

**Décision n° 00-D-63 du 20 décembre 2000
relative à la situation de la concurrence
dans le secteur de la distribution de fioul domestique**

Le Conseil de la concurrence (section IV),

Vu la lettre enregistrée le 1^{er} avril 1998 sous le numéro F 1036, par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence de la situation de la concurrence dans le secteur de la distribution du fioul domestique ;

Vu le livre IV du code de commerce et le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié pris pour l'application de l'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 ;

Vu les observations présentées par la société Interfuel, les établissements Pinson, les établissements Périn, la société Les Distributeurs de Combustibles Associés, venant aux droits et obligations de la société établissements Bernoville, le Syndicat des négociants en combustibles de l'Aisne, la société Shell Direct, venant aux droits et obligations de la société Copitherm, M. Cordey, distributeur indépendant, la Chambre régionale de commerce des combustibles de Normandie, la société Les Combustibles de Normandie, les sociétés Petrovex et Soft, la société Mobil Oil Française, venant aux droits de Coredis, la société Nervol, venant aux droits de C3M et M. Lévêque, distributeur indépendant, et par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général, le commissaire du Gouvernement et les représentants de la société Interfuel, de la société Les Distributeurs de Combustibles Associés venant aux droits et obligations des établissements Bernoville, de la société Petrovex, de la société Les Combustibles de Normandie, des établissements Périn, de la société Shell Direct venant aux droits et obligations de la société Copitherm, de la société Mobil Oil Française venant aux droits de la société Coredis, de la société Nervol, entendus lors de la séance du 25 octobre 2000 ;

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

I. - Constatations

A - LA DISTRIBUTION DE FIOUL DOMESTIQUE

1. La demande et l'offre au niveau national

En diminution régulière depuis les chocs pétroliers, la consommation nationale de fioul domestique atteignait 17 293 kilotonnes en 1993. Cette consommation est répartie entre le chauffage des particuliers (51 %), l'agriculture (14 %), l'industrie (17 %) et, enfin, les marchés publics (10 %). En tant qu'énergie de chauffage, le fioul est, en principe, substituable à l'électricité et au gaz mais le choix des consommateurs est limité par la nature de l'équipement installé. La demande de fioul est saisonnière, les volumes mensuels vendus en décembre, janvier et février représentant en moyenne plus du double de ceux vendus en mai et juin. Le Nord-Pas-de-Calais et la Picardie, régions dans lesquelles ont eu lieu les pratiques dénoncées, représentent respectivement 5 % et 3.5 % de la consommation nationale.

Trois catégories d'entreprises distribuent du fioul domestique. Pour l'année 1996, les groupes pétroliers et leurs filiales ont assuré ensemble la très grande majorité des ventes nationales (77 %). Prises séparément, les filiales détenaient, pour la même année, 38 % du marché national, les principales étant les filiales d'Elf (14.5 %), Total (9.3 %) et BP (4.3 %).

22 % des ventes totales sont assurées par les négociants revendeurs indépendants, qui disposent soit d'une unique implantation locale, soit d'un réseau de plusieurs points de vente. A l'échelle nationale, les principaux vendeurs indépendants sont Bolloré Energie (4.6 % des ventes), Les Combustibles de Normandie (1.8 %), les Etablissements Périn (1.5 %). L'importance des négociants revendeurs indépendants décroît, du fait, notamment, des rachats de fonds de commerce par les filiales de groupes pétroliers.

Enfin, la distribution du fioul domestique est également assurée par la grande distribution. Ainsi, la société Petrovex, citée dans la présente

affaire, est une filiale d'Auchan chargée de cette activité. La part des ventes effectuée par la grande distribution, très minoritaire en 1996 (1 % des ventes nationales), est croissante, les points de vente ayant doublé entre 1995 et 1996, pour atteindre 180. A la différence de la clientèle des filiales de groupes pétroliers et des revendeurs indépendants, celle des grandes surfaces est presque exclusivement composée de particuliers.

Les distributeurs de fioul domestique s'approvisionnent auprès d'entrepôts agréés et de grossistes, appartenant principalement aux groupes pétroliers. Les filiales de groupes pétroliers spécialisées dans la distribution de fioul domestique ne sont pas forcément liées à leur maison mère pour leurs approvisionnements. De leur côté, les distributeurs indépendants s'adressent en général à plusieurs fournisseurs, en fonction des conditions offertes.

