

## CONSEIL DE LA CONCURRENCE

Décision n° 00-D-08 du 4 avril 2000

### relative à la situation de la concurrence dans la distribution des peintures pour carrosserie de la société Du Pont de Nemours

---

Le Conseil de la concurrence (section IV),

Vu la lettre enregistrée le 12 avril 1996 sous le numéro F 862 par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques concernant la distribution des peintures pour carrosserie de la société Du Pont de Nemours ;

Vu l'ordonnance n° 86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986 modifiée, relative à la liberté des prix et de la concurrence et le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié, pris pour son application ;

Vu les observations présentées par le commissaire du Gouvernement, par la société Du Pont de Nemours France SA, la SARL Fedis et la SA Niort Frères ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général adjoint, le commissaire du Gouvernement et les représentants de la société Du Pont de Nemours France (SA), de la SARL Fedis et de la SA Niort Frères entendus au cours de la séance du 8 février 2000 ;

Après en avoir délibéré hors la présence du rapporteur et du rapporteur général adjoint ;

Adopte la décision fondée sur les constatations (I) et sur les motifs (II) ci-après exposés :

## **I. - Constatations**

### **A. - LE SECTEUR concerné**

#### **1. Les produits :**

Les produits concernés sont les peintures pour carrosserie destinées à la réparation des véhicules automobiles, notamment à la suite d'accidents.

Les produits destinés à la peinture pour carrosserie (aussi appelée " repeinture " ou " refinish ") présentent

des caractéristiques propres qui les distinguent des autres produits existant dans le domaine de la peinture automobile, et notamment des peintures pour voiture neuve. Ces divers types de produits ne sont pas substituables entre eux et les utilisateurs ne sont pas les mêmes. La Commission des Communautés européennes a, en conséquence, identifié un marché spécifique des produits de repeinture pour voitures (décision BASF Lacke + Farben AG et SA Accinauto- affaire IV/33.802 du 12 juillet 1995 publiée au Journal officiel des Communautés européennes du 15 novembre 1995).

## **2. Les offreurs :**

A la date de l'enquête, les sociétés suivantes réalisaient en France l'essentiel des ventes, à savoir, par ordre d'importance, en 1994 (source FIPEC) :

- BASF (Allemagne) avec deux marques : RM : 3083 tonnes et 188 686 KF et Glasurit : 1987 tonnes et 156 295 KF ;
- Ici Autocolor (Grande Bretagne) : 2604 tonnes et 170 566 KF ;
- Du Pont de Nemours (USA) : 2530 tonnes et 183 554 KF ;
- Akzo Nobel (Hollande-Suède) : 2236 tonnes et 142 910 KF ;
- PPG (USA) : 2183 tonnes et 153 806 KF ;
- Spies Hecker (Allemagne) : 1943 tonnes et 124 559 KF ;
- Herberts Hoechst (Allemagne) : 1756 tonnes et 96 805 KF ;
- Max Meyer (Italie) : 1136 tonnes et 65 575 KF.

A cette liste, il convient d'ajouter la société Sodicam (marque IXELL) et quelques autres sociétés de taille beaucoup plus modeste, qui intervenaient également dans le secteur.

Les sociétés Spies Hecker et Herberts Hoechst appartenaient au groupe Hoechst.

Du Pont de Nemours a vu son tonnage vendu passer de 2665 tonnes en 1992 à 2530 tonnes en 1994 et son chiffre d'affaires de 173 180 KF à 183 547 KF.

Au vu des données précédentes, on peut estimer que la part de marché détenue par Du Pont de Nemours France SA se situait entre 10 et 13 % en volume.

Les différents fournisseurs avaient mis en place des méthodes de commercialisation différentes, tous ne concluant pas des accords de distribution. La société Herberts semble toutefois avoir conclu avec une partie de ses distributeurs des accords de distribution exclusive. La société PPG, de son côté, alimentait des groupements d'achats.

## **3. Les utilisateurs :**

Il s'agit des carrossiers (au nombre de 5 000), des autres garagistes qui effectuent des réparations (au nombre de 12 000) et des concessionnaires et agents des constructeurs automobiles (au nombre de 2 000), soit au total 19 000 utilisateurs potentiels.

Une partie des carrossiers étaient regroupés dans sept réseaux ou groupements, à savoir :

- Girde-réseau AD : 200 adhérents, alimentés par ICI Autocolor, Glasurit, PPG, Akzo, Sikkens, Spies Hecker ;
- Axial SA : 140 adhérents, alimentés par Akzo, Sikkens, Glasurit, Herberts, RM, Spies Hecker ;
- Carséréco : 95 adhérents ;
- Réseau centre chassimétric : 60 adhérents ;
- Réseau étoiles : 24 sites à l'enseigne Carex, alimentés par Du Pont de Nemours ;
- Prodécom SA : 52 adhérents à l'enseigne Tac, alimentés par Du Pont de Nemours ;
- Five Star : 60 adhérents, alimentés par Du Pont de Nemours.

#### **4. La société Du Pont de Nemours France SA :**

Le groupe Du Pont de Nemours a été créé en 1802 aux Etats-Unis et se situe parmi les cinquante plus grandes entreprises mondiales, avec plus de 100 000 personnes employées dans le monde et un chiffre d'affaires de 280 milliards de francs en 1997.

Il s'agit du premier groupe chimique américain, au sixième rang mondial pour ce secteur d'activité en 1996.

Le groupe a pour activités principales la production de produits chimiques et de produits fluorés, de produits médicaux, de produits de protection des cultures, de matériels électroniques, de polymères, ainsi que les industries graphique et automobile.

La peinture pour véhicules automobiles ne constitue donc qu'une des multiples activités de Du Pont de Nemours. Cette activité de peinture se subdivise en peintures automobiles de " première monte " pour les voitures neuves et en peinture pour carrosserie ou " refinish " destinée à la réparation des véhicules endommagés.

Du Pont de Nemours commercialisait trois lignes de peintures pour carrosserie durant les années qui ont fait l'objet de l'enquête, à savoir la ligne Centari, destinée aux véhicules de tourisme, la ligne Challenger, destinée aux poids lourds et véhicules utilitaires, enfin, la ligne Imron, destinée à un usage industriel (autobus, camions).

La société Du Pont de Nemours France est une société anonyme à directoire et conseil de surveillance, au capital social de 55 000 000 F, elle-même filiale à 100 % de Du Pont Delaware Inc. Elle emploie environ 1000 personnes.

