



**Décision n° 16-D-26 du 24 novembre 2016
relative à des pratiques mises en œuvre par le Groupement des
Installateurs Français dans le secteur de la fourniture, l'installation
et de la maintenance d'équipements professionnels de cuisine**

L'Autorité de la concurrence (section V),

Vu la décision n° 10-SOI-04 du 8 juin 2010, par laquelle l'Autorité de la concurrence s'est saisie d'office, sous le numéro 10/0057 F, de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fourniture, l'installation et la maintenance d'équipements professionnels de cuisine, buanderie et laverie ;

Vu la décision du 10 novembre 2014 du rapporteur général adjoint par laquelle il a été procédé à la disjonction de l'instruction du volet de la saisine 10/0057 F concernant les pratiques de répartition de territoire mises en œuvre par le Groupement des Installateurs Français (GIF), le Groupement d'Achat des Fournisseurs d'Industrie Hôtelière et Collectivités (GAFIC) et la société Eurochef, et à l'ouverture d'un dossier distinct pour cette affaire sous le numéro 14/0090 F ;

Vu la décision de la rapporteure générale en date du 5 novembre 2015 prise en application de l'article L. 463-3 du code de commerce, qui dispose que l'affaire fera l'objet d'une décision de l'Autorité de la concurrence sans établissement préalable d'un rapport ;

Vu la décision n° 16-S-01 du 14 avril 2016 relative à des pratiques mises en œuvre par le GIF dans le secteur de la fourniture, l'installation et la maintenance des équipements professionnels de cuisine ;

Vu les décisions de secret d'affaires n° 14-DSA-383 du 30 décembre 2014 et n° 15-DSA-123 du 13 mars 2015 ;

Vu le livre IV du code de commerce ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Vu les observations présentées par le GIF et le commissaire du Gouvernement ;

La rapporteure, le rapporteur général adjoint, le commissaire du Gouvernement et les représentants du GIF, entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 11 octobre 2016 ;

Adopte la décision suivante :

SOMMAIRE

I. Constatations	3
A. RAPPEL DE LA PROCÉDURE	3
1. LE SECTEUR DE LA FOURNITURE, L'INSTALLATION ET LA MAINTENANCE D'ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS DE CUISINE	3
2. LES ACTEURS CONCERNÉS : LES INSTALLATEURS DE GRANDE CUISINE	4
a) Les installateurs intégrés ou les grossistes	4
b) Les installateurs indépendants rattachés ou non à des groupements	5
c) Les parts de marché des différents acteurs	5
B. LES PRATIQUES MISES EN ŒUVRE PAR LE GIF	6
1. LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES.....	6
2. LA SECTORISATION GÉOGRAPHIQUE DES ASSOCIÉS-ADHÉRENTS PRÉVUE PAR LE RÈGLEMENT INTÉRIEUR.....	6
C. LE GRIEF NOTIFIÉ.....	8
II. Discussion.....	8
A. SUR LA PROCÉDURE.....	8
1. SUR LE CONTENU DE LA SECONDE NOTIFICATION DE GRIEF	8
2. SUR LA PRÉTENDUE CONFUSION DANS LA QUALIFICATION JURIDIQUE DE L'INFRACTION	9
B. SUR LA DÉLIMITATION DU MARCHÉ PERTINENT	9
C. SUR LA PRATIQUE DE REPARTITION TERRITORIALE DU MARCHÉ.....	10
1. SUR LE STATUT JURIDIQUE DE COOPÉRATIVE AU REGARD DE L'APPLICATION DU DROIT DE LA CONCURRENCE.....	10
2. SUR L'OBJET ANTICONCURRENTIEL ET LA PRISE EN COMPTE DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE	11
a) Rappel de la jurisprudence sur la répartition territoriale des marchés	11
b) Application au cas d'espèce.....	12
<i>Sur l'existence d'une exclusivité territoriale établissant une restriction</i>	<i>12</i>
<i>Sur l'existence d'une concurrence au moins potentielle entre les adhérents du GIF</i>	<i>12</i>
D. SUR L'IMPUTABILITÉ.....	17
E. SUR LA SANCTION	17
a) Sur la gravité de la pratique et le dommage causé à l'économie	18
b) Le montant de la sanction infligée au GIF.....	18
2. SUR LE PRONONCÉ D'UNE INJONCTION.....	19
DÉCISION	19

Résumé de la décision :

Aux termes de la décision ci-après, le Groupement des Installateurs Français (GIF), coopérative active sur le marché de la fourniture, l'installation et la maintenance d'équipements professionnels de cuisine, est condamné à une sanction de 400 000 euros, pour avoir mis en œuvre depuis 1994, une entente horizontale entre ses membres, ayant pour objet une répartition territoriale du marché, contraire à l'article L. 420-1 du code de commerce.

La sanction infligée au GIF est assortie d'une injonction ordonnant au groupement de supprimer dans un délai de deux mois les clauses de son règlement intérieur jugées anticoncurrentielles par l'Autorité.

La décision qualifie l'infraction en cause de restriction anticoncurrentielle par objet au motif que les membres du GIF sont au moins des concurrents potentiels sur le marché concerné.

I. Constatations

A. RAPPEL DE LA PROCÉDURE

1. Par une décision n° 10-SOI-04 du 8 juin 2010, l'Autorité de la concurrence s'est saisie d'office, sous le numéro 10/0057 F, de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fourniture, l'installation et la maintenance d'équipements professionnels de cuisine, buanderie et laverie.
2. Le rapporteur général a procédé à la disjonction de l'instruction du volet de cette saisine concernant les pratiques mises en œuvre dans le secteur des cuisines par le Groupement des Installateurs Français (GIF), le Groupement d'Achat des Fournisseurs d'Industrie Hôtelière et Collectivités (GAFIC) et la société Eurochef, ce qui a conduit à l'ouverture, le 10 novembre 2014, d'un dossier distinct sous le numéro 14/0090 F.
3. Cette saisine a été examinée par l'Autorité lors de sa séance du 30 mars 2016 au terme de laquelle elle a, par une décision n° 06-S-01 du 14 avril 2016, renvoyé l'affaire à l'instruction en ce qui concerne les pratiques du GIF, en considérant que « *le dossier n'était pas en état d'être jugé* » pour cette entreprise.
4. Le 18 mai 2016, une nouvelle notification des griefs a été adressée au GIF.

