



**Décision n° 05-D-07 du 24 février 2005
relative à des pratiques mises en œuvre sur les marchés
des armes et des munitions civiles**

Le Conseil de la concurrence (section IV),

Vu la lettre enregistrée le 2 septembre 1998, sous le numéro F 1080, par laquelle l'entreprise Eric Briano a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre par la société Browning Winchester France ;

Vu la décision du 28 septembre 2004 du président du Conseil de la concurrence décidant de mettre en œuvre la procédure simplifiée prévue à l'article L. 463-3 du code de commerce ;

Vu les articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté européenne ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié et le décret 2002-689 du 30 avril 2002, fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce ;

Vu la communication n° 2004/C 101/107 de la Commission du 27 avril 2004 sur les lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté Européenne ;

Vu les observations présentées par la société Browning Sports France venant aux droits de la société Browning Winchester France et par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général, le commissaire du Gouvernement et la société Browning Winchester France entendus lors de la séance du 26 janvier 2005 ; M. X... , armurier, ayant été régulièrement convoqué ;

Adopte la décision suivante :

I. Constatations

A. LE SECTEUR DES ARMES ET MUNITIONS CIVILES

1. LES PRODUITS

1. Le secteur des armes civiles regroupe les armes à feu, les munitions, les armes blanches, les équipements et accessoires. Les équipements et accessoires sont aujourd'hui un marché essentiel pour les armuriers puisqu'ils représentent la moitié de leur chiffre d'affaires, contre 30 % pour les armes à feu. Les armes à feu et les munitions vendues pour un usage civil sont équivalentes ou identiques à celles utilisées par les forces de police et militaires. Toutefois, les secteurs civil et militaire ne sauraient se confondre. Les circuits de distribution et les procédures d'achat sont fondamentalement différents et le secteur des armes civiles est soumis à une réglementation européenne et nationale très contraignante.
2. Les armes à feu comprennent les armes de poing et les armes d'épaule. Celles-ci se divisent en armes pour le tir sportif et armes de chasse. Les armes de chasse représentent environ 90 % du marché français des armes neuves pour la période considérée, 1997-2001. Il existe également un marché des armes d'occasion dont la taille est estimée entre 30 et 40 % du marché des armes neuves.
3. Les armes de chasse se divisent, elles-mêmes, en catégories : fusils à canon lisse conçus pour tirer des gerbes de plombs et carabines à canon rayé conçues pour le tir ajusté d'une balle. Ces catégories se divisent, ensuite, en sous-catégories en fonction du nombre de canons et du mécanisme : à verrou, à levier, semi-automatique, automatique. Des subdivisions en fonction des calibres pourraient être envisagées. L'échelle des prix est très large : de quelques centaines à plusieurs dizaines de milliers d'euros.
4. En ce qui concerne les munitions, une segmentation proche de celle des armes à feu est concevable en fonction, notamment, du type d'arme, de l'utilisation, tir sportif ou chasse, du calibre.

2. LA TAILLE DES MARCHÉS

5. Le marché civil des armes et munitions est en baisse continue, depuis 1993-1994, en France comme dans beaucoup d'autres pays européens. Ce déclin est essentiellement dû à la diminution du nombre de chasseurs qui est passé de 2,3 millions en 1985 à 1,22 million en 2003 et qui continue à diminuer d'environ 30 000 individus par an. A cette cause principale s'ajoutent la saturation du marché et le renforcement de la législation. Les marchés sont désormais stabilisés, pour les armes à feu, à 100 000 unités par an, contre 200 000 au début des années 1990, soit environ 100 millions d'euros en valeur, et, pour les munitions, à 70 millions d'euros, 20 millions pour les munitions métalliques, 50 millions pour les cartouches à plomb.
6. Les réglementations européenne et française applicables aux détenteurs d'armes, d'une part, aux revendeurs, d'autre part, ont été revues de manière restrictive avec l'entrée en vigueur de la directive européenne du 18 juin 1991 relative au contrôle de l'acquisition et de la détention d'armes et des décrets du 6 mai 1995 et du 16 décembre 1998 modifiant le régime des matériels de guerre, armes et munitions. L'acquisition et la détention d'armes et

de munitions par les particuliers sont soumises à autorisation. Les armuriers sont une profession réglementée ; leurs ventes doivent être enregistrées et peuvent être contrôlées. Enfin, depuis 1998, les particuliers ont l'obligation de conserver leurs armes à feu dans un coffre-fort.