Le chiffre d'affaires de la société Du Pont de Nemours France SA s'est élevé en 1995 à 5,3 milliards de francs pour un bénéfice de 500 millions de francs, l'activité pour peinture y ayant contribué pour moins de 4 %. Cette dernière activité était toutefois en croissance. En 1997, le chiffre d'affaires de Du Pont de Nemours France (SA) a été de 6,4 milliards de francs et le bénéfice de 766 millions de francs. La société dispose de multiples filiales.

## **B. - Les pratiques constatées**

### **1. L'organisation du réseau de distribution de la société Du Pont de Nemours France SA :**

#### *a) Les clauses contractuelles :*

Deux contrats ont été mis en place par la société Du Pont de Nemours France SA : un contrat concernant les engagements réciproques ainsi que les aspects techniques et un second contrat spécifique aux conditions commerciales. Certains distributeurs ont signé les deux contrats, d'autres, un seul, et certains, aucun des deux contrats.

#### *Le contrat de distribution :*

Les articles 1 et 2 définissent le cadre général du contrat.

L'article 1, intitulé " *désignation* ", énonce : " *Du Pont reconnaît à [société X] la qualité de Distributeur Agréé Du Pont pour les produits du département : " peintures carrosserie " (peintures et produits connexes utilisés pour la réparation de carrosserie automobile) de Du Pont, ci après désignés les " produits "* .

L'article 2, intitulé " *nature du contrat* ", précise : " *Le présent contrat n'entraîne aucune exclusivité au profit de l'une ou de l'autre des parties, Du Pont se réservant en particulier le droit de vendre les produits à d'autres distributeurs ou à d'autres acheteurs. Il est expressément convenu que ce contrat ne fait du distributeur ni un mandataire, ni un représentant de Du Pont pour quelque objet que ce soit "* .

En conséquence, le distributeur est autorisé à commercialiser des marques concurrentes, de même que la société Du Pont de Nemours France SA peut vendre ses produits à un distributeur présent dans la zone de chalandise. Ce contrat constitue un contrat d'agrégation selon les termes mêmes de l'article 2. Il ne fait bénéficier par lui-même aucune des deux parties d'une quelconque exclusivité.

Le contrat comporte en outre diverses clauses définissant les obligations techniques du distributeur et l'assistance accordée par le fournisseur.

#### *Les engagements commerciaux :*

La société Du Pont de Nemours France SA a mis en place un contrat-type de promotion annuel, lequel, en échange d'une progression des ventes par rapport à l'année précédente, permet aux distributeurs de bénéficier de remises. Ce contrat ne concernait qu'une partie des produits distribués.

#### *b) Les distributeurs :*

La commercialisation des peintures pour carrosserie Du Pont de Nemours était réalisée, à la date de l'enquête, par le biais d'une quinzaine de clients en direct et d'environ 120 distributeurs répartis en 150 points de vente disséminés sur tout le territoire national.

Le plus souvent, l'activité des revendeurs se cantonnait au domaine automobile mais certains d'entre eux avaient, cependant, diversifié leur activité (vente d'accessoires de voiture notamment). La taille de ces distributeurs était, par voie de conséquence, fortement variable.

La plupart ne vendait qu'une seule marque de peinture, mais une minorité faisait appel à un second fabricant. Si des distributeurs ont indiqué que la société Du Pont de Nemours France SA avait manifesté le souhait qu'ils ne commercialisent qu'une seule marque de peinture, d'autres ont, en revanche, déclaré que toute liberté leur était laissée sur ce plan.

84 distributeurs avaient signé un contrat de distribution (soit 57 %). En outre, 71 revendeurs avaient conclu un " contrat de promotion annuel ", soit 58 %. Les signataires étaient, dans la très grande majorité des cas, les mêmes que ceux qui étaient liés à la société Du Pont de Nemours France SA par un contrat de distribution, à l'exception de quatre d'entre eux.

*c. L'application des contrats :*

*La distinction entre deux types de clientèle :*

- les acheteurs de peinture prête à l'emploi, le plus souvent des garagistes pour les besoins de la réparation ;
- les " clients-machines " chez qui on trouve des mélangeurs servant à confectionner les peintures à partir des sous-produits. L'installation d'un mélangeur qui est, en règle générale, prise en charge par moitié par Du Pont de Nemours, permet de fidéliser le client.

*La délimitation de la zone attribuée aux distributeurs :*

L'existence, dans les faits, d'une zone d'exclusivité territoriale pour chaque distributeur est attestée par de multiples témoignages, alors même que cette zone n'a pas toujours fait l'objet d'un écrit de la part de la société Du Pont de Nemours France SA. Elle peut simplement résulter d'un document graphique expédié par ladite société.

Cette délimitation est le fruit d'une politique volontariste de la société Du Pont de Nemours France SA, éventuellement relayée par le ou les distributeurs concernés.

M. Lundy, responsable du marketing, a résumé en ces termes la politique de la société lors de son audition le 14 novembre 1995 : " *Le principe de fond de la distribution de peinture pour carrosserie est un distributeur par département ; dans les zones plus densément peuplées, il existe souvent plusieurs distributeurs par département : le principe veut alors que chacun respecte les clients machines qu'a installés son collègue. Le principe est le même pour tous les distributeurs, qu'ils aient ou non signé un contrat de distribution. L'un des objectifs de Du Pont de Nemours est que chaque distributeur ait un contrat ... Il arrive que nous intervenions dans les litiges de voisinage entre distributeurs, en leur rappelant le principe d'un distributeur par département "*.

*Le respect des zones géographiques par les distributeurs :*

De l'ensemble des déclarations recueillies, il ressort un respect mutuel des zones d'exclusivité des distributeurs, chacun évitant de vendre dans la zone géographique du distributeur voisin.