2. La distribution de fioul domestique est caractérisée par l'existence de marchés géographiques locaux

4 000 points de vente de fioul domestique étaient recensés sur le territoire français dans les années 90. Il existe une très grande dispersion des volumes annuels vendus entre ces points de vente. Le rayon de livraison d'un distributeur de fioul domestique est limité à une zone géographique d'une trentaine de kilomètres à partir de l'implantation de son dépôt ; au-delà de cette zone, il n'est pas rentable pour le distributeur de livrer des clients en raison des coûts de transport.

Cette dimension géographique des marchés pertinents conduit à relativiser la faiblesse des parts des ventes réalisées à l'échelle nationale. Dès lors que les consommateurs ne peuvent s'adresser qu'aux distributeurs présents dans leur zone d'habitation, un distributeur peut être en position dominante sur un marché local, alors même que ses ventes ne représentent qu'une faible part des ventes nationales. Sur ces marchés locaux, on dénombre en général une ou plusieurs filiales de groupe pétrolier, plusieurs distributeurs indépendants et plus rarement, encore que le mouvement soit à la hausse, une ou des filiales de la grande distribution. Le poids relatif de ces types de distributeurs varie d'une zone à l'autre.

Les prix finaux sont étroitement liés au prix d'achat du fioul. Ils sont susceptibles de fluctuer à un horizon de quinze jours à trois semaines, ce qui explique que les publicités sur les prix soient très rares dans ce secteur. Néanmoins, le caractère géographique restreint des marchés autorise des campagnes publicitaires très ciblées et les démarchages directs de clients, au moyen de tracts ou de " phoning ".

En réponse aux fluctuations saisonnières de la demande, les distributeurs de fioul domestique différencient leur prix selon l'époque de l'année. Ainsi, en 1993, le prix moyen annuel de vente du fioul domestique au niveau national était de 2.09 F TTC par litre, le prix moyen mensuel maximum, de 2.15 F TTC, ayant été atteint en novembre et le prix moyen mensuel minimum de 2.04 F TTC, en juin. L'amplitude des variations mensuelles de prix ainsi que les mois où les prix atteignent des maxima/minima dépendent des conditions climatiques. Par ailleurs, ces données nationales masquent d'importantes disparités locales.

Pour l'ensemble des distributeurs, les marges d'hiver sont supérieures à celles d'été et les particuliers constituent un segment de clientèle plus rentable que la clientèle des agriculteurs. Les ordres de grandeur de marges ont varié sur la durée de l'enquête. Entre 1993 et 1996, elles se situaient dans une fourchette allant de 10 à 35 centimes par litre. Les niveaux de marge diffèrent, en outre, d'un marché local à l'autre.

B - LES PRATIQUES RELEVÉES

1. Le cadre général des " opérations riposte " de la société Interfuel

La société Interfuel, qui appartient au groupe British Petroleum (BP), a défini, au début des années 90, une politique commerciale orientée vers la préservation de ses marges et de ses parts de marché. Cette politique commerciale, baptisée " opérations riposte ", était définie et encadrée par le siège d'Interfuel, ainsi qu'en témoignent les documents saisis lors de l'enquête. Le principe de ces opérations a été arrêté en 1989, comme le précise une note dactylographiée, datée du 29 mai 1989, émanant de la direction commerciale d'Interfuel :

" (...) *POLITIQUE* (...) : 5°) *Prix de vente correspondant à notre image de qualité, politique non agressive, mais avec droit de riposte.*

(...) 3. *PRIX DE VENTE* : *Sauf exception décidée en commun avec la Direction Générale, nous ne sommes pas attaquants, mais suiveurs.*

3.1. Prix des fiouls. (...)

3.1.2. Stratégie de prix. En cas d'attaque d'un client par un concurrent dans notre zone, le responsable d'agence doit rechercher le niveau de prix susceptible de ne pas perdre ce client. Il cherche bien entendu à fixer au plus haut en tenant compte, notamment, des qualités de l'agence par rapport à l'adversaire.

Il a par la suite un droit de riposte avec cet adversaire. La condition d'exercice de ce droit est de le faire savoir à l'adversaire ".

