou des appareils de chauffage d'appoint.

La décision rendue ce jour

À la suite d'une enquête menée par la DGCCRF et d'une saisine d'office, l'Autorité de la concurrence sanctionne plusieurs ententes verticales conclues entre des fabricants de fertilisants liquides et leurs revendeurs-grossistes. Entre 2010 et 2013 - la période précise varie selon les entreprises - chacun des fabricants concernés s'est concerté avec un ou deux revendeurs-grossistes en vue de fixer les prix de revente de ses produits, ce qui est interdit par le droit de la concurrence.

Les fertilisants liquides sont utilisés dans la culture de végétaux

Les fertilisants liquides sont des engrais et additifs dont la fonction est d'apporter les nutriments essentiels à des végétaux (légumes, plantes, fleurs, fruits) cultivés hors-sol, c'est-à-dire dans un substrat sans terre.

La culture hydroponique, ou hors sol, à la fois productive et économe en eau, a tendance à se développer en France pour de nombreux usages (tels que l'agriculture urbaine, les fermes verticales, les toits potagers et espaces de végétalisation des immeubles).

Ces fertilisants sont proposés à la vente via des circuits de distribution spécialisés, en boutiques ou en ligne, et s'adressent à des consommateurs avertis.

Les fabricants se sont concertés avec leurs revendeurs-grossistes pour fixer les prix de revente de leurs produits

Les courriels saisis lors des opérations de visite et saisie démontrent que les 4

fabricants concernés (Canna, GHE, Bertels, Biobizz) se sont, chacun, entendus avec un ou deux grossistes revendeurs[1], CIS (enseigne Culture Indoor) et Hydro Factory/Hydro Logistique (enseigne Indoor Gardens), pour fixer les prix de revente de leurs produits. L'objectif poursuivi était de gonfler les marges des revendeurs.

Concrètement, des listes de prix de revente étaient établies entre chaque fabricant et revendeur-grossiste. Afin d'assurer le respect des prix ainsi fixés, ils avaient mis en place des mesures de surveillance et/ou de police, et ont même envisagé des mesures de représailles à l'encontre des revendeurs qui envisageaient d'appliquer des prix inférieurs aux prix imposés.

Ces pratiques ont contribué à harmoniser les prix

Ces ententes verticales ont contribué à harmoniser les prix des fertilisants, réduisant ainsi la concurrence en prix d'un même produit au sein des différents réseaux (concurrence intra-marque) et privant, dans une certaine mesure, les consommateurs de la possibilité de bénéficier de prix concurrentiels. L'effet des pratiques était d'autant plus nocif que les grossistes concernés étaient parmi les plus importants du secteur.

Les sanctions prononcées

Au vu de ces éléments, l'Autorité a prononcé des sanctions calculées notamment en fonction de la valeur des ventes affectées par les pratiques selon les méthodes de calcul habituelles de l'Autorité. Dans son calcul, elle a tenu compte de la situation individuelle de chaque société et, notamment, des difficultés financières rencontrées par Hydro Factory/Hydro Logistique, qui a obtenu, à ce titre, une réduction de sanction de plus de 99 %.

Les sanctions prononcées sont les suivantes :

Fabricants	Montant de la sanction
Canna France	152 000 €
GHE	22 000 €
Bertels	35 000 €
Biobizz	38 000 €
Revendeurs-grossistes	
Hydro Factory/Hydro Logistique	1 000 €
CIS	107 000 €
Total	355 000 €

[1]Concernant GHE, seule l'entente avec Hydro factory/Hydro Logistique est établie.

DÉCISION 18-D-26 DU 20 DÉCEMBRE 2018

relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation des fertilisants liquides pour la production hors-sol dédiés à la culture domestique

Consulter le texte intégral

Contact(s)

Yannick Le Dorze
Adjoint à la directrice de la communication
01 55 04 02 14
Contacter par mail