1. LE SECTEUR DE LA FOURNITURE, L'INSTALLATION ET LA MAINTENANCE D'ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS DE CUISINE

5. Le secteur concerné par la présente affaire est celui de la fourniture, l'installation et la maintenance de matériels dits de « grande cuisine », c'est-à-dire de cuisines industrielles et professionnelles à destination des collectivités publiques, des restaurants d'entreprises et des chaînes de restauration commerciales.
6. Les installateurs rendent plusieurs services successifs ou connexes. Après avoir étudié le dossier et proposé un projet, ils assurent, généralement, la distribution, la maintenance et le service après-vente des cuisines.

7. La branche professionnelle compte près de 3 000 entreprises d'installation et de maintenance de cuisines professionnelles. Selon le Syndicat National des Entreprises du Froid, d'Équipement de Cuisines Professionnelles et du Conditionnement de l'Air (SNEFCCA), la grande majorité des installateurs sont des entreprises de petite taille. Ainsi, plus de 93 % des entreprises comptent moins de 20 salariés et réalisent environ 55 % du chiffre d'affaires généré sur le marché. Parmi elles, environ 400 entreprises n'emploient aucun salarié.
8. La clientèle des installateurs de grande cuisine est large et disparate. Pour les marchés privés, elle va du café-bar de quartier à l'entreprise multinationale. Pour les marchés publics, elle concerne l'État, les collectivités territoriales et les établissements publics.
9. Sauf pour le cas particulier des appels d'offres nationaux pouvant être organisés par des entreprises de restauration ayant de multiples établissements implantés sur tout le territoire national, le marché de la fourniture et de l'installation des cuisines professionnelles est de dimension locale.
10. Cette caractéristique géographique est encore plus marquée en ce qui concerne le service après-vente. En effet, le secteur de la restauration collective (publique ou privée) ou de la restauration commerciale consiste à servir un grand nombre de repas en flux tendus. Toute panne dans l'un ou l'autre des éléments de la cuisine professionnelle est susceptible d'interrompre le service, ce qui rend cruciale la maintenance préventive et le dépannage des matériels présents dans les cuisines professionnelles dans les délais les plus brefs.
11. La capacité à offrir un service de proximité est donc essentielle et conduit les professionnels à organiser leur présence sur tout ou partie du territoire national. Ce maillage territorial est obtenu de deux manières, soit par l'implantation nationale d'un groupe intégré, soit par des groupements d'indépendants organisés en réseau.

2. LES ACTEURS CONCERNÉS : LES INSTALLATEURS DE GRANDE CUISINE

12. Sur le marché, il existe plusieurs types d'installateurs de grande cuisine : il s'agit soit d'installateurs intégrés ou de grossistes, soit d'installateurs indépendants rattachés ou non à des groupements.

a) Les installateurs intégrés ou les grossistes

13. Les fabricants de cuisines professionnelles ne commercialisent pas en direct leurs productions pas plus qu'ils n'en assurent la maintenance mais s'appuient, essentiellement, sur leurs réseaux de distribution/installation (succursales principalement).
14. Le groupe Horis, qui fait partie du conglomérat américain Illinois Tool Works (ITW) dispose de l'une des meilleures implantations territoriales, avec un réseau en France de plus de 100 installateurs, sous les marques « Bonnet » et « Thirode ». Le réseau Bonnet/Thirode Grande cuisine dispose également de 200 techniciens (via la société Horis services) qui sont dédiés à la maintenance des équipements de cuisines professionnelles (cote 488). Le groupe ITW contrôle en outre les sociétés Hobart et Foster qui interviennent sur le marché. Ce groupe (Horis-Hobart) est présent dans la plupart des départements français.
15. En ce qui concerne les grossistes, la société Métro, distributeur généraliste, occupe une place significative sur le secteur avec 15 % de parts de marché en 2013.

b) Les installateurs indépendants rattachés ou non à des groupements

16. Le marché compte un nombre important d'installateurs indépendants qui sont soit complètement autonomes (environ 2500), soit affiliés à un groupement.
17. Les groupements d'installateurs indépendants interviennent en qualité de centrales de référencement ou d'achat. Ils négocient les conditions d'achat des matériels auprès des fournisseurs offrant ainsi à leurs adhérents une baisse de leurs coûts qu'ils ne pourraient obtenir seuls. Ils bénéficient également d'une implantation leur permettant de répondre à des appels d'offres de dimension nationale.
18. Tous les groupements ne choisissent pas la même forme d'organisation. Certains sont constitués sous forme de société anonyme, d'autres privilégient la forme du GIE ou de la coopérative. De manière générale, ils sont assez bien répartis sur le territoire national. Les principaux groupements d'installateurs intervenant sur le marché français sont le GASEL, le GAFIC, la société Eurochef, l'UFCF et le groupement mis en cause dans la présente décision, le GIF.
19. Le GASEL est un groupement d'achat d'installateurs de froid et de conditionnement d'air incluant des installateurs de grande cuisine qui regroupe 103 adhérents.
20. Le GAFIHC, devenu GAFIC en 2016, a été créé en 1965 sous la forme d'une société anonyme coopérative dont les actionnaires sont les adhérents. En 2009, il regroupait 54 adhérents indépendants spécialisés dans l'installation de grande cuisine et en comporte 63 aujourd'hui sur le territoire français.
21. La société Eurochef a été créée en 1997. Elle réunit 44 adhérents présents dans différents départements français.
22. L'Union des Frigoristes et Cuisinistes de France (UFCF) a été créée en 1999 sous la forme d'un GIE. Ce groupement comporte 40 sites indépendants.
23. Enfin, la société mise en cause, le Groupement des Installateurs Français (GIF) est une société anonyme coopérative à capital variable constituée en 1968. Il s'agit d'une structure plus spécialisée dans le domaine de la grande cuisine qui regroupait à l'origine 35 adhérents et en comporte aujourd'hui 80. Le groupement dispose d'une centrale d'achats qui référence et achète à de très nombreux constructeurs pour ses adhérents. Pour le matériel de cuisine, le GIF a sa propre marque : FRANSTAL, dont il est le distributeur exclusif. Par ailleurs, le GIF a créé la filiale SODIGIF pour la gestion des plus grands comptes.