Une note manuscrite, intitulée " *la stratégie riposte* " et rédigée par Mme Prince, ancienne responsable marketing d'Interfuel, a été saisie au siège de cette société. Elle établit les motifs de mise en place d'une opération riposte (débauche ou installation de personnel Interfuel, agression sur le marché) et les moyens de ces opérations (guerre des prix, opérations promotionnelles). Elle souligne qu'il est nécessaire d'estimer les risques de contamination, d'informer les concurrents, de suivre et analyser les résultats obtenus en fonction de l'objectif initial. Cette note fixe également le cadre d'une participation du siège aux opérations des agences, ce qui leur permet de pratiquer pendant plusieurs mois des marges très faibles :

" Les principes des budgets riposte

1°) La contribution riposte des agences :

10 F/m3 prélevés par avance

12 F/m3 apportés par IF siège (lire Interfuel siège)

remise dans un compte d'attente

2°) Le responsable du budget

Bernard Hiffler "

La mise en œuvre, le déroulement et les résultats des opérations riposte font l'objet de rapports dans des documents hebdomadaires rédigés par la direction commerciale d'Interfuel (DCO) intitulés " *Les Echos de la DCO* ".

2. Le marché de la zone de Maubeuge (59)

Selon le rapport administratif d'enquête, la société Interfuel, filiale de la société BP, disposait en 1993/94, sur le marché de la zone de Maubeuge, de quatre points de prise de commande, qui lui permettaient de totaliser près de 45 % des volumes annuels vendus dans un périmètre de quinze km autour de Maubeuge. Un magasin Auchan desservait, depuis octobre 1992, le marché local de Maubeuge par l'intermédiaire de la société Petrovex, filiale du groupe Auchan, à hauteur de 7 % des volumes annuels. La stratégie tarifaire de cet opérateur était de prendre des parts de marché, sans pour autant casser systématiquement les prix. Enfin, une douzaine de distributeurs indépendants assuraient aussi la distribution de fioul domestique sur ce marché local. Leurs parts de marché étaient faibles : cinq d'entre eux desservaient moins de 3 % du marché, et les sept restants desservaient entre 4 et 9.5 %.

La détermination de ces parts de marché repose sur une zone de livraison de quinze km autour de Maubeuge, alors que le rayon d'action des distributeurs de fioul domestique est de trente km en moyenne. Les parts relatives réelles de chaque distributeur sont donc entachées d'une certaine incertitude. Il n'en demeure pas moins que, sur le marché de la distribution de fioul domestique dans la proche région de Maubeuge, le principal opérateur était, à l'époque, Interfuel, concurrencé par de petits ou très petits distributeurs indépendants et par un magasin Auchan.

Les pratiques relevées sur le marché de Maubeuge paraissent s'inscrire dans la stratégie générale de la société Interfuel définie par le siège. A l'automne 1993, M. Nolot, responsable de l'agence Interfuel de Maubeuge, a effectué des démarches auprès de quatre distributeurs indépendants de la zone afin de mettre en place une concertation tarifaire. Les incitations à la hausse des prix étaient appuyées de deux éléments : d'une part, il était avancé que cette démarche était collective, au sens où d'autres distributeurs, y compris Auchan, étaient d'accord pour relever leurs prix ; d'autre part, en cas de refus d'alignement à la hausse, Interfuel menaçait de déclencher une guerre tarifaire pouvant aller jusqu'à l'annulation de ses propres marges, ce qui amènerait les récalcitrants à relever leurs prix.

Les distributeurs suivants ont été contactés par Interfuel, sans succès : les établissements Ducornet (8.2 % des parts de marché), les établissements Blot, (4.9 % des ventes) et la société Lenain, qui détenait moins de 1 % du marché.

En revanche, la démarche effectuée par M. Nolot auprès des établissements Pinson, situés à Hautmont (59) et desservant 4.2 % du marché local de Maubeuge, a été suivie d'effet, ainsi que l'indique M. Pinson dans le procès-verbal de déclaration du 14 mai 1997 :

" Monsieur Nolot de la société Interfuel est venu me voir en septembre/octobre 1993 (...) pour me dire que mes prix étaient corrects et que

nous n'étions pas plus cher qu'Auchan Louvroil mais que la marge commerciale devait être augmentée. M. Nolot m'a indiqué qu'il agissait sur les ordres de sa Direction pour prendre contact avec la concurrence dans la perspective d'augmenter les marges de son point de vente de Maubeuge. Il m'a demandé d'augmenter mes marges et dans le cas où je n'acceptais pas cette demande il pouvait faire des marges 0. Je lui ai fait savoir que mes prix de vente étaient alignés sur ceux d'Auchan Louvroil avec un différentiel de 1 centime environ en dessous de ceux d'Auchan en lui précisant que si les prix d'Auchan subissaient des hausses, j'aurais pu augmenter mes prix également. Sur ce, M. Nolot m'a indiqué qu'il allait prendre contact avec les responsables des distributeurs du secteur dont ceux de l'hypermarché de Louvroil. J'ai considéré cette démarche positive dans le sens où chacun doit faire fonctionner son entreprise.