En pratique, les distributeurs n'avaient pas, ou très peu, de clients hors zone, ainsi que l'illustre le récapitulatif ci-après :

<b>Distributeur</b>	<b>Zone attribuée</b>	<b>Implantation géographique et nombre de clients</b>	
<b>ABS</b>	Gironde	40, tous en Gironde	
<b>Amico</b>	Côte d'Or, partie de Jura, partie de la Haute-Marne	43 :	37 en Côte d'Or 1 dans le Jura 2 en Haute Marne 2 dans le Doubs 1 dans la Nièvre
<b>Battelier</b>	Aube, Yonne	37 :	17 dans l'Aube 19 dans l'Yonne 1 dans la Nièvre
<b>CFIA</b>	Partie de la Saône-et-Loire	15 :	14 en Saône-et-Loire 1 dans la Nièvre
<b>Color Auto Système</b>	Corrèze, Dordogne	7 :	5 en Corrèze 1 en Dordogne 1 dans le Lot
<b>Decmo</b>	Nord, Pas-de-Calais	37 :	30 dans le Nord 7 dans le Pas-de-Calais
<b>Ekem Diffusion</b>	Haute-Savoie, Isère	88 :	32 en Haute Savoie 56 dans l'Isère
<b>Fedis</b>	Calvados, Orne, 2/3 de la Manche (agence de Caen)	31 :	25 dans le Calvados 5 dans la Manche 1 dans l'Orne
-----	----- Eure, Seine-Maritime (agence d'Evreux)	31	----- 14 dans l'Eure 9 en Seine-Maritime 5 dans les Yvelines 1 dans l'Oise 1 en l'Eure-et-Loir 1 dans le Finistère (maison mère)
<b>Niort Frères</b>	Seine-Maritime, nord de l'Eure	42 :	35 en Seine Maritime 7 dans l'Eure

Un certain nombre de distributeurs entendus ont précisé qu'ils n'accepteraient pas de satisfaire une commande spontanée émanant d'un client situé hors de leur zone exclusive, sans l'accord exprès de la société Du Pont de Nemours France SA.

M. Muller, de la SARL Ekem Diffusion installée à Voiron (Isère), a déclaré, le 8 septembre 1995 : " *Si nous étions sollicités par un client carrossier d'une autre zone, nous ne donnerions pas suite à sa demande* ".

M. Hartereau, de la SARL Fedis installée à Plouerden (Finistère), a indiqué, le 15 septembre 1995 : " *Nous avons trois clients hors zone, dans les Yvelines, qui ont demandé en 1994 à changer de distributeurs (problème de suivi technique) à notre profit. Nous avons demandé et obtenu l'autorisation de Du Pont de Nemours... Ceci s'est fait par oral* ".

M. Grys, de la SARL Color auto système installée à Brives (Corrèze), a déclaré, le 19 septembre 1995 : " *En Du Pont de Nemours non plus, aucun client n'a demandé à être approvisionné par moi. Dans un cas pareil, je le renverrais sur le distributeur de sa zone* ".

M. Tequi, de la SARL TF 10 installée à Cahors (Lot), a indiqué, le 18 septembre 1995 : " *Si un client hors zone me demandait la fourniture, je l'enverrai sur son fournisseur local Du Pont pour éviter tout problème avec mon confrère et mon fournisseur et je n'accepterai de le fournir qu'avec l'accord écrit de mon confrère et de mon fournisseur* ".

M. Migliore, de la SARL PMA installée à Noisy-le-Grand (Seine-Saint-Denis), a déclaré, le 27 juillet 1995 : " *Si un client hors zone se présente, PMA l'oriente en principe vers le distributeur de sa zone, sauf s'il tient absolument à être livré par PMA* ".

M. Brach, de la Société nouvelle Kohn SA installée à Thionville, a déclaré, le 6 mars 1995 : " *Quand il s'agit d'un problème commercial, je prends contact avec l'autre distributeur et le délégué (représentant) de Du Pont de Nemours et on cherche une solution adaptée au problème. Ce deuxième cas ne s'est jamais posé ici* ".

Quatre déclarations en sens contraire ont, cependant, été recueillies :

- M. Dupré, dirigeant de la SA Niort-Frères installée à Rouen, a déclaré, le 13 septembre 1995 : " *A notre connaissance, aucun client hors zone n'a demandé à être approvisionné. Si le cas se produisait, nous consentirions après vérification du sérieux du carrossier à lui ouvrir un compte et à le livrer* ".
- M. Santos, gérant de la société France distribution peinture installée à Varennes sur Seine (Seine et Marne), a indiqué, le 25 juillet 1995 : " *En principe FDP évite d'effectuer de la prospection active hors de cette zone. Par contre, elle peut satisfaire la demande de clients qui se présentent même s'ils sont en dehors de la zone* ".
- M. Descamps, président du directoire de la société Decmo installée à Lille (Nord), a déclaré, le 21 septembre 1995 : " *A ma connaissance, aucun client hors zone n'a jamais demandé à être*

*approvisionné par nous. Si sa santé financière ne nous laissait aucun doute, nous envisagerions de le servir, à condition qu'il ne soit pas trop éloigné ".*

- M. Richard, dirigeant des Etablissements Battelier installés à Saint André les Vergers (Aube), a indiqué, le 3 août 1995 : *" Je ne prospecte pas en dehors de ma zone. J'ai quelques clients en dehors de ma zone, mais ceci reste marginal. Il arrive exceptionnellement qu'un client hors zone nous contacte. Il s'agit le plus souvent dans ce genre de cas de clients non solvables. S'il est trop éloigné, je l'oriente vers un autre distributeur... Il m'est arrivé une fois d'accepter de faire une démonstration à un carrossier de Nangis : les relations n'ont pas été prolongées à cause de la distance et du manque d'entente commerciale ".*

*Le règlement des litiges par la société Du Pont de Nemours France SA :*

De diverses déclarations, il ressort que plusieurs conflits intervenus entre les distributeurs sur l'étendue de leur zone commerciale ont donné lieu à des interventions de la part de la société Du Pont de Nemours France SA sous forme de réunions de conciliation ou de lettres de mise au point.

M. Tequi, de la société TF 10 installée à Cahors (Lot), a déclaré, le 15 septembre 1995 : *" Le seul de la liste précitée à avoir fait des actions de prospections et commerciales auprès de nos clients est Color Auto Système à Brive (19). Le fournisseur Dupont est intervenu pour régler le litige et ce dernier n'a plus prospecté sur ma zone pour les produits Dupont ".*

M. Turrini, de la société CDI installée à Charenton (Val de Marne), a indiqué, le 18 juillet 1995 *" Lorsqu'un incident survient, j'en informe M. Leroux de Du Pont de Nemours qui s'efforce alors de savoir ce qui se passe et de remédier au problème ".*