c) Les parts de marché des différents acteurs

24. Selon une enquête du magazine « Grandes Cuisines » (cotes 1764 et suivantes), en 2012 et 2013, les parts de marché des différents installateurs de cuisines ont été les suivantes :

Acteurs	Parts de marché			
	2013		2012	
HORIS	14 %	22 %	15 %	23 %
HOBART	8 %		8 %	
METRO	15 %		16 %	
GROUPEMENTS	41 %		39 %	
INDEPENDANTS	22 %		22 %	

25. Pour sa part, le GIF revendique sur son site internet la place de « Leader européen en installation et maintenance de cuisines professionnelles » et disposerait en 2016 d'une part de marché importante, de l'ordre de 25 %, ce qui lui permet d'utiliser aujourd'hui le slogan commercial : « Une cuisine professionnelle sur quatre en France est installée par le GIF ».

B. LES PRATIQUES MISES EN ŒUVRE PAR LE GIF

1. LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES

26. L'article 12 des statuts du GIF prévoit que : « *pour être admis dans la société, chaque actionnaire doit : accepter et respecter le règlement intérieur établi par le conseil d'administration et approuvé par l'assemblée générale, s'engager à utiliser les services de la société dans le cadre du règlement intérieur. Toute demande d'admission sera soumise à l'agrément du conseil d'administration qui statuera sans avoir à faire connaître les motifs de son refus ; la décision du conseil devra être ratifiée par l'assemblée générale extraordinaire. L'admission ou le rejet sera transmis à l'intéressé par le conseil d'administration dans la huitaine de la décision* » (cotes 124 et suivantes).
27. Pour régir son fonctionnement, le GIF a également adopté un règlement intérieur qui a connu plusieurs modifications au fil du temps (1994, 1998, 2000, 2001, 2004, 2005, 2007, 2008, 2009, puis en 2011) (cotes 1546 et suivantes).
28. En préambule, le règlement intérieur du GIF précise que son but : « (...) *est de fixer les droits et obligations de chaque associé, indispensables au fonctionnement dynamique de la société* ».
29. En outre, un paragraphe intitulé « *options et obligations fondamentales et impératives* » précise : « *1) le seul fait d'être actionnaire de la société vaut acceptation pure et simple du règlement intérieur. (...). 4) acceptation par tous les associés, de l'application de la procédure de rémunération, dans le cas d'affaires réalisées en collaboration* ».
30. Les dispositions du règlement intérieur revêtent donc un caractère obligatoire pour les adhérents.

2. LA SECTORISATION GÉOGRAPHIQUE DES ASSOCIÉS-ADHÉRENTS PRÉVUE PAR LE RÈGLEMENT INTÉRIEUR

31. Depuis 1994, le règlement intérieur du GIF prévoit une sectorisation de ses adhérents en conférant à chacun d'eux une zone d'activité géographiquement limitée. Cette répartition a pour justification première le calcul du montant des cotisations dues par les adhérents au groupement. Ce montant est proportionnel à la population figurant sur la zone attribuée, laquelle est un bon indicateur du chiffre d'affaires potentiel s'agissant d'une activité liée à la restauration.
32. Toutefois, cette organisation implique aussi, pour les adhérents, une interdiction de vendre sur le secteur d'un autre associé sans accord préalable (article 118), le reversement d'une partie du bénéfice lorsqu'un adhérent intervient hors de son secteur (article 441), tout en conservant une liberté d'activité dans les secteurs non affectés, dits « libres » (article 337).