(....) A cette époque, j'ai constaté un relèvement de l'ordre de 10 centimes des prix de vente du fioul de la part d'Auchan (...). Le relèvement constaté m'a permis de relever dans les mêmes proportions mes propres prix de vente et donc mes marges ".

3. Le marché de la zone de Saint-Quentin (02)

Selon le rapport administratif d'enquête, sept entreprises assuraient, en 1996, la distribution de fioul domestique sur le marché de Saint-Quentin. Les principaux distributeurs, en termes de parts de marché, étaient les suivants : les établissements Bernoville, avec 26 % des volumes vendus, DCA, filiale de Total, avec 25 %, Interfuel, filiale de BP, avec 16 %, et les établissements Périn, avec 16 %. Les trois autres distributeurs indépendants étaient des entreprises de petite taille. L'offre sur le marché de Saint-Quentin était donc principalement répartie entre deux filiales de groupes pétroliers et deux distributeurs indépendants.

Les établissements Bernoville avaient une clientèle composée très majoritairement d'agriculteurs. Lors de l'hiver 1993-1994, ils ont décidé d'accorder aux particuliers le bénéfice des tarifs traditionnellement réservés aux agriculteurs, par le biais des comités d'entreprise. Les prix pratiqués par Bernoville à cette époque étaient donc sensiblement plus bas que ceux des autres distributeurs du secteur.

Ce positionnement commercial des établissements Bernoville a été à l'origine d'une opération riposte de la part d'Interfuel. D'une part, Interfuel a lancé une offre promotionnelle valable du 21 décembre 1993 au 7 janvier 1994. Les prix proposés étaient de 1,66 F TTC/litre, pour des livraisons de moins de 3 000 litres, et de 1,60 F TTC/litre, pour des livraisons de plus de 3 000 litres. Ce prix était inférieur à celui des établissements Bernoville, le différentiel étant de l'ordre de 30 centimes, et le décrochage par rapport aux prix pratiqués jusqu'alors par Interfuel était de l'ordre de 50 centimes. Cette offre promotionnelle aurait été diffusée auprès des consommateurs au moyen de tracts et de publicités parues dans l'hebdomadaire PUB, édition de Compiègne. La campagne publicitaire aurait été élaborée en collaboration avec les responsables " *marketing* " du siège d'Interfuel. L'information sur les prix bas de l'agence Interfuel de Saint-Quentin aurait aussi été transmise à un groupement d'acheteurs de fournitures agricoles, le GERMA.

D'autre part, Interfuel aurait sollicité l'intervention de M. Launoy, qui exerçait à la fois les fonctions de directeur des établissements Périn, distributeur de taille comparable aux établissements Bernoville, et de président du Syndicat des négociants en combustibles de l'Aisne, auprès de M. Bernoville, pour amener celui-ci à relever ses prix.

Cette " *opération riposte* " aurait permis d'atteindre l'objectif que s'était assigné l'agence Interfuel de Saint-Quentin puisque le prix du fuel des établissements Bernoville aurait affiché une hausse à l'issue de l'opération.

4. Les autres marchés

D'autres marchés ont été étudiés par les enquêteurs. Cependant, lors de la rédaction de son rapport, le rapporteur a écarté, pour des raisons de procédure, les principales pièces afférentes à ces marchés.

C. - LES GRIEFS NOTIFIES

Sur la base de ces constatations, les griefs suivants ont été notifiés, le 12 avril 1999 et le 12 octobre 1999, sur le fondement de l'article L. 420-1 du code de commerce :

- à l'encontre d'Interfuel, pour avoir mis en oeuvre des actions concertées sur les marchés de Maubeuge, Saint-Quentin et Cherbourg,
- à l'encontre de la société Pérovex, pour avoir mis en oeuvre une action concertée sur les marchés de Cherbourg et de Périgueux,
- à l'encontre de la société Shell Direct, venant aux droits de la société Copitherm, pour avoir mis en oeuvre une action concertée sur le marché de Vimoutiers,
- à l'encontre de la Chambre régionale de commerce des combustibles de Normandie, pour avoir organisé des réunions et diffusé des informations appuyées sur des évaluations de coûts auprès des distributeurs en vue de fixer des marges minimales,
- à l'encontre de la société Les Combustibles de Normandie (LCN) pour avoir participé à une action concertée sur le marché de Cherbourg,