M. Joassy, responsable de la société CFIA installée au Creusot (Saône-et-Loire), a déclaré, le 6 septembre 1995: *" Cote Industrie qui commercialisait des produits Sikkens et Du Pont de Nemours, a profité des machines Sikkens et de son secteur Sikkens (qui couvre ma zone Du Pont de Nemours) pour prospecter l'ensemble de ma clientèle en Du Pont de Nemours. En mars 1993, une réunion a été organisée dans mes locaux afin de trouver une solution au problème. Y ont participé M Guilbault, M. Tissot (Cote Industrie), M. Rollet (représentant de Du Pont de Nemours) et moi-même.... Quelque temps plus tard, j'ai reçu un courrier daté du 31 mars 1993 délimitant les zones, sans que j'aie été consulté... ".*

En revanche, la société DECMO, installée à Lille (Nord), déplore, par la voix de son dirigeant, M. Descamps, entendu le 21 septembre 1995, une absence d'intervention de Du Pont de Nemours dans le conflit territorial l'opposant à la société Ducoulombier: *" J'en ai référé à Du Pont de Nemours mais je n'ai pas l'impression qu'il soit intervenu auprès de M. Ducoulombier. Aucune réunion tripartite (Du Pont de Nemours, Decmo, Ducoulombier) n'a eu lieu à ce sujet... Le problème de fond n'est pas résolu ".*

*L'intervention de la société Du Pont de Nemours France SA auprès de la SARL Technicolor :*

Le 14 juin 1995, M. Guibault, chef de vente de la société Du Pont de Nemours France SA, a adressé à la SARL Technicolor, installée à Vallauris (Var), un courrier rédigé en ces termes : *" Lors du dernier EQUIP'AUTO, vous nous avez demandé s'il était possible de distribuer nos produits par votre succursale de*

*Chambéry sur le département de la Savoie (73), point sur lequel nous vous avons répondu par la négative. Des produits Du Pont-Duco sont tout de même vendus par votre succursale de Chambéry et ceci sur un secteur attribué à un autre distributeur. Quelques que soient les quantités même si elles vous paraissent minimes, je ne veux plus que vous commercialisiez des produits Du Pont-Duco sur le secteur de la Savoie, ceci introduisant la confusion auprès des utilisateurs de nos produits ".*

## **2. L'installation des mélangeurs chez les clients et ses conséquences :**

Du Pont de Nemours interdit à un distributeur de prospecter les " clients-machines ", chez qui on trouve des mélangeurs servant à confectionner les peintures à partir des sous-produits, si ces mélangeurs sont installés par un autre distributeur, même à l'intérieur de sa propre zone d'exclusivité.

M. Lundy, responsable marketing de la société Du Pont de Nemours France SA, a déclaré, le 14 novembre 1995 : " *Dans les zones densément peuplées, il existe plusieurs distributeurs par département ; le principe veut alors que chacun respecte les clients machines qu'a installés son collègue ".*

M. Dupré, responsable de la société Niort Frères, a indiqué, le 13 septembre 1995 : " *Nous avons eu quelques problèmes de voisinage avec la FEDIS, qui a le même secteur que nous... Pour garder de bonnes relations a été organisée, d'un commun accord, une réunion avec Du Pont de Nemours, Niort Frères et la Fedis. Il en est sorti un " code de bonne conduite " selon lequel les clients installés en machine Du Pont de Nemours continueraient à être suivis et prospectés par l'installateur le tout afin d'assurer un suivi technique satisfaisant... Ce code de bonne conduite vaut pour toute la profession des distributeurs de peinture pour carrosserie".*

M. Descamps, président du directoire de la société Decmo installée à Lille (Nord), a déclaré, le 21 septembre 1995: " *Il est arrivé à quelques occasions que je suis incapable de préciser que Du Pont de Nemours nous ait rappelé à l'ordre en ce qui concerne notre zone géographique, c'est à dire les clients-machines de notre zone (respect réciproque) ... Nous avons eu quelques remarques lorsque nous avons prospecté des clients machines de Ducoulombier ".*

## **3. Le conflit ayant opposé la SARL Fedis et la SA Niort Frères en 1995 :**

A la différence de la plupart des conflits territoriaux évoqués précédemment, celui qui a opposé, durant l'année 1995, les sociétés Fedis et Niort Frères, n'a pas donné lieu à une intervention de la société Du Pont de Nemours France SA, les deux sociétés concernées s'étant réunies seules pour régler leur différend.

M. Hartereau, gérant de la société Fedis installée à Plouerdern (Finistère), a déclaré, le 15 septembre 1995 : " *Pour la Seine Maritime, Niort Frères avait la carte DPN, la Fedis avait la carte DPN pour l'Eure et la carte Duco pour la Seine Maritime. Quant DPN et Duco ont fusionné, nous nous sommes retrouvés à deux sur le 76. Quelques commerciaux Fedis ont prospecté des clients machines Niort. Lors de la fusion DPN Duco à l'été 1993, une réunion avec DPN, la Fedis et Niort Frères a été organisée pour annoncer aux deux sociétés qu'elles opéreraient toutes deux sur le 76. Ce n'est qu'après que sont apparus les problèmes auparavant évoqués (début 1994). La plus grande partie de ces litiges s'est résolue, par téléphone, mais il en subsistait encore au sujet de cinq clients en juin 1995. A cette date, pour mettre un terme aux incidents, je me suis*

*rendu chez Niort Frères à Rouen : nous avons partagé le volume d'affaires en deux. Il a été convenu que l'agressivité commerciale de Fedis porterait davantage sur deux clients et que Niort Frères se concentrerait sur les autres. Ceci n'empêche pas l'un d'aller voir chez l'autre, et de prendre des commandes " .*

### **C. - LES GRIEFS NOTIFIÉS PAR LE RAPPORTEUR**

Sur la base des pratiques décrites ci-dessus, les griefs suivants ont été notifiés, sur le fondement de l'article 7 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 :

- à la société Du Pont de Nemours France SA, pour avoir mis en œuvre un réseau de distribution exclusive de peinture pour carrosserie, ayant conduit, le plus souvent, à une protection territoriale absolue pour chacun des distributeurs dans sa zone ;
- à la société Du Pont de Nemours France SA, pour avoir réparti les " clients machines " entre les différents distributeurs agissant au sein des mêmes zones ;
- à la SARL Fedis et à la SA Niort Frères, pour avoir mis en place une entente en vue de se répartir certains clients demandeurs des peintures Du Pont de Nemours.