7. La délivrance du permis de chasser est soumise à un examen comprenant une épreuve théorique et une épreuve pratique. Le permis doit, en outre, être validé moyennant le versement d'une redevance annuelle, 38 € pour la redevance départementale ou 194 € pour la redevance nationale.

3. LES INTERVENANTS

8. Les marchés des armes à feu et des munitions sont très éclatés. En l'absence de statistiques professionnelles, l'évaluation des parts de marché des différents intervenants est nécessairement approximative.
9. Sur le marché des armes à feu, deux groupes ont une part estimée à 15 % chacun : Browning Winchester et Beretta-Benelli-Franki. Deux autres sociétés occupent des parts d'environ 10 % en volume, le fabricant français Verney-Caron et l'importateur Europ-Arm. Ce dernier est positionné sur le créneau des premiers prix. Les 50 % restants sont répartis entre une cinquantaine de marques dont le deuxième fabricant français Chapuis et le leader américain comme mondial, Remington.
10. Sur le segment des cartouches à plomb, intervenaient pour la période en cause, le groupe français NobelSport, la société italienne Cheddite et la société espagnole TNT Rio. Par ailleurs, il existait de nombreux encartoucheurs produisant chacun quelques millions de cartouches par an. Toutes ces entreprises fabriquent soit sous leurs propres marques soit sous des marques de distribution. La principale est la marque Solognac des magasins de sport Décathlon.
11. Le segment des munitions métalliques est, quant à lui, occupé par les sociétés Remington, Winchester, Ruag, Sellier & Bellot. Ces quatre entreprises représentent environ 80 % du marché. Le groupe Ruag qui commercialise notamment sous les marques Dynamit Nobel et Norma a, sans être dominant, une part de marché supérieure à celle de ses concurrents.
12. La société Browning Winchester France était, jusqu'en 1996, une filiale de la société belge FN Herstal, elle-même filiale du groupe public français Giat Industrie. En 1996, FN Herstal est vendue par ce groupe à la région Wallonie. Browning Winchester France devient une filiale de Browning International et sa raison sociale change, en 1998, pour Browning Sports France. A partir de 2002, Browning International mène une réorganisation de ses activités en France et en Europe : le marketing, l'administration générale et l'administration des ventes sont centralisés en Belgique. En France, la comptabilité et le dédouanement des produits sont sous-traités, la force de vente est externalisée et confiée, par un contrat d'agent, à la société BWM (Bernard Walter Moriceau) France, EURL dont le gérant est l'ancien directeur général de Browning Sports France.

4. LA DISTRIBUTION

13. L'enseigne Décathlon, à travers son réseau de 176 magasins dotés d'un rayon de chasse, détenait environ 10 % du marché des armes à feu jusqu'à son retrait de ce marché à la fin

de l'année 2002. Elle reste l'entreprise leader pour la vente au détail des munitions, avec une part de marché d'environ 20 %, grâce notamment à sa marque Solognac sous laquelle plus de 50 millions de cartouches sont vendues chaque année.

14. Les ventes par correspondance représentent environ 20 % du marché des armes à feu. Depuis la disparition de la société Manufrance, l'entreprise leader sur ce créneau est le groupe autrichien Kettner qui est à la fois un importateur-distributeur, un revendeur avec 9 magasins en France et une entreprise de vente par correspondance dont le catalogue est diffusé à environ 180 000 exemplaires chaque année.
15. Il subsistait, enfin, sur la période considérée, 800 armuriers indépendants (contre 1 300 en 1990). Certains gros détaillants comme les sociétés Frankonia, Roumaillac ou Vouzelaud publient des catalogues et vendent également par correspondance. Un groupement d'achat, « Unifrance », rassemble environ 250 armuriers. Toutefois, ses adhérents peuvent acheter directement aux distributeurs sans passer par son intermédiaire et en bénéficiant parfois de meilleures conditions.