- à l'encontre des Etablissements Pinson pour avoir adhéré à une action concertée sur le marché de la distribution de fioul domestique dans la région de Maubeuge,
- à l'encontre des Etablissements Périn pour avoir adhéré à une action concertée sur le marché de la distribution de fioul domestique dans la région de Saint-Quentin,
- à l'encontre des Etablissements Bernoville, qui ont été ultérieurement absorbés par la société Les Distributeurs de Combustibles Associés, pour avoir adhéré à une action concertée sur le marché de la distribution de fioul domestique dans la région de Saint-Quentin,
- à l'encontre de M. Cordey, distributeur indépendant, pour avoir adhéré à une action concertée sur le marché de la distribution de fioul domestique dans la région de Vimoutiers,
- à l'encontre de la société Soft pour avoir adhéré à une action concertée sur le marché de la distribution de fioul domestique dans la région de Périgueux,
- à l'encontre de la société Nervol, venant aux droits de C3M, pour avoir adhéré à une action concertée sur le marché de la distribution de fioul domestique dans la région de Périgueux,
- à l'encontre de M. Lévêque, distributeur indépendant, pour avoir adhéré à une action concertée sur le marché de la distribution de fioul domestique dans la région de Périgueux,
- à l'encontre du Syndicat des négociants en combustibles de l'Aisne pour avoir adhéré à une action concertée sur le marché de la distribution de fioul domestique dans la région de Saint-Quentin,
- à l'encontre de la société Mobil Oil Française, venant aux droits de la société Corédis, pour avoir adhéré à une action concertée sur le marché de la distribution du fioul domestique dans la région de Périgueux.

Au stade du rapport écrit, n'ont été retenus que les griefs formulés à l'encontre :

- de la société Interfuel, pour s'être livrée à des pratiques d'entente anticoncurrentielle sur les marchés de Maubeuge et Saint-Quentin, sous réserve toutefois de l'appréciation des pièces versées au dossier sur ce deuxième marché,
- des Etablissements Pinson, pour s'être livrés à des pratiques d'entente anticoncurrentielle sur le marché de Maubeuge,
- des Etablissements Périn et des établissements Bernoville, qui ont été ultérieurement absorbés par la société Les Distributeurs de Combustibles Associés, pour s'être livrés à des pratiques d'entente anticoncurrentielle sur le marché de Saint-Quentin, sous réserve toutefois de l'appréciation des pièces versées au dossier.

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

Sur les pratiques relevées sur le marché de la zone de Saint-Quentin

En ce qui concerne la régularité des procès verbaux

Considérant que la société Interfuel, les établissements Périn et les établissements Bernoville font valoir que l'ensemble des pièces relatives au marché de Saint-Quentin doit être écarté au motif que l'obligation de loyauté dans le déroulement de la procédure n'a pas été respectée dès lors que les procès-verbaux de déclaration et de communication de documents ne comportent ni le visa du livre IV du code de commerce, anciennement ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986, ni, à l'exception de deux d'entre eux, l'explicitation de l'objet de l'enquête ;

Considérant que le commissaire du Gouvernement conclut à la validité des procès-verbaux d'audition de M. Bernoville en date des 22 juin et 12 juillet 1994 dès lors que, malgré l'absence de référence à l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986, " *le fait que l'enquêteur ait décliné ses qualités tout en précisant qu'il agissait notamment sous l'autorité du chef de la Brigade Interrégionale d'Enquête Nord-Pas de Calais-Picardie pouvait difficilement laisser ignorer à la personne interrogée qu'il s'agissait d'une enquête de concurrence. Cette personne pouvait d'autant moins l'ignorer que ses déclarations portent précisément sur des questions de concurrence.* " ;