## **II. - Sur la base des constatations qui précèdent, le Conseil,**

### **Sur la procédure :**

*En ce qui concerne l'absence de loyauté dans la recherche des preuves :*

Considérant que la société Du Pont de Nemours France SA soulève, de manière générale, la nullité des procès-verbaux d'audition établis durant l'enquête administrative, aux motifs que la formulation retenue par les enquêteurs pour indiquer l'objet de l'enquête est vague et imprécise, que l'enquête visait, en réalité, la seule société Du Pont de Nemours France SA, ce dont les personnes entendues n'ont pas été averties, et que la simple mention du visa de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 ne permet pas de s'assurer que les personnes entendues aient été clairement averties du cadre juridique de l'enquête et de la portée de leurs déclarations ;

Mais considérant que les procès-verbaux critiqués précisent que les personnes entendues ont été averties que l'enquête portait sur la situation de la concurrence, ou sur la concurrence, dans le secteur des peintures pour carrosserie, mention qui apparaît suffisante et dépourvue d'ambiguïté ; qu'il ne résulte d'aucune disposition ou principe que les procès-verbaux auraient dû faire mention des éventuelles présomptions pouvant peser sur le réseau de distribution propre à la société Du Pont de Nemours France SA ; que les procès-verbaux établis par les enquêteurs mentionnent le titre III ou l'article 47 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986 relative à la liberté des prix et à la concurrence ; qu'il s'ensuit que les personnes entendues ont été clairement informées de l'objet de l'enquête et de son cadre juridique et qu'elles n'ont pu se méprendre sur la portée de leurs déclarations ;

Considérant que la société Du Pont de Nemours France SA soutient encore que les dispositions de l'article 8 de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales, dont il a été

jugé par la Cour européenne des droits de l'homme qu'elles pouvaient également s'appliquer aux locaux professionnels et aux correspondances de nature commerciale, ont été violées dans la mesure où les auditions auxquelles ont procédé les enquêteurs n'étaient pas assorties de garanties procédurales suffisantes et constituaient, par suite, une ingérence manifestement disproportionnée ; qu'en particulier, les enquêteurs ne disposaient d'aucun mandat précis et les personnes entendues n'avaient pas été mises à même de se faire assister d'un conseil ;

Considérant qu'aux termes de l'article 8 de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales : " 1. *Toute personne a droit au respect de sa vie privée et familiale, de son domicile et de sa correspondance.* 2. *Il ne peut y avoir ingérence d'une autorité publique dans l'exercice de ce droit que pour autant que cette ingérence est prévue par la loi et qu'elle constitue une mesure qui, dans une société démocratique, est nécessaire à la sécurité nationale, à la sûreté publique, au bien être économique du pays, à la défense de l'ordre et à la prévention des infractions pénales, à la préservation de la santé ou de la morale, ou à la protection des droits et libertés d'autrui* " ;

Mais considérant qu'aux termes de l'article 47 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 : " *Les enquêteurs peuvent accéder à tous locaux, terrains ou moyens de transports à usage professionnel, demander la communication des livres, factures et tous autres documents professionnels et en prendre copie, recueillir sur convocation ou sur place, les renseignements et justifications. Ils peuvent demander à l'autorité dont ils dépendent de désigner un expert pour procéder à toute expertise contradictoire nécessaire* " ;

Considérant, ainsi, que les opérations auxquelles les enquêteurs de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) peuvent procéder en application de cette dernière disposition sont limitativement énumérées et n'imposent, d'une manière générale, aucune investigation forcée au sein des entreprises ; qu'elles ne sont donc pas disproportionnées au regard des objectifs d'intérêt général poursuivis ; que, par ailleurs, il n'est pas soutenu que les pouvoirs octroyés par l'article 47 aient été, en l'espèce, outrepassés ; qu'ainsi, les mesures appliquées par les enquêteurs ne constituent pas une ingérence contraire aux dispositions de l'article 8 de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés, ici invoquées à tort ;

Considérant que la société Du Pont de Nemours France SA soulève aussi diverses irrégularités propres à certains procès-verbaux ; qu'elle soutient, tout d'abord, que le procès-verbal d'audition du 11 septembre 1995 de M. Lyard, dirigeant de la SA Autocolor, n'indique pas expressément qu'un double ait été laissé à l'intéressé ;

Mais considérant que, si la remise d'un double du procès-verbal constitue une formalité obligatoire, en vertu de l'article 46 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986, et si mention doit en être faite au procès-verbal pour en rapporter la preuve, l'omission de cette mention ne saurait conduire à écarter ledit procès-verbal des débats dès lors que la formalité de la remise n'est pas contestée par l'intéressé ; qu'au surplus, il ressort des pièces du dossier que M. Lyard a signé, le 20 septembre 1995, un document intitulé "*procès-verbal de remise de documents*", par lequel il atteste avoir reçu une copie du procès-verbal d'audition et d'inventaire de documents du 11 septembre 1995 ;

Considérant que la société Du Pont de Nemours France SA invoque, enfin, la nullité du procès-verbal de

déclaration de M. Didier Kuczinski en date du 12 septembre 1995, au motif que ce procès-verbal ne comporte aucune indication relative à l'objet de l'enquête et aucune référence aux dispositions de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 ;

Considérant qu'en l'absence de ces mentions et de tout autre élément pouvant y suppléer, il n'est pas établi que M. Kuczinski ait été clairement informé de l'objet de l'enquête ; qu'il a pu se méprendre sur la portée de ses déclarations ; que cette circonstance est de nature à porter atteinte aux droits de la défense ; qu'en conséquence, le procès-verbal dont il s'agit doit être écarté des débats ;

*En ce qui concerne la violation de l'article 6 § 1 et de l'article 6 § 3 de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales :*

Considérant que la société Du Pont de Nemours France SA soutient que la procédure suivie devant le Conseil de la concurrence viole la disposition susvisée faute de satisfaire à l'exigence du délai " raisonnable " et qu'en particulier, la durée anormale de la procédure d'instruction a compromis l'exercice des droits de la défense, faute pour elle d'avoir été mise à même de conserver les documents utiles ; que ce non respect du délai raisonnable doit entraîner l'annulation de la procédure engagée ;

Considérant qu'aux termes de l'article 6, paragraphe 1, de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales, toute personne a droit à ce que sa cause soit entendue équitablement, publiquement et dans un délai raisonnable ; qu'aux termes de l'article 6, paragraphe 3, de la même convention, tout accusé a le droit de disposer du temps et des facilités nécessaires à la préparation de sa défense ;

Considérant que les pratiques examinées remontent à une période comprise entre 1993 et 1995 ; que le Conseil a été saisi par le ministre au premier trimestre 1996 ; qu'un délai de près de trois ans s'est écoulé avant que n'intervienne la notification de griefs ;