B. LES PRATIQUES

1. LE CONTRAT DE REVENDEUR PILOTE

16. Browning Winchester France a signé, à partir de 1995, des contrats de «*revendeur pilote*» avec des armuriers qui ont constitué un réseau d'environ 250 points de vente. Les armuriers pilotes s'engageaient à commander des quantités minima pour l'année ou la saison. Ils devaient, en outre, remplir certains critères : « *exercer son activité dans un point de vente au détail spécialisé dans la vente d'armes et de munitions de chasse et de sport ... L'agencement, extérieur et intérieur, doit être compatible avec l'image de marque des produits BROWNING et WINCHESTER, c'est-à-dire des produits de haute qualité et prestigieux destinés à une clientèle exigeante* » (article 3 du contrat). Les revendeurs pilotes devaient également « *disposer d'un atelier de réparation convenablement équipé* » (annexe au contrat intitulée « *Service après Vente* », point 2) leur permettant d'assurer le SAV simple. Ils bénéficiaient, en contrepartie, de conditions préférentielles de remises et de ristournes de fin d'année.
17. En 1997, l'article 7.2. du contrat est complété par l'alinéa suivant : « *Le revendeur pilote s'engage expressément à respecter la politique commerciale que souhaite développer Browning Winchester France avec le réseau d'armuriers notamment en matière de politique tarifaire, de communication publicitaire écrite ou orale...* ». Le directeur de Browning France, à l'époque des faits, a déclaré qu'à son sens la mention « *politique tarifaire* » visait les prix conseillés. Une annexe au contrat intitulée « *Gamme de produits-promotion sur lieu de vente* » prévoit, en son point 6, que le revendeur pilote « *s'engage à se conformer aux directives de BW France SA en matière de publicité relative aux produits ou aux marques BROWNING et WINCHESTER et, en tout cas, à s'abstenir de toute publicité centrée essentiellement sur la possibilité d'acquérir les produits BROWNING et WINCHESTER à des conditions manifestement incompatibles avec les prestations de conseil et de service à la clientèle auxquelles le revendeur pilote est contractuellement tenu* ».
18. Cette clause de respect de la politique commerciale sera maintenue dans les contrats annuels signés entre 1998 et 2001 et supprimée dans les contrats dits de « *Dealer Browning Partner* » mis en place à partir de janvier 2002.

2. LA DIFFUSION ET LA SURVEILLANCE DES TARIFS

19. Entre 1997 et 2001, Browning France diffusait un tarif annuel - hors taxe pour l'année 1997, toutes taxes comprises pour les années 1999 à 2001 - avec, pour chaque article, un prix qui correspondait à la fois au prix public conseillé et au prix de base, avant remise, de facturation aux revendeurs. Seul, le tarif de 1998 indique pour chaque article le prix d'achat hors taxe avant remise des armuriers et le prix de vente public conseillé TTC. A partir de 2002, les tarifs deviennent de simples catalogues sans mention des prix. Les prix d'achat HT des revendeurs font l'objet de documents séparés.
20. Durant les années 1998 à 2000, les prix des catalogues des deux principales entreprises de vente par correspondance, Frankonia et Kettner, étaient, pour les articles des marques Browning et Winchester, identiques ou très proches des prix conseillés.
21. Les prix de vente des armuriers ont fait l'objet d'une surveillance et parfois de recommandations de la part de l'équipe de vente de Browning France. Un armurier a déclaré : *« BW a toujours cherché à imposer un prix minimum de vente consommateur et créé des problèmes aux armuriers qui pratiquaient des prix inférieurs. Ces problèmes consistaient principalement en des retards de livraison de 3-4 mois, les produits arrivant en juillet au lieu de mars (pour les armes de sport), c'est-à-dire quand la saison est finie, ainsi qu'en des remontrances du représentant - de vive voix ou téléphonique - ou très souvent, de la part de la direction commerciale à St Etienne ... »* (annexe 10, cote 170) ; un autre revendeur a expliqué : *« Il est arrivé plusieurs fois que le représentant me téléphone pour me demander mes prix - pour que je les lui confirme en fait - et me demander de les remonter ... »* (annexe 12, cote 235).

3. LES MESURES DE COERCITION

22. En juillet 1997, Browning Winchester France a rompu ses relations avec l'entreprise Briano, au motif qu'elle effectuait des importations parallèles depuis les Etats-Unis, ce qui lui permettait de pratiquer des *« prix en dessous du minimum »*. La cour d'appel de Lyon a jugé le 8 décembre 2000 *« qu'en annexant au courrier de résiliation du contrat qu'elle a adressé à M. X... 31-07-1997, la copie d'une publicité qu'il avait fait paraître dans un magazine spécialisé et dans laquelle figuraient des prix de vente promotionnels d'articles Browning et Winchester, le signataire de cet envoi, en l'occurrence M. Y... , directeur général, est présumé être l'auteur du commentaire « Prix en dessous des minimum » apposé manuscritement au bas de cette publicité ; que ce faisant la société B.W. France reconnaît implicitement avoir imposé à ses revendeurs pilotes des prix de vente minima ... »*.
23. Le 17 septembre 1997, Browning Winchester France a diffusé, sous l'en-tête *« avis très important à l'attention de nos clients grossistes »*, une liste de cinq clients *« pour lesquels nous refusons toute livraison pour des raisons soit d'importation directe soit de prix bradés »* et demandé aux destinataires de *« bien vouloir nous suivre dans cette démarche »*. Ces cinq armuriers ont la réputation, parmi les distributeurs et les revendeurs, de pratiquer des prix bas.
24. L'entreprise Browning Winchester a repris, en octobre 1999, deux carabines au revendeur *« Au coin de pêche »* qui pratiquait des prix inférieurs aux prix publics. Le responsable du magasin a indiqué : *« J'ai mis cette carabine (BAR LIGHT) en vente au même prix que Décathlon ou peut-être 10 F de moins. J'ai affiché ce prix en devanture, il était visible de*