Mais considérant que les déclarations et documents permettant d'établir la participation d'une personne auditionnée à une entente prohibée ne peuvent être considérés comme régulièrement recueillis que si cette personne n'a pu se méprendre ni sur la portée de ses déclarations et des communications de documents auxquelles elle procède, ni sur le fait que ces déclarations et communications pouvaient ensuite être utilisées contre elle ; qu'en l'espèce, le procès-verbal de déclaration de M. Bernoville, en date du 22 juin 1994, le procès-verbal de déclaration de M. Alleau, " *manager* " régional Picardie de la société Interfuel, en date du 29 juin 1994, le procès-verbal de déclaration de M. Alleau et de M. Tugaut, " *manager* " régional pour la région Est de la société Interfuel, en date du 1^{er} juillet 1994, ne visent pas l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 et portent la simple mention " *après avoir indiqué l'objet de l'enquête* ", sans autre précision ; que le procès-verbal de

déclaration de M. Bernoville, en date du 12 juillet 1994, et le procès-verbal de M. Launoy " directeur régional du groupe Périn basé à Rouvroy ", également en date du 12 juillet 1994, ne visent pas non plus l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 et portent la simple mention " après avoir indiqué l'objet de l'enquête, à savoir : distribution du fuel ", elle aussi insuffisante ; qu'il n'existe, en la cause, aucun élément extrinsèque ou intrinsèque permettant de conclure que les personnes entendues ne pouvaient, néanmoins, ignorer qu'elles étaient appelées à s'expliquer dans le cadre des dispositions de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 relative aux pratiques anticoncurrentielles ; qu'elles ont pu, dès lors, se méprendre sur les conséquences susceptibles d'être tirées de leurs déclarations ; que, dans ces conditions, les procès-verbaux susvisés doivent être écartés de la procédure, ainsi que l'ensemble des documents communiqués dans le cadre de ces auditions ;

Considérant qu'il résulte de l'ensemble de ce qui précède qu'aucun élément ne permet d'établir les griefs qui avaient été notifiés à la société Interfuel, aux établissements Bernoville et aux établissements Périn ; qu'il y a lieu, dès lors, de faire application des dispositions de l'article L. 464-6 du code de commerce ;

Sur les pratiques relevées sur le marché de la zone de Maubeuge

Considérant que les relevés tarifaires concernant le marché de Maubeuge pour la période de l'automne 1993 ont été écartés dans le rapport faisant suite à la notification de griefs comme ayant été communiqués par M. Sagaert, contrôleur de gestion de la société Pétrovex, à la suite d'une demande écrite de l'enquêteur qui ne mentionnait pas l'objet de l'enquête et ne faisait pas référence à l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 ; qu'en conséquence, l'analyse des pratiques ne peut s'appuyer que sur les procès-verbaux d'audition des différents distributeurs ;

Considérant qu'à l'automne 1993, M. Nolot, responsable de l'agence Interfuel de Maubeuge, a démarché quatre distributeurs indépendants de la zone de Maubeuge pour leur proposer d'augmenter leurs tarifs ; qu'il a avancé que cette hausse était convenue avec d'autres distributeurs, y compris le magasin Auchan de Louvroil ; qu'il a assorti sa proposition de menaces de déclenchement d'une guerre tarifaire en cas de refus ; que ses démarches n'ont pas été suivies d'effet pour la majorité des distributeurs rencontrés ; qu'elles ont amené M. et Mme Ducornet à déposer une plainte devant la DDCCRF de Valenciennes, le 31 mars 1994 ; qu'en revanche, les établissements Pinson ont effectivement procédé à une hausse tarifaire ;

Considérant qu'aucun élément du dossier ne permet d'établir la participation d'Auchan Louvroil à la hausse concertée des prix, ni même d'avancer qu'Auchan aurait été démarché à cette fin par la société Interfuel ;

Considérant que la société Interfuel fait valoir que la preuve d'une entente tarifaire entre elle-même et les établissements Pinson n'est pas rapportée dès lors, d'une part, que les prix des établissements Pinson suivaient l'évolution des prix d'Auchan, abstraction faite de toute concertation, d'autre part, qu'en l'absence de preuve d'une entente entre les sociétés Interfuel et Pétrovex (Auchan), il ne peut être soutenu qu'une entente ait eu lieu entre les établissements Pinson et Interfuel ;