33. Ainsi, l'article 118 du règlement intérieur stipule que chaque associé : « *s'interdit de vendre, directement ou indirectement, sur le secteur d'un autre associé, sans accord préalable, même s'il a des engagements contractuels avec un constructeur ou fournisseur dont il n'a pu se libérer* ».
34. Le règlement intérieur du GIF prévoit également que si un adhérent opère hors secteur, il pourra être amené à reverser une partie de son bénéfice à l'adhérent « titulaire » du secteur prospecté et ce, sous le contrôle du conseil d'administration du GIF.
35. À cet égard, l'article 441, dans sa version de 2007, prévoit que : « *L'adhérent s'oblige avant toute intervention sur le secteur géographique d'un autre associé à prendre contact avec celui-ci afin de déterminer un mode d'intervention recevant leur agrément commun qui devra être formalisé par écrit* » (cote 1614).
36. En l'absence d'agrément commun entre associés, le règlement intérieur prévoit une clé de répartition des bénéfices des affaires traitées en commun en distinguant plusieurs cas, en fonction du type de matériels concernés et selon que le titulaire de la zone participe ou non à l'installation des matériels.
37. Selon cette clé de répartition, l'adhérent hors secteur qui sous-traite une partie de sa prestation peut ainsi reverser jusqu'à 30 % du chiffre d'affaires total facturé au client. Mais un reversement est également dû en l'absence de prestations puisque l'article 441 du règlement intérieur ajoute que : « *En cas de refus de l'associé dans le secteur duquel le marché se réalise de prendre en charge ces prestations, l'adhérent hors secteur doit verser à celui-ci 8 % du chiffre d'affaires total, éventuelle installation incluse, facturé au client (...)* ». Il est également prévu que : « *En cas de contestation, les associés s'engagent à se ranger à la décision arbitrale du conseil d'administration* ».
38. Enfin, dans les secteurs dits « libres », c'est-à-dire non encore attribués par le GIF, l'activité des membres ne génère le versement d'aucune cotisation au profit du groupement. Toutefois, cette situation peut évoluer en fonction de la croissance du réseau.
39. L'article 337 du règlement intérieur prévoit, en effet, que : « *Tout associé peut exploiter librement un secteur non occupé par un adhérent jusqu'à la candidature d'une entreprise située sur ce territoire. Si cette candidature est retenue par le conseil d'administration et l'assemblée générale extraordinaire, c'est le nouvel adhérent qui prend en charge les frais afférents à son secteur* ».
40. En cas de non-respect par l'un des adhérents des règles relatives à la sectorisation, le règlement intérieur du GIF prévoit des sanctions. Ainsi, un titre supplémentaire intitulé « Sanction spéciale » après l'article 441 dispose en effet depuis 1994 : « *Une sanction peut-être prise par le conseil d'administration pour tout manquement d'un associé et notamment pour ce qui concerne les articles (...) 118 (...) et 441. Cette sanction peut être financière ou aller jusqu'à l'exclusion. Les sanctions ci-dessus ne sont nullement limitatives et le conseil d'administration a tous pouvoirs pour décider de toutes mesures disciplinaires qui s'imposent* »
41. En pratique, les secteurs d'intervention des adhérents sont définis de manière très précise, au niveau du département, de l'arrondissement ou même du canton.
42. Dans le dossier de présentation du GIF, il est indiqué : « *Le souhait du GIF est d'avoir une entreprise à moins d'une heure de n'importe quel client. Chaque adhérent est titulaire d'un secteur géographique délimité qui lui est attribué en exclusivité et pour lequel il paie une cotisation de 150 € plus 0,25 € pour 1000 habitants* » (cote 6210).

43. Par courrier du 5 février 2014, le conseil du GIF a précisé : « *C'est donc un maillage national qui a été mis en place de façon empirique, au fur et à mesure de l'histoire du Groupement. Ce maillage territorial permet en outre au GIF, via sa filiale à 100 %, la société SODIGIF, de répondre aux appels d'offres des grands comptes nationaux (chaîne de restauration, maisons de retraites, etc.) qui recherchent un service de proximité* » (cote 2133).

C. LE GRIEF NOTIFIÉ

44. Le 18 mai 2016, la rapporteure générale a notifié au GIF le grief suivant : « *Il est fait grief au groupement GIF d'avoir organisé, depuis 1994 et jusqu'à ce jour, une entente entre ses membres ayant pour objet une répartition territoriale du marché de la fourniture, l'installation et la maintenance des grandes cuisines. Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce* ».

II. Discussion

A. SUR LA PROCÉDURE

1. SUR LE CONTENU DE LA SECONDE NOTIFICATION DE GRIEF

45. Le GIF soutient que, dans la seconde notification de grief, les services d'instruction auraient complété leur argumentation sur la qualification juridique des faits en utilisant les observations du GIF en réponse à la première notification de grief, alors qu'aux termes de la décision de renvoi à l'instruction, la seconde notification de grief aurait dû compléter la première en se fondant uniquement sur le rapport d'enquête de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) en date du 31 décembre 2009, dont l'absence de communication au GIF lors de la première phase de la procédure avait justifié le renvoi à l'instruction. Ce comportement serait déloyal et contreviendrait au principe du procès équitable résultant de l'article 6 de la Convention européenne des droits de l'homme (CEDH).
46. Mais l'article R. 463-7 du code de commerce prévoit que « *lorsqu'elle estime que l'instruction est incomplète, l'Autorité de la concurrence peut décider de renvoyer l'affaire en tout ou partie à l'instruction. Cette décision n'est pas susceptible de recours* ».
47. En l'espèce, la décision n° 16-S-01 du 14 avril 2016 par laquelle le collège a renvoyé l'affaire à l'instruction se borne à indiquer dans son article unique que : « *Le dossier enregistré sous le numéro 14/0090 F est renvoyé à l'instruction en ce qui concerne les pratiques du GIF* », en constatant, à son point 3, qu'« *il est apparu que le dossier n'était pas en état d'être jugé* », sans faire état des sujets devant faire l'objet d'une instruction complémentaire et sans limiter cette dernière, comme le soutient à tort le GIF, à la prise en compte du rapport administratif d'enquête.

48. Dans ces conditions, les services d'instruction étaient fondés à produire une nouvelle notification de grief prenant en compte l'ensemble des pièces du dossier et, le cas échéant, les observations du GIF en réponse à la première notification de grief.
49. En tout état de cause, un tel renvoi, qui a simplement permis la poursuite de la procédure contradictoire dans le respect des droits de la défense, n'a pas fait grief à la partie mise en cause. En effet, le GIF a été en mesure de produire de nouvelles observations sur la seconde notification de grief. Ce qu'elle a fait le 21 juillet 2016.
50. Le moyen soulevé par le GIF tiré d'une prétendue violation de l'article 6 de la CEDH n'est pas fondé. Il doit donc être écarté.