l'extérieur. Sur quoi, le commercial ... est venu, m'a dit que Décathlon était mécontent de ce prix ... m'a demandé de retirer l'affiche et de remonter mon prix. J'ai refusé, lui ai dit ... que s'il n'était pas content de mes prix, il n'avait qu'à reprendre le stock de produits en question - j'en avais 2 - ce qu'il a fait : il est reparti le jour même avec les 2 carabines et m'a par la suite adressé 2 avoirs ». (annexe 13, cotes 253 et 254).

C. LES GRIEFS NOTIFIÉS

25. Le grief d'action concertée avec son réseau de distribution pour mettre en place un système de prix imposé sur les années 1997 à 2001 et faire obstacle à la libre fixation des prix par le jeu de la concurrence, en infraction aux dispositions des articles L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité instituant la Communauté européenne, a été notifié à la société Browning Sports France.

II. Discussion

26. L'article 81§1 du traité CE stipule : « *Sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à : a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction ...* » et l'article L. 420-1 du code de commerce dispose : « *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 : ... 2°- Faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse* »

A. SUR LE CHAMP DE LA SAISINE

27. L'entreprise Browning Sports France conteste la possibilité pour le conseil d'examiner des pratiques concernant les années 1997 à 2001, alors que la saisine de l'entreprise Briano date du 2 septembre 1998.
28. Mais comme le Conseil l'a rappelé dans ses décisions n° [02-D-09](#) et n° [02-D-42](#), la jurisprudence a défini des infractions continues successives, caractérisées par la réitération de la volonté infractionnelle dans le temps et dont le régime de prescription est d'ailleurs celui des infractions continues. Par ailleurs, le Conseil est saisi *in rem* d'une pratique sur un marché et peut donc l'examiner et la qualifier dans sa globalité. Ainsi, lorsqu'une pratique, intervenue antérieurement à la saisine, a continué à être mise en œuvre postérieurement, par exemple par la réitération d'un accord de volontés qui lui donne le

caractère de pratique continue, le Conseil peut, dans le cadre de cette saisine, examiner et qualifier l'ensemble des faits qui la caractérise.

29. En l'espèce, la clause de respect de la politique commerciale, notamment en matière de prix, a été introduite dans les contrats de revendeur pilote Browning Winchester en 1997 puis reprise à l'identique dans les contrats annuels signés entre 1998 et 2001 inclus, qui ont ainsi réitéré l'accord de volontés des cocontractants. La pratique incriminée a donc été continue entre le 1^{er} janvier 1997 et le 31 décembre 2001 et le Conseil peut examiner les faits intervenus jusqu'à cette dernière date.