Considérant que M. Pinson a déclaré, lors de son audition par procès-verbal du 14 mai 1997 : " *Je lui ai fait savoir - à M. Nolot, responsable de l'agence Interfuel de Maubeuge - que mes prix de vente étaient alignés sur ceux d'Auchan Louvroil avec un différentiel de 1 centime environ en dessous de ceux d'Auchan en lui précisant que si les prix d'Auchan subissaient des hausses, j'aurais pu augmenter mes prix également. Sur ce, M. Nolot m'a indiqué qu'il allait prendre contact avec les responsables des distributeurs du secteur dont ceux de l'hypermarché de Louvroil. (...). A cette époque, j'ai constaté un relèvement de l'ordre de 10 centimes des prix de vente du fioul de la part d'Auchan (...) Le relèvement constaté m'a permis de relever dans les mêmes proportions mes propres prix de vente et donc mes marges* " ;

Considérant, cependant, que M. Pinson a encore précisé : " *En résumé, l'augmentation de la marge s'est produite vers la deuxième quinzaine d'octobre. Je confirme que cette augmentation de la marge est le reflet des démarches de M. Nolot et de la hausse des prix d'Auchan* " ; qu'il résulte de cette déclaration que, convaincu, à la suite de la démarche effectuée auprès de lui par la société Interfuel, que l'entente ainsi nouée avait pu s'étendre également au magasin Auchan Louvroil, M. Pinson, qui se croyait, dès lors, assuré du relèvement des prix de ses deux concurrents, a décidé d'augmenter ses propres tarifs au cours de la deuxième quinzaine d'octobre ; que, si l'instruction n'a pas apporté de preuve directe que M. Pinson aurait augmenté ses prix avant l'augmentation décidée par Auchan, et non après, à titre de simple réaction, la déclaration précitée établit que c'est bien de son propre chef, et sur la base de l'idée qu'il se faisait de l'entente présentée par M. Nolot, qu'il a pris sa décision ; que sa marge moyenne, qui était de 20 centimes HT environ pour une vente de 500 litres de fioul, est alors passée à 38 centimes HT, ce qui montre que l'évolution de ses prix ne s'expliquait pas par les seules circonstances extérieures ;

Considérant, d'ailleurs, qu'ayant, selon ses propres termes, " *considéré cette démarche (de M. Nolot d'Interfuel) positive dans le sens où chacun doit faire fonctionner son entreprise* ", M. Pinson a entrepris d'organiser une réunion avec un autre distributeur, pour étendre la concertation tarifaire : " *Ayant pris contact avec M. Cordier Jacques, responsable des établissements Lefort à Jeumont (...), j'ai proposé à M. Cordier de rencontrer M. Nolot. Cette rencontre a eu lieu dans les locaux des Ets Lefort. Etaient présents : moi même, M. Nolot et*

M. Cordier Jacques. M. Nolot a confirmé au cours de cette rencontre ses contacts avec la concurrence dans l'objectif d'une amélioration des marges " ; que M. Cordier, entendu le 6 octobre 1994, a reconnu avoir rencontré M. Nolot " *il y a un an environ "*, tout en situant le lieu de cette rencontre chez M. Pinson ; que, si l'effet réel ou potentiel de cette rencontre n'est pas établi, elle traduit l'adhésion personnelle de M. Pinson au principe de la concertation proposée par Interfuel ;

Considérant que la société Interfuel soutient encore qu'elle n'a exercé aucune contrainte sur les établissements Pinson ;

Mais considérant que la société Interfuel a averti les établissements Pinson du déclenchement d'une guerre tarifaire au cas où ceux-ci se refuseraient à rehausser leurs marges et qu'il résulte des déclarations de M. Pinson, ci-dessus reproduites, que cette menace de rétorsion a contribué à sa décision de relever les prix de vente du fioul domestique ; que, pour autant, la pression exercée ne saurait exonérer les établissements Pinson de leur participation à l'entente ; qu'au surplus, d'autres distributeurs, soumis aux mêmes pressions, ne se sont pas pliés aux injonctions de la société Interfuel ;

Considérant, enfin, que la société Interfuel fait valoir que l'entente alléguée, serait-elle prouvée, n'a pas porté d'atteinte sensible au jeu de la concurrence ;

Considérant qu'il résulte des énonciations d'un arrêt rendu le 12 janvier 1999 par la Cour de cassation, que " *c'est à bon droit que la cour d'appel a énoncé qu'en l'absence de toute définition légale ou réglementaire d'un seuil de sensibilité, il appartient aux juridictions saisies de vérifier dans chaque cas d'espèce si l'effet potentiel ou avéré des pratiques incriminées est de nature à restreindre de manière sensible le jeu de la concurrence sur le marché concerné "* ; que l'agence Interfuel de Maubeuge détenait une part de marché de 45 % des ventes sur le marché de Maubeuge en 1993 et que la part des établissements Pinson s'élevait à 4.2 % des ventes ; que la concertation tarifaire a donc concerné au total près de 50 % de l'offre ; qu'il s'ensuit que l'effet avéré de la concertation tarifaire a restreint de manière sensible le jeu de la concurrence sur le marché de la distribution de fioul domestique à Maubeuge ;