2. SUR LA PRÉTENDUE CONFUSION DANS LA QUALIFICATION JURIDIQUE DE L'INFRACTION

51. Le GIF soutient que la qualification juridique de l'infraction qui lui est reprochée ne serait pas clairement établie, au motif que, dans les développements de la première notification de grief, la rapporteure a mentionné dans sa présentation (paragraphe 125) la notion de restriction des ventes passives, laquelle est généralement évoquée à propos des ententes verticales. Cette mention, bien qu'extérieure au libellé du grief, introduirait une confusion car ce dernier vise une entente horizontale entre les membres du groupement.
52. Mais l'infraction reprochée au GIF ressort clairement du libellé du grief, qui a conservé une rédaction identique dans la première et la seconde notification. Il est ainsi reproché de manière constante au GIF d'avoir organisé : « *une entente entre ses membres ayant pour objet une répartition territoriale du marché de la fourniture, l'installation et la maintenance des grandes cuisines* » (soulignement ajouté). Le grief porte donc clairement sur une entente horizontale entre concurrents potentiels et non sur une entente verticale au sein d'un réseau de distribution. Le libellé du grief permet donc au mis en cause de connaître la pratique reprochée et d'y répondre.
53. À titre subsidiaire, on peut relever que le GIF ne cite aucun passage de la seconde notification de grief au soutien de son affirmation selon laquelle le grief qui lui a été notifié ne serait pas clair et ne présente d'ailleurs, dans ses observations, que des arguments relatifs à l'existence d'une entente horizontale entre ses membres.
54. Dans ces conditions, le GIF ne peut valablement soutenir l'existence d'une confusion dans la qualification juridique de l'infraction retenue à son encontre. Ce moyen est inopérant et doit donc être écarté.

B. SUR LA DÉLIMITATION DU MARCHÉ PERTINENT

55. La pratique décisionnelle en matière de contrôle des concentrations considère de manière constante que le marché de la fourniture, l'installation et la maintenance des grandes cuisines est de dimension locale en raison des exigences de proximité et de rapidité qui doivent présider à la réalisation du service après-vente et à la maintenance (voir sur ce point, les Lettres du Ministre de l'Économie du 22 décembre 2006 dans l'affaire ITW/ Horis et du 12 décembre 2007 relative à une concentration dans le secteur des équipements de cuisine et de boulangerie-pâtisserie professionnelles C2007-157).

56. Le GIF ne conteste pas cette dimension locale des marchés mais formule des observations connexes en soutenant, d'une part, que la sectorisation opérée par le GIF découlerait d'une délimitation de marchés géographiques locaux « naturels » et, d'autre part, que les associés adhérents du GIF actifs sur ces marchés « naturels » ne seraient pas des concurrents réels mais uniquement potentiels. Le GIF en conclut que, dans ces conditions, il n'est pas possible d'établir l'existence d'une entente horizontale à son encontre.
57. Ces observations qui concernent la qualification de l'infraction seront examinées ci-après.

C. SUR LA PRATIQUE DE REPARTITION TERRITORIALE DU MARCHÉ

58. Le GIF conteste l'existence d'une entente entre ses membres ayant pour objet une répartition territoriale du marché en soutenant que l'appréciation de son organisation territoriale par secteurs géographiques au regard du droit de la concurrence doit prendre en compte son statut de coopérative (1), ainsi que le contexte juridique et économique dans lequel elle s'inscrit (2). Enfin, le GIF allègue qu'en tout état de cause, la pratique qui lui est reprochée doit être exemptée au titre de l'article L. 420-4 du code de commerce (3).

1. SUR LE STATUT JURIDIQUE DE COOPÉRATIVE AU REGARD DE L'APPLICATION DU DROIT DE LA CONCURRENCE

59. Le GIF considère que, dans le cadre de l'analyse des pratiques reprochées, son statut de société coopérative de commerçants détaillants aurait dû être pris en compte, en application de l'arrêt « GITEM », du 16 mai 1995, dans lequel la Cour de cassation aurait limité l'application du droit de la concurrence aux seuls cas dans lesquels la pratique reprochée n'a pas bénéficié aux membres de la coopérative mise en cause.
60. Le GIF cite le passage suivant de cet arrêt : « *Attendu, enfin, que l'arrêt, après avoir analysé les clauses litigieuses, a souverainement constaté qu'elles visent à faire respecter entre coopérateurs une répartition territoriale absolue et à supprimer ainsi toute concurrence entre des opérateurs indépendants sans pour autant renforcer leur dynamisme commercial* ».
61. Au cas d'espèce, le GIF considère qu'en sa qualité de coopérative, il a pour mission de mettre en œuvre une politique commerciale commune propre à assurer le développement et l'activité de ses associés et que, dans ce cadre, il pouvait attribuer des secteurs géographiques d'intervention à chaque associé-adhérent dans le but d'apporter un service de qualité à la clientèle des adhérents du GIF et favoriser le dynamisme commercial de ses adhérents. Dès lors, cette répartition ne relèverait pas du droit des ententes.
62. Mais aux termes de l'article L. 410-1 du code de commerce, les règles relatives aux pratiques anticoncurrentielles « *s'appliquent à toutes les activités de production, de distribution et de services (...)* », sans considération de la forme juridique des opérateurs (voir sur ce point, l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 26 février 2015, ECMA).
63. Le dispositif législatif et réglementaire régissant les coopératives de commerçants détaillants n'est donc pas de nature, en tant que tel, à faire obstacle à l'application normale du droit de la concurrence, ainsi que l'a d'ailleurs rappelé le Conseil de la concurrence dans une décision n° 96-D-53 du 17 septembre 1996 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'exploitation des taxis à Cannes.