B. SUR L'APPLICATION DU DROIT COMMUNAUTAIRE

30. L'entreprise Browning Winchester soutient que les conditions d'application de l'article 81 du traité CE concernant l'affectation du commerce intracommunautaire ne sont pas remplies.
31. L'article 3.2.3. de la communication n° 2004/C 101/107 de la Commission du 27 avril 2004, Lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté Européenne, précise : « ... 88. *les accords verticaux qui couvrent l'ensemble d'un Etat membre et concernent des produits commercialisables peuvent également affecter le commerce entre Etats membres même s'ils ne créent pas d'obstacles directs au commerce. Les accords aux termes desquels des entreprises s'engagent sur un prix imposé à la revente affectent parfois directement le commerce entre Etats membres en augmentant les importations en provenance d'autres Etats membres et en réduisant les exportations provenant de l'Etat membre en cause ... Dans la mesure où le prix imposé est plus élevé que le prix pratiqué dans d'autres Etats membres, ce niveau de prix n'est défendable que si les importations en provenance d'autres Etats membres peuvent être contrôlées* ».
32. En l'espèce, les marchés français des armes et des munitions sont les plus importants de la Communauté européenne et la pratique de prix imposé concerne l'ensemble du territoire national. Les armes et munitions commercialisées par Browning Winchester sont majoritairement importées de pays de la Communauté européenne, notamment de Belgique. Des concurrents importent également leurs produits de la Communauté européenne : d'Italie (Beretta, Benelli), de Suède (Dynamit Nobel), d'Allemagne (Blaser, Mauser). Les principaux acheteurs au stade de gros, comme la centrale d'achat Unifrance, les sociétés Kettner et Frankonia ou l'entreprise Décathlon ont une dimension internationale et effectuent des achats directs à l'étranger. Enfin, la société Browning Winchester a reconnu avoir pris des mesures de rétorsion à l'encontre de l'entreprise Briano en raison des importations parallèles effectuées par cette entreprise et a diffusé cette information auprès de ses grossistes. Compte tenu de ces éléments, la pratique incriminée de prix imposé est susceptible d'affecter de manière sensible le commerce des armes et des munitions entre Etats membres.

C. SUR LES GRIEFS

33. L'entreprise Browning Winchester fait valoir qu'il ressort des déclarations de M. Z... , successeur de M. A... , affirmant : « *Je ne connais pas un armurier qui fasse les prix*

conseillés, quelle que soit la marque » et de M. B... , selon lequel « *BW France diffusait des prix conseillés pour essayer de faire prendre conscience à la profession qu'il ne fallait pas continuer à brader* », que la pratique de prix imposé n'était pas appliquée en fait et qu'en tout état de cause l'accord de volontés des distributeurs n'est pas établi.

34. L'entreprise Browning Winchester fait également valoir l'insuffisance des éléments présentés à l'appui des griefs notifiés et leur caractère non probant, notamment en l'absence de relevés de prix permettant de vérifier la réalité de la pratique et de mesurer ses effets. Elle soutient que les comparaisons de prix faites avec les tarifs des entreprises de ventes par correspondance Kettner et Frankonia ne peuvent être invoquées dès lors qu'ils ne sont pas des distributeurs mais des acheteurs en gros et qu'ils n'ont pas signé le contrat de revendeur pilote.
35. Les stipulations de l'article 7.2. du contrat d'armurier pilote et les annexes rappelées ci-dessus (paragraphe 17), par lesquelles le revendeur pilote s'engage à respecter la politique commerciale de son cocontractant notamment en matière de politique tarifaire et à s'abstenir de toute publicité centrée sur la possibilité d'acquérir des produits Browning et Winchester à des conditions incompatibles avec les prestations de conseil et de service à la clientèle auxquelles le revendeur pilote est tenu, expriment la volonté du fabricant (ou fournisseur) de maîtriser son réseau de distribution en imposant un prix au revendeur pilote. Les déclarations faites par le directeur de Browning France selon lequel la mention « *politique tarifaire* » dans le contrat signifiait « *prix conseillés* » est contredite par certains armuriers au nombre desquels figurent MM. C... , D... et E... qui ont déclaré avoir refusé de signer un contrat de revendeur pilote en raison des restrictions apportées à leur liberté commerciale, notamment en ce qui concerne la fixation des prix de vente.
36. De 1997 à 2001, Browning Winchester France a diffusé dans son réseau des tarifs de prix de vente qui ne portaient pas la mention « *prix maximum* » ou « *prix conseillé* ». Il résulte de l'instruction que l'équipe de vente de l'entreprise procédait à une surveillance régulière de la conformité des prix pratiqués par la distribution avec ceux figurant dans ces tarifs, que des moyens tels que la reprise de stock, l'intimidation et la suspension des livraisons ont été employés à l'encontre de revendeurs qui ne respectaient pas les prix tarifs.
37. L'accord de volontés des membres du réseau de distribution Browning Winchester résulte de la signature, réitérée chaque année et pendant cinq ans, d'un contrat de revendeur pilote. La pratique d'entente est ainsi constituée, nonobstant la circonstance que les deux armuriers, cités au point 33 ci-dessus, n'auraient pas adhéré aux pratiques concertées, dès lors qu'en raison de cette absence d'adhésion, ils ont fait l'objet de mesures d'intimidation. Ils figurent, en effet, sur la liste des cinq revendeurs pour lesquels l'entreprise Browning Winchester France a indiqué à ses clients grossistes qu'elle refusait de les livrer pour « *des raisons soit d'importation directe, soit de prix bradés* ».
38. La preuve de l'entente est apportée par les agissements précédemment décrits qui constituent, même en l'absence d'un relevé exhaustif de prix, un faisceau d'indices concordants. La présentation, dans les catalogues des deux principales entreprises de vente par correspondance, des gammes Winchester et Browning à des prix publics très proches, à quelques minimales différences près, des prix tarifs de Browning Winchester constitue, eu égard à la large diffusion de ces catalogues qui servent de référence pour les acheteurs particuliers et pour les revendeurs, un indice supplémentaire.
39. L'entreprise Browning Sports France soutient, enfin, que les mesures précitées de refus de vente avaient été prises essentiellement en raison d'importations parallèles réalisées en violation du principe d'épuisement du droit conféré par la marque, voire en infraction à la législation sur les importations et les ventes d'armes.