Considérant qu'il résulte de l'ensemble de ce qui précède que les pratiques de la société Interfuel et des établissements Pinson, qui sont établies, constituent une entente anticoncurrentielle prohibée par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ;

Sur les sanctions relatives aux pratiques relevées sur le marché de Maubeuge

Considérant que, pour apprécier l'importance du dommage causé à l'économie, il convient de noter que les pratiques en cause ont eu lieu à l'entrée de l'hiver, période pendant laquelle les consommateurs sont particulièrement captifs, dès lors que les volumes de fioul qu'ils achètent ne dépendent pas tant du prix que des circonstances climatiques ; que la concertation tarifaire a concerné près de 50 % de l'offre totale sur le marché pertinent ;

Considérant que, pour apprécier la gravité des faits, il y a lieu de relever que la société Interfuel, qui appartient à un groupe pétrolier d'importance mondiale, a fait état de menaces de guerre tarifaire et d'annulation de ses marges particulièrement susceptibles d'impressionner de petites entreprises ; que, cependant, les pratiques n'ont eu qu'une durée limitée ;

Considérant que, si les établissements Pinson ont adhéré à la proposition de hausse tarifaire, cette entreprise de très petite taille n'a pas pris l'initiative de la pratique anticoncurrentielle et pouvait craindre des mesures de rétorsion de la part d'une entreprise appartenant à un groupe très important ;

Considérant que les établissements Pinson font état, pour l'exercice clos le 31 décembre 1999, d'un chiffre d'affaires de 7 272 443 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de prononcer à leur encontre une sanction pécuniaire de 7 000 F ;

Considérant que la société Interfuel fait état, pour l'exercice clos le 31 décembre 1999, d'un chiffre d'affaires de 212 220 F et d'une perte de 3 058 555 F ; que le commissaire du Gouvernement, qui avait proposé dans son mémoire en réponse au rapport une sanction de 9 800 000 F, a indiqué, en séance, que cette proposition était basée sur le chiffre d'affaires réalisé par la société Interfuel à une date antérieure à l'exercice clos le 31 décembre 1999, mais qu'il fallait tenir compte de la très forte diminution de ce chiffre en 1999, consécutive à une réorganisation du groupe BP ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de prononcer à l'encontre de cette société une sanction pécuniaire de 10 000 F ;

Considérant que la présente décision, si elle sanctionne deux entreprises pour une entente réalisée sur un marché géographique limité, doit être portée à la connaissance de l'ensemble des professionnels de la distribution du fioul domestique afin d'éviter le renouvellement de

pratiques semblables sur d'autres marchés géographiques ; qu'il convient, en conséquence, de prescrire la publication de la présente décision dans la revue Carburants et Combustibles, aux frais de la société Interfuel, filiale de BP, instigatrice de l'entente sur le marché de Maubeuge,

DECIDE

Article 1.- Il n'est pas établi que la société Interfuel, les établissements Périn et les établissements Bernoville ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce en ce qui concerne les pratiques relatives au marché de la distribution du fioul de Saint-Quentin.

Article 2.- Il est établi que la société Interfuel et les établissements Pinson ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce en se livrant aux pratiques constatées sur le marché de la distribution du fioul de Maubeuge.

Article 3.- Sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

- 10 000 F à la société Interfuel ;
- 7 000 F aux établissements Pinson.

Article 4.- Dans un délai de deux mois à compter de la notification de la présente décision, la société Interfuel fera publier la présente décision dans une édition de la revue Combustibles et Carburants. Cette publication sera précédée de la mention " *Décision du Conseil de la concurrence du 20 décembre 2000 relative à des pratiques constatées dans le secteur de la distribution du fioul domestique, publiée aux frais de la société Interfuel, filiale de BP* ".

Délibéré, sur le rapport de Mme Aloy, par Mme Pasturel, vice-présidente, présidant la séance, M. Nasse et M. Ripotot, membres.

La secrétaire de séance

Patricia Perrin

La vice-présidente
présidant la séance,

Micheline Pasturel