64. Dans ces conditions, l'Autorité est compétente pour connaître des comportements du GIF sur le marché, sans que son statut de coopérative puisse exonérer ses pratiques commerciales de l'application du droit des ententes.
65. Par ailleurs, s'agissant de la politique commerciale commune de la coopérative, le Conseil de la concurrence a indiqué, dans un avis du 17 novembre 1999, que les commerçants regroupés au sein de coopératives ont la possibilité de choisir une politique commerciale basée sur une enseigne commune et cohérente avec l'image qu'ils veulent donner de cette enseigne, mais « *que cette stratégie ne saurait aller jusqu'à limiter la liberté commerciale de ces commerçants en matière d'approvisionnement, d'expansion et de prix, dès lors que plusieurs adhérents d'une ou de plusieurs coopératives concernées se trouvent en concurrence sur un même marché. De même, elle ne doit pas avoir pour effet de protéger les adhérents contre la concurrence de tiers* ».
66. À cet égard, contrairement à ce que soutient le GIF, c'est bien dans le même sens qu'il convient de lire l'arrêt GITEM par lequel la Cour de cassation a validé la condamnation d'un groupement de commerçants du secteur de l'électronique grand public, constitué sous la forme d'un GIE, qui avait imposé à ses adhérents un cloisonnement des secteurs géographiques de leur activité par le biais de clauses d'interdiction aboutissant à une « *absence totale de concurrence à l'intérieur de chacune des zones de chalandise où les adhérents étaient respectivement implantés* ». La Cour avait également indiqué que ces clauses « *sont en réalité prévues pour protéger chaque détaillant affilié à la coopérative, de la concurrence directe ou indirecte des autres au sein de sa zone d'activité* ».
67. Il résulte de ce qui précède que le statut de coopérative du GIF ne fait pas obstacle à l'application du droit de la concurrence aux pratiques en cause.

2. SUR L'OBJET ANTICONCURRENTIEL ET LA PRISE EN COMPTE DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

68. Le GIF conteste l'objet anticoncurrentiel de la pratique reprochée au motif que l'organisation géographique par secteur découlerait de la nature même de l'activité d'installation de cuisines professionnelles. Selon lui, un associé-adhérent n'aurait aucun intérêt commercial à intervenir sur le secteur d'un autre associé-adhérent en raison des surcoûts que cette intervention éloignée engendrerait et de son incapacité à assurer un service après-vente rapide et efficace sur les matériels vendus. La sectorisation se serait ainsi imposée d'elle-même en raison de la structuration « *naturelle* » des marchés. Il en conclut que l'attribution de secteurs réservés n'a pas été dictée par la volonté de répartir les marchés mais s'explique uniquement par le souci d'une bonne organisation du maillage national afin de garantir un service de proximité et de qualité à la clientèle.
69. Les arguments du GIF reviennent en réalité à contester la qualification d'entente anticoncurrentielle par objet appliquée à la répartition de marché en considérant que le contexte juridique et économique de l'activité en cause n'a pas été suffisamment pris en compte.

a) Rappel de la jurisprudence sur la répartition territoriale des marchés

70. La jurisprudence de la Cour de l'Union européenne, récemment rappelée dans l'arrêt Toshiba du 20 janvier 2016 (C-373/14 P), considère que « *des accords portant sur la répartition des marchés constituent des violations particulièrement graves de la*

concurrence » (point 28) et qu'ils « ont un objet restrictif de la concurrence en eux-mêmes et relèvent d'une catégorie d'accords expressément interdite par l'article 101, paragraphe 1, TFUE ». Cette mention figure également à l'article L. 420-1 du code de commerce.

71. Dans l'affaire concernée par l'arrêt ci-dessus, le Tribunal avait jugé en première instance que l'accord de répartition territoriale conclu entre les producteurs de transformateurs européens et japonais pouvait être qualifié d'entente anticoncurrentielle par objet dès lors que l'existence d'une concurrence potentielle entre eux était établie. La Cour a considéré que cette analyse du contexte économique et juridique était suffisante au regard des critères requis pour établir le caractère de restriction de concurrence par objet : « *S'agissant de tels accords, l'analyse du contexte économique et juridique dans lequel la pratique s'insère peut ainsi se limiter à ce qui s'avère strictement nécessaire en vue de conclure à l'existence d'une restriction de la concurrence par objet* » (point 29).
72. Ainsi, la jurisprudence considère qu'une répartition territoriale du marché est présumée constituer une restriction de concurrence par objet dès lors que les opérateurs entre lesquels cette répartition est organisée, sont des concurrents au moins potentiels.

b) Application au cas d'espèce

73. En l'espèce, il convient donc d'une part, de déterminer l'existence d'une exclusivité territoriale établissant une restriction et, d'autre part, d'examiner les rapports de concurrence existants entre les adhérents du GIF pour déterminer s'ils sont des concurrents au moins potentiels.

Sur l'existence d'une exclusivité territoriale établissant une restriction

74. Les éléments exposés aux paragraphes 31 à 43 ci-dessus montrent que, depuis 1994, le règlement intérieur du GIF comporte des dispositions qui attribuent à chaque adhérent du groupement une zone géographique d'activité exclusive, souvent limitée à un département, qu'ils sont tenus de respecter sous peine d'être sanctionnés.
75. Les conséquences commerciales de cette règle sont claires du point de vue des adhérents du GIF, comme cela ressort par exemple d'un courrier du 14 février 2005, dans laquelle la société Froid 77 indique à la société Electrofroid : « *Dans le cadre de nos relations, au travers de notre groupement « le GIF », nous avons élaboré (...) un certain nombre de règles de bonnes conduites commerciales entre nous. Ces règles sont les suivantes : pas de démarche commerciale hors secteur, interdiction de s'intéresser aux appels d'offres hors secteurs (...)* » (cote 6110).
76. L'objectif général recherché par les dispositions du règlement intérieur en cause est donc bien de réduire la concurrence entre les membres du groupement, comme l'a d'ailleurs déclaré le président de la société Pichon, membre du GIF, au cours de son audition : « *La concurrence étant déjà vive dans le secteur, il me semble que notre intérêt n'est pas de se faire la guerre entre Gifistes* » (cote 6210).
77. Il existe donc une exclusivité territoriale établissant une restriction.