Mais considérant qu'eu égard à la nature de l'affaire, qui concernait l'ensemble du réseau de distribution en France de la peinture pour carrosserie de la société Du Pont de Nemours, et au nombre de pièces composant le dossier, le délai susmentionné n'apparaît pas excessif ;

Considérant, en outre, qu'un tel délai ne pourrait justifier l'annulation de la décision que si la capacité de l'entreprise en cause à se défendre s'était trouvée affectée par suite de l'écoulement du temps ; qu'au cas d'espèce, la société Du Pont de Nemours France SA n'apporte aucune précision sur la nature des pièces qui auraient été détruites ou seraient devenues indisponibles du fait de la durée de la procédure ; qu'en tout état de cause, il lui appartenait, se sachant l'objet d'une enquête, de conserver tous documents pouvant être utiles à une éventuelle défense, comme le préconise, d'ailleurs, le " *Guide pour la gestion des documents* " diffusé au sein du groupe ; qu'ainsi, elle n'est pas fondée à soutenir que la durée de la procédure aurait compromis l'exercice de sa défense ;

### **Sur la preuve :**

Considérant que la preuve des pratiques anticoncurrentielles peut résulter, soit de preuves se suffisant à elles-

mêmes, soit d'un faisceau d'indices constitué par le rapprochement de divers éléments recueillis en cours d'instruction qui peuvent être tirés d'un ou plusieurs documents ou déclarations, et qui, pris isolément, peuvent ne pas avoir un caractère probant ;

### **Sur les pratiques relevées :**

*En ce qui concerne la mise en place par la société Du Pont de Nemours France SA d'un réseau de peinture pour carrosserie ayant conduit, le plus souvent, à une protection territoriale absolue pour chacun des distributeurs :*

Considérant qu'aux termes de l'article 7 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986 : "*Sont prohibées, 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 :*

- 1. Limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises ;*
- 2. Faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;*
- 3. Limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;*
- 4. Répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement " ;*

Considérant, en premier lieu, qu'une clause d'exclusivité de vente, d'exclusivité d'achat ou de non-concurrence entre deux ou plusieurs entreprises n'est prohibée par les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 que si elle a pour objet ou peut avoir pour effet de restreindre le jeu de la concurrence sur un marché et si, dans cette hypothèse, elle ne peut bénéficier des dispositions de l'article 10 de cette ordonnance ;

Considérant, en second lieu, qu'un fournisseur recourant à un réseau de distributeurs auxquels il concède des territoires d'exclusivité ne saurait licitement interdire à ces distributeurs de répondre à des sollicitations de clients situés dans des zones géographiques autres que celles faisant l'objet de l'exclusivité dès lors qu'ils ne procèdent pas à une politique de vente active en dehors du territoire qui leur a été concédé ;

Considérant qu'au cas d'espèce, le contrat de distribution des peintures pour carrosserie mis en place par la société Du Pont de Nemours France ne comporte, par lui-même, aucune clause d'exclusivité territoriale ; qu'il résulte, toutefois, des nombreux documents et témoignages recueillis au cours de l'enquête administrative que chaque distributeur s'est vu attribuer, par écrit ou parfois verbalement, une zone d'exclusivité qui, dans les secteurs densément peuplés, peut toutefois être partagée avec un autre distributeur ; que M. Lundy, responsable marketing de la division " peinture pour carrosserie " a indiqué à ce sujet, lors de son audition le 14 novembre 1995 : "*Le principe de fond de la distribution de peinture pour carrosserie est un distributeur par département ; dans les zones plus densément peuplées, il existe souvent*

*plusieurs distributeurs par département : le principe veut alors que chacun respecte les clients machines qu'a installés son collègue. Le principe est le même pour tous les distributeurs, qu'ils aient ou non signé un contrat de distribution. L'un des objectifs de Du Pont de Nemours est que chaque distributeur ait un contrat ... Il arrive que nous intervenions dans les litiges de voisinage entre distributeurs, en leur rappelant le principe d'un distributeur par département " ;*

Mais considérant que les différents indices relevés sont insuffisants pour établir que l'octroi de zones de distribution exclusive aux distributeurs avait abouti à une protection territoriale absolue ;

Considérant, en premier lieu, que les déclarations de MM. Muller, Hartereau, Grys, Tequi, Migliore et Brach, rapportées plus haut, outre qu'elles émanent de six distributeurs seulement sur un nombre total de 120 environ, ne permettent pas de conclure que la société Du Pont de Nemours aurait imposé aux membres de son réseau une interdiction de répondre aux demandes des carrossiers situés en dehors de leur zone d'exclusivité ; que certaines de ces déclarations ont un caractère hypothétique dès lors que les personnes entendues n'ont pas été contactées par des clients extérieurs ; que, si quelques distributeurs font état de la demande d'accord qu'ils adresseraient au fournisseur si pareille situation se présentait, on ne peut en inférer, à défaut d'autre élément, qu'il s'agisse d'une exigence de celui-ci ; que M. Migliore, gérant de la société PMA, a, d'ailleurs, précisé que "*si un client hors zone se présente, PMA l'oriente en principe vers le distributeur de sa zone, sauf s'il tient absolument à être livré par PMA*" ; que, de leur côté, MM. Dupré, Santos, Descamps et Richard, dont les déclarations ont également été reproduites ci-dessus, ont indiqué être en mesure d'accepter une commande spontanée émanant d'un client situé hors zone ;

Considérant, en deuxième lieu, que le tableau récapitulatif de la clientèle effectivement desservie par certains membres du réseau n'est pas suffisamment représentatif, en raison, tant du faible nombre de distributeurs visés dans ce document, qui est d'une dizaine seulement, que du fait que les données relatives à certains d'entre eux, les sociétés Color Auto Système (Corrèze), Decmo (Nord), Ekem (Isère), Fedis (Eure-et-Loir), Niort Frères (Seine-Maritime), ne concernent que les clients chez lesquels ont été installées des " machines de mélange ", et non la totalité des clients livrés ; que les factures adressées aux clients n'ont pas été recueillies lors de l'enquête administrative ;