40. Il appartenait à la société, si elle estimait que les revendeurs en cause réalisaient des importations qui lui portaient préjudice, d'en demander réparation auprès des tribunaux compétents. En tout état de cause, un refus de vente opposé à ces armuriers ne pouvait pas les dissuader de procéder à des importations parallèles, bien au contraire, mais pouvait les empêcher de vendre en dessous du prix fixé par le tarif.
41. Il résulte de ce qui précède que la société Browning Winchester France a participé à une pratique ayant pour objet de faire obstacle à la fixation du prix de ses produits par le libre jeu de la concurrence, pratique prohibée par les dispositions des articles 81 du traité CE et L. 420-1 du code de commerce.

D. SUR LES SANCTIONS

42. Aux termes des dispositions de l'article L. 464-2 du code de commerce dans sa rédaction applicable à la date de la saisine, le Conseil de la concurrence: « *peut infliger une sanction pécuniaire applicable soit immédiatement, soit en cas de non exécution des injonctions. Les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie et à la situation de l'entreprise ou de l'organisme sanctionné. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction. Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 5 % du montant du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos...* ».
43. Le recours à la procédure simplifiée ayant été décidé en application de l'article L. 463-3 du code de commerce, il y a lieu de faire application de l'article L. 464-5 du code. Cet article, dans sa rédaction issue de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001, dispose que la sanction pécuniaire ne peut excéder 750 000 €. Toutefois, l'article 94 de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 prévoit que les nouvelles dispositions ne s'appliquent pas aux affaires pour lesquelles une saisine du Conseil a été effectuée avant l'entrée en vigueur de la loi. Dès lors, bien qu'il s'agisse, en l'espèce, d'une pratique continue qui s'est poursuivie après l'entrée en vigueur de la loi, le Conseil ayant été saisi le 2 septembre 1998, la sanction pécuniaire qui peut être prononcée dans la procédure simplifiée ne doit pas excéder 500 000 francs (76 244,51 €) conformément à l'article 22 alinéa 2 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 applicable à la date de saisine du Conseil.
44. La pratique qui consiste à instaurer une entente en vue de mettre en place un système de prix imposés sur un marché, notamment par l'utilisation de retards ou de suspensions des livraisons à l'encontre des intervenants qui ne respectent pas ce prix, revêt un caractère de particulière gravité. En l'espèce, les effets sur le marché et sur l'économie ont été cependant atténués, d'une part, par la concurrence que se livrent les différentes marques et fabricants d'armes et de munitions, d'autre part, par le fait que les revendeurs pratiquent couramment sur les armes des remises hors facture sous la forme d'accessoires (étui, bretelle), de prestations (réglage, mise en conformité) ou de produits (munitions) gratuits.
45. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu d'infliger à la société Browning Winchester France, dont le chiffre d'affaires s'est élevé à 15 278 750 euros en 2003, une sanction pécuniaire de 75 000 €

DÉCISION

Article 1^{er} : Il est établi que la société Browning Winchester France a enfreint les dispositions de l'article 81 du traité CE et de l'article L. 420-1 du code de commerce.

Article 2 : Une sanction pécuniaire de 75 000 € est infligée à la société Browning Winchester France.

Délibéré, sur le rapport de M. Lerner, par Mme Aubert, vice-présidente, présidant la séance, Mmes Behar-Touchais et Mader-Saussaye ainsi que MM. Piot et Ripotot, membres.

La secrétaire de séance,
Christine Charron

La vice-présidente,
Françoise Aubert

© Conseil de la concurrence