Sur l'existence d'une concurrence au moins potentielle entre les adhérents du GIF

78. Contrairement à ce que soutient le GIF, la sectorisation organisée par le groupement ne correspond pas à des zones « naturelles » d'activité des adhérents. En effet, cette affirmation est contredite par la pratique des adhérents du GIF ainsi que par le caractère contradictoire des critères utilisés pour définir la zone d'activité naturelle de ses membres.

(i) La pratique des adhérents

◆ Les interventions hors zones

79. Plusieurs exemples tirés des éléments du dossier démontrent, tout d'abord, qu'un certain nombre d'adhérents interviennent en dehors du secteur qui leur a été accordé, tant sur des zones libres, que sur des zones attribuées à d'autres adhérents.
80. C'est ainsi le cas de la société Fourniture Hôtelière de la Manche, dont le secteur d'activité est limité par le GIF au département de la Manche mais qui intervient dans des départements limitrophes, comme le montre le courrier du 17 octobre 2006 dans lequel le GIF lui fait un rappel à l'ordre : « (...) *Nous constatons à la lecture de votre dernier papier à entête que votre société semble avoir une activité sur les départements 22, 35, 50, 53 et 61. De plus, vous indiquez avoir une agence dans la ville de Rennes (département 35). Nous vous rappelons que votre contrat d'adhésion au GIF prévoit que le secteur géographique qui vous est attribué se cantonne au département de la Manche (50)* » (cote 6107).
81. De même, dans un courrier du 6 janvier 2007 adressé au GIF, la société Rivoal se plaint de la présence de la société Lanester sur son secteur dans le Morbihan : « *Je suis confrontée à une nouvelle affaire traitée par Lanester sur le secteur de Vannes. (...). Je vous demande d'appliquer la règle des secteurs en vigueur pour cette affaire et de demander que Lanester reste sur son secteur* » (cote 6103).
82. Par courrier du 14 février 2005, la société Froid 77 se plaint également des « *agressions commerciales* » de la société Electrofroid sur son secteur qui se caractériseraient par « *la présence permanente d'un commercial sur notre secteur, des démarches auprès des représentants des collectivités locales, des réponses systématiques à tous les appels d'offres publics sur notre secteur, avec des affaires importantes gagnées et ce notamment en raison des prix que vous pratiquez* » (6010). Ce à quoi la société Electrofroid répond, le 21 février 2005, que « *depuis des années, les différents adhérents de la région Ile de France, dont vous faites partie, effectuent des démarches commerciales et traitent des affaires au-delà de leur secteur d'attribution* » (cote 6109).
83. En outre, dans ses écritures, le GIF reconnaît lui-même que « *quand cela leur est possible techniquement* », les adhérents « *répondent à des marchés situés sur des secteurs attribués à d'autres adhérents* ». Ainsi, il indique que la société Provence Froid, adhérente du GIF sur le secteur de Manosque (département des Alpes de Haute Provence) a répondu en 2014 à deux marchés privés situés à Valence et à Clermont-Ferrand. De même, le GIF mentionne que la société Labruquere, adhérente du groupement pour les Pyrénées Atlantiques a été sollicitée pour réaliser une brasserie à Cabriès (13480).

◆ Les demandes d'extension de secteur

84. L'article 337 du règlement intérieur relatif aux secteurs non attribués révèle dans sa rédaction même que la sectorisation ne repose sur aucune logique de zone naturelle d'intervention des adhérents puisqu'il prévoit précisément que « *tout associé peut exploiter un secteur non occupé par un adhérent jusqu'à la candidature d'une entreprise située sur ce territoire* ».
85. Ainsi, un adhérent est libre d'exercer son activité sur une zone géographique non encore attribuée, ce qui montre que le marché local sur lequel il peut intervenir avec profit est plus large que la zone d'activité concédée par le GIF. Les secteurs d'intervention exclusifs prévus par le règlement intérieur ne reflètent donc pas, de manière systématique, des zones économiques « *naturelles* ».

86. Les éléments du dossier révèlent d'ailleurs que cette disposition trouve des applications pratiques, notamment parce que les adhérents du GIF font régulièrement des demandes auprès des organes dirigeants du groupement pour étendre leur secteur d'intervention initial à d'autres zones géographiques non encore attribuées.
87. Ainsi, lors du conseil d'administration du GIF des 3 et 4 juin 2009 (cote 2216), le groupement a accepté de concéder le secteur des Ardennes (08) à la société Serec, adhérente du GIF, déjà présente sur le département de la Marne (51), notamment en raison du fait que cette société réalisait déjà une importante partie de son chiffre d'affaires sur ce département.
88. Lors du même conseil d'administration, le GIF a également donné son accord pour que la zone attribuée à la société Euromat, limitée au département du Cher, soit étendue au département de la Nièvre sans que le caractère plus ou moins « *naturel* » de cette extension ne soit discuté.
89. Dans un autre cas, le GIF a refusé d'octroyer une extension de secteur sur la moitié du département de la Charente Maritime à la société le Froid Vendéen qui en avait fait la demande, au motif que le conseil d'administration « *estime qu'il n'est pas souhaitable de scinder le département de la Charente Maritime qui devrait être exploité dans son intégralité et en cohérence avec le département de la Charente, secteur également non attribué* ». Dans la même zone, le GIF a refusé en novembre 2007 la demande de la société Arnault, active sur le département de la Haute-Vienne, d'étendre son activité sur le département de la Charente au motif que : « *le GIF souhaite recruter prochainement un adhérent sur ce département* » (cote 8756).
90. Les raisons pour lesquelles ces demandes d'extension sont refusées tiennent donc à des considérations de politique commerciale du groupement qui, si elles ne sont pas critiquables en tant que telles, démontrent bien que les choix opérés ne sont pas fondés sur la notion de marché « *naturel* ».