Considérant, en troisième lieu, que, si les cadres de la société Du Pont de Nemours sont intervenus à plusieurs reprises pour arbitrer des conflits de frontière entre distributeurs, ce qu'ont notamment confirmé lors de leur audition, le 15 septembre 1995, M. Tequi, de la société TF 10, le 18 juillet 1995, M. Turrini, de la société CDI, et, le 6 septembre 1995, M. Joassy, de la société CFIA, aucun élément du dossier ne permet d'établir que les interventions en cause aient eu d'autre objet que d'interdire des actions de prospection effectuées par des distributeurs en dehors de la zone qui leur avait été attribuée ; que, d'ailleurs, M. Tequi a indiqué, à ce propos : "*Le seul de la liste précitée à avoir fait des actions de prospection et commerciales auprès de nos clients est Color Auto Système à Brives ( 19). Le fournisseur Du Pont est intervenu pour régler le litige et ce dernier n'a plus prospecté sur ma zone pour les produits Dupont*" ;

Considérant, en quatrième lieu, que la société Technicolor, dont la zone d'exclusivité était constituée par le département des Alpes Maritimes, avait installé une succursale à Chambéry et, selon ses déclarations, obtenu l'autorisation verbale de la société Du Pont de Nemours France SA de distribuer les produits de la firme en Savoie où, "*à l'époque DPN n'avait pas de distributeur performant sur place*" ; qu'à la suite d'une vente

effectuée à un client de Savoie par la succursale de Chambéry, M. Guibault, chef de vente de la société Du Pont de Nemours France SA, a adressé, le 14 juin 1995, à la société Technicolor, une lettre ainsi libellée : *" Lors du dernier Equip'Auto, vous nous avez demandé s'il était possible de distribuer nos produits par votre succursale de Chambéry sur le département de la Savoie (73), point sur lequel nous vous avons répondu par la négative. Des produits Du Pont-Duco sont tout de même vendus par votre succursale de Chambéry et ceci sur un secteur attribué à un autre distributeur. Quelles que soient les quantités même si elles vous paraissent minimes, je ne veux plus que vous commercialisiez des produits Du Pont-Duco sur le secteur de la Savoie, ceci introduisant la confusion auprès des utilisateurs de nos produits "* ; que, bien que l'interdiction de commercialiser les produits Du Pont-Duco en Savoie, ainsi formulée, ne réserve pas de manière expresse le cas des ventes passives, il est manifeste que la correspondance précitée a eu pour objet de mettre fin à la politique active de commercialisation que la société Technicolor avait entreprise en implantant une succursale dans un département qui, en définitive, ne lui a pas été attribué, et que l'hypothèse des commandes spontanées n'est pas envisagée ;

Considérant, enfin, que le dossier ne comporte aucun élément démontrant que des refus effectifs de livraison ont été opposés par des distributeurs de peinture pour carrosserie Du Pont de Nemours France SA à des demandes émanant de clients solvables situés hors zone ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède que, s'il est établi que, nonobstant les termes de son contrat type de distribution des peintures pour carrosserie, la société Du Pont de Nemours France SA a, en fait, octroyé à ses distributeurs des zones de vente exclusives ou des zones partagées avec un autre distributeur dans les secteurs les plus densément peuplés, il n'est, en revanche, pas démontré que cette pratique aurait abouti à l'instauration d'un régime de protection territoriale absolue prohibé par l'article 7 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 ; que ce grief doit, en conséquence, être écarté ;

*En ce qui concerne la répartition par la société Du Pont de Nemours des " clients-machine " entre les distributeurs agissant au sein des mêmes zones :*

Considérant qu'il résulte de l'instruction que les distributeurs de la marque Du Pont de Nemours France SA, en accord avec leur fournisseur, installent chez certains carrossiers ou garagistes appelés " clients-machines " des " machines de mélange ", permettant de mélanger 60 à 80 teintes de base pour obtenir les coloris nécessaires à la réfection des peintures des véhicules ; que ces machines, évaluées à 47 000 F, hors stock de départ, payées en général pour moitié par la société Du Pont de Nemours France SA et pour moitié par le distributeur, sont ensuite mises à la disposition du carrossier ou du garagiste, lequel, en échange, s'approvisionne exclusivement en peinture de la marque Du Pont de Nemours chez ce distributeur ; que la règle s'applique pareillement dans le cas où une même zone de distribution des peintures pour carrosserie a été octroyée à plusieurs distributeurs par la société Du Pont de Nemours France SA, ce que M. Lundy, responsable du marketing, a confirmé lors de son audition le 14 novembre 1995 : *" Dans les zones densément peuplées, il existe plusieurs distributeurs par département ; le principe veut alors que chacun respecte les clients machines qu'a installés son collègue "* ;

Mais considérant, en premier lieu, que le financement et l'installation de machines à mélanger la peinture font partie des usages des fabricants de peinture pour carrosserie et distributeurs pour fidéliser les carrossiers ; que les machines étant mises à leur disposition gratuitement et sans engagement de leur part, les

carrossiers peuvent, à tout moment, renoncer à les utiliser et s'adresser soit à un autre distributeur de la même marque de peinture pour obtenir la mise à disposition d'une nouvelle machine, soit restituer la machine au distributeur pour une machine d'une autre marque de peinture, soit encore utiliser parallèlement un second mélangeur d'une autre marque ; qu'à cet égard, il a été précisé, en séance, que les machines à mélanger la peinture, dont l'encombrement est comparable à celui d'une armoire, ne sont pas fixées au sol et que leur enlèvement n'occasionne pas de frais particuliers ; que les faits confirment, d'ailleurs, la volatilité de la clientèle de carrossiers dépositaires de machines de mélange comme le montre l'exemple des clients des distributeurs Niort Frères et SARL Fedis, et en particulier le comportement des sociétés Carrosserie de la Seine, Dolpierre, Delahaye, Laine, Bain et Garage des Canadiens, lesquelles se sont approvisionnées concurremment ou successivement auprès d'un autre distributeur, malgré la mise à leur disposition de machines de mélange ; qu'enfin, l'instruction n'a mis en évidence l'existence d'aucune pression de la part de la société Du Pont de Nemours France SA en vue de restreindre la liberté de comportement des carrossiers ; qu'ainsi, la mise à disposition de machines de mélange dans de telles conditions par une entreprise qui détient une part de marché des peintures pour carrosserie de 10 à 13 % ne présente pas de caractère anticoncurrentiel ;

Considérant, en second lieu, que le distributeur qui finance, en partenariat avec Du Pont de Nemours France SA, l'installation d'une machine chez un carrossier ne réalise cet investissement que s'il escompte en amortir la charge sur les ventes de peintures qu'il effectuera ; que s'il sait, au moment de prendre sa décision, qu'il sera exposé, pour la vente de peintures, à la concurrence d'un autre distributeur de Du Pont de Nemours France SA, qui n'aura pas supporté la charge de l'investissement et qui pourra donc offrir les peintures à des conditions plus avantageuses que celles qu'il pourra lui-même consentir, un calcul rationnel le conduira, selon toute vraisemblance, à renoncer à cet investissement improductif ; qu'il en résulterait alors un sous-investissement du réseau, une diminution de la capacité des peintures Du Pont de Nemours à rivaliser avec les autres marques de peinture pour carrosserie et, dès lors, une réduction de l'intensité concurrentielle sur le marché ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède qu'il n'est pas établi que l'exclusivité réservée aux distributeurs Du Pont de Nemours France SA qui cofinancent l'installation de machines chez les carrossiers soit constitutive d'une pratique contraire aux dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 ;

*En ce qui concerne l'entente entre la SARL Fedis et la SA Niort Frères en vue de se répartir certains clients demandeurs des peintures Du Pont de Nemours :*

Considérant que M. Hartereau, gérant de la société Fedis installée à Plouerdern (Finistère), a déclaré, le 15 septembre 1995 : " Pour la Seine Maritime, Niort Frères avait la carte DPN, la Fedis avait la carte DPN pour l'Eure et la carte Duco pour la Seine Maritime. Quant DPN et Duco ont fusionné, nous nous sommes retrouvés à deux sur le 76. Quelques commerciaux Fedis ont prospecté des clients machines Niort. Lors de la fusion DPN Duco à l'été 1993, une réunion avec DPN, la Fedis et Niort Frères a été organisée pour annoncer aux deux sociétés qu'elles opéreraient toutes deux sur le 76. Ce n'est qu'après que sont apparus les problèmes auparavant évoqués ( début 1994). La plus grande partie de ces litiges s'est résolue, par téléphone, mais il en subsistait encore au sujet de cinq clients en juin 1995. A cette date, pour mettre un terme aux incidents, je me suis rendu chez Niort Frères à Rouen : nous avons partagé le volume d'affaires en deux. Il a été convenu que l'agressivité commerciale de Fedis porterait davantage sur deux clients et que

*Niort Frères se concentrerait sur les autres. Ceci n'empêche pas l'un d'aller voir chez l'autre, et de prendre des commandes " ;*

Considérant que les termes de cette déclaration, recueillie dans des conditions régulières, sont opposables tant à la société Fedis elle-même qu'à la société Niort Frères ; que M. Hartereau évoque sans ambiguïté un partage de chiffre d'affaires, c'est-à-dire de clientèle, qui a été opéré entre les deux sociétés indépendamment de la provenance de la machine installée ;

Considérant que les sociétés Fedis et Niort Frères font valoir que chacune d'entre elles avait conservé sa liberté commerciale, notamment pour la prospection de nouveaux clients et pour satisfaire les commandes spontanées émanant d'un client dont la machine avait été installée par l'autre distributeur, ainsi que le confirmeraient les termes d'un courrier adressé le 17 octobre 1995 par la société Fedis à la société Du Pont de Nemours France SA ; que, toutefois, ainsi que cela ressort des termes mêmes employés par M. Hartereau dans sa déclaration précitée, la réunion de juin 1995 a eu clairement pour objet de limiter la liberté commerciale de chacun des distributeurs concernant un certain nombre de clients ; que, si le partage de clientèle s'est accompagné d'une certaine tolérance permettant à chacun des deux distributeurs de desservir occasionnellement un client attribué à l'autre, comme le font apparaître les factures produites, il n'en a pas moins constitué une restriction de concurrence arrêtée d'un commun accord entre les deux distributeurs ; que ce n'est que le 17 octobre 1995, à la suite de son audition par les enquêteurs de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes le 15 septembre 1995, que M. Hartereau a adressé une lettre à la société Du Pont de Nemours France SA lui indiquant que " *dorénavant, il me semble clair que le principe du libre choix du client annoncé par Monsieur Dupré doit être retenu comme la ligne de partage entre nos sociétés respectives* ", confirmant ainsi, implicitement, que tel n'avait pas toujours été le cas jusque là ;

Considérant que la circonstance que le contrat de distribution de la société Du Pont de Nemours France SA ne comporte en lui-même aucune clause d'exclusivité est sans incidence sur la qualification de la pratique ;

Considérant, enfin, que la pratique dénoncée ne peut trouver de justification dans les impératifs techniques propres à l'activité des distributeurs de peinture et en particulier dans la nécessité de rendre un service de proximité, dès lors que les deux sociétés disposaient d'implantations suffisamment proches pour assurer ce service dans le département de la Seine-Maritime ;

Considérant, dès lors, que la concertation entre la SARL Fedis et la SA Niort Frères en vue de se répartir certains clients demandeurs des peintures Du Pont de Nemours constitue une pratique anticoncurrentielle ayant pour objet ou pour effet de limiter ou de fausser le jeu de la concurrence entre les distributeurs de la marque et tombe sous le coup des dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 ;

Considérant, enfin, qu'il n'est pas démontré qu'un tel accord soit indispensable pour améliorer le suivi technique des clients et puisse, dès lors, bénéficier des dispositions du 2 de l'article 10 de l'ordonnance précitée ;

**Sur les suites à donner :**

Considérant qu'aux termes de l'article 13 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986 : "*Le Conseil de la concurrence peut ordonner aux intéressés de mettre fin aux pratiques anticoncurrentielles dans un délai déterminé ou imposer des conditions particulières* " ;

Considérant qu'il y a lieu, comme le demande le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, d'enjoindre aux sociétés Fedis et Niort Frères de mettre fin à l'accord de partage du marché de la Seine Maritime,

**Décide :**

**Article 1<sup>er</sup> :** Il n'est pas établi que la société Du Pont de Nemours France SA ait enfreint les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986.

**Article 2 :** Il est établi que la SARL Fedis et la SA Niort Frères ont enfreint les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986.

**Article 3 :** Il est enjoint aux sociétés Fedis et Niort Frères de mettre fin à l'accord de partage du marché de la Seine Maritime conclu en juin 1995.

Délibéré, sur le rapport de M. Bresse, par Mme Pasturel, vice-présidente, présidant la séance, Mme Boutard-Labarde, Mme Mader-Saussaye, Mme Perrot, MM. Nasse, Piot et Ripotot, membres.

Le secrétaire de séance,

La vice-présidente, présidant la séance,

Sylvie Grando

Micheline Pasturel