♦ La consultation des adhérents voisins en cas de nouvelle candidature

91. Les pièces de l'instruction indiquent également que, lors de l'examen d'une nouvelle demande d'adhésion ou d'extension de secteur formulée auprès du GIF, le conseil d'administration du groupement consulte systématiquement les adhérents voisins de la zone en discussion pour recueillir leur avis sur la question. Une telle démarche démontre que les adhérents du GIF sont susceptibles de vouloir développer leur activité en dehors de leur zone géographique initiale et voient l'arrivée d'un nouvel adhérent comme une réduction potentielle de leur propre activité.
92. Ainsi, par courrier du 2 octobre 2008, le GIF informe deux de ses adhérents, implantés respectivement dans les départements de la Côte d'Or et des Vosges, de la candidature de la société Audebert sur le département du Haut-Rhin ainsi que de la demande d'extension de la société Install'Nord (Franche-Comté) au Territoire de Belfort et sollicite l'avis des adhérents concernés sur ces demandes (cotes 6126 et 6127).
93. De même, le 2 mai 2005, le GIF a adressé aux sociétés Huron, Tecnocest, Ratti et Gifec, le courrier suivant : « *Comme je vous en ai informé, la société Bessette de Chartres est candidate à entrer au GIF. À la suite du courrier que je vous ai adressé, le secteur souhaité par [la société Bessette] semble poser quelques problèmes. (...) Je vous propose une réunion. (...) Je propose que cette réunion se tienne à 11h00, qu'après déjeuner, en début d'après-midi, nous recevions M. X... de la société Bessette pour lui faire part des propositions de secteurs que nous aurons décidé ensemble* ».

94. Si le groupement reste libre, pour des raisons qui lui sont propres, d'accepter ou refuser un nouvel adhérent, force de constater que le secteur susceptible de lui être attribué est défini par le GIF après en avoir « *décidé* » avec les entreprises potentiellement impactées et non pas en constatant l'existence d'une zone « *naturelle* » d'activité.

(ii) Sur la définition de la zone naturelle par le GIF

95. Dans sa communication, le GIF développe un argument commercial sur la présence d'un adhérent à moins d'une heure de route sur toute la France. Le président du groupement considère que cette caractéristique est cohérente avec la définition des zones exclusives attribuées aux adhérents : « *Il y a environ autant de zones que de départements avec zone de chalandise d'une heure de route* » (cote 120).

96. Cet argument est détaillé dans les écritures du GIF en réponse à la notification de grief, de la manière suivante : « *d'un point de vue économique et financier, les marchés sur lesquels interviennent les associés-adhérents (qui supposent le démarchage commercial, l'installation, le service après-vente et ensuite la maintenance), ne peuvent être assurés de manière rationnelle et rentable que si la clientèle se trouve dans un rayon géographique d'une centaine de kilomètres au plus (1 heure de voiture) du siège de l'associé-adhérent* » (cote 2132).

97. Mais cet argument manque en fait car les différents critères utilisés par le GIF pour définir une zone d'activité « *naturelle* » sont incohérents.

98. En effet, une zone géographique définie par un rayon d'une centaine de kilomètres ne recouvre pas nécessairement à une zone isochrone correspondant à un trajet d'une heure de route. Selon la nature du réseau routier, la topographie, la taille des agglomérations traversées et les conditions habituelles de circulation, la zone isochrone peut être plus petite ou plus étendue que la zone géométrique. Cela est d'autant plus vrai qu'une zone isochrone n'est généralement pas circulaire mais, au contraire, sensiblement déformée au voisinage des axes de circulation.

99. Par ailleurs, le GIF recourt à des découpages administratifs existants, principalement le département, pour déterminer les zones attribuées à ses adhérents et fixer le montant de leurs cotisations mais ces territoires administratifs ne correspondent ni à des zones isochrones d'une heure de route, ni à des zones géographiques de 100 km de rayon.

100. En outre, dans l'hypothèse où deux adhérents sont installés au centre de deux départements voisins, leurs marchés pertinents, qu'ils soient définis par le critère isochrone (une heure de route) ou par le critère du rayon de 100 km, se recouvrent nécessairement de manière très importante dans toute la zone située entre les deux villes d'implantation des adhérents considérés. Le département ne peut-plus alors être une zone « *naturelle* ».

101. Enfin, aucun argument économique n'est produit pour expliquer en quoi un marché exigeant un déplacement de 110 km ou 1h10 mn de temps de trajet perdrait nécessairement toute rentabilité pour un installateur alors qu'un marché n'exigeant qu'un déplacement de 90 km ou 50 mn de temps de trajet serait nécessairement rentable. Le comportement des professionnels montre au contraire une absence de délimitation claire et uniforme entre les zones d'activité suffisamment rentables et celles qui ne le sont pas.

102. Pour l'ensemble de ces raisons, les arguments avancés par le GIF pour démontrer, à partir de critères objectifs, que les zones réservées à ses adhérents correspondent à des marchés locaux « *naturels* » ne sont pas opérants.

(iii) Conclusion

103. Il résulte de ce qui précède que, contrairement à ce que soutient le GIF, l'organisation de son maillage territorial n'épouse pas des prétendues zones naturelles d'intervention de ses membres. Au contraire, il apparaît que les zones de chalandise des associés-adhérent du GIF se recoupent largement, notamment lorsqu'elles sont limitées à un département.
104. Ainsi, les associés-adhérents du GIF sont sur ces zones géographiques en concurrence réelle ou au moins potentielle, concurrence qui se trouve restreinte lorsqu'ils respectent l'exclusivité imposée par le groupement.
105. Les dispositions du règlement intérieur du GIF organisent donc une sectorisation exclusive de l'activité de ses membres et les dissuadent de fournir des services sur une zone déjà attribuée sous peine de devoir partager leur chiffre d'affaires avec l'adhérent en place. Elles affaiblissent ainsi la concurrence entre eux en les empêchant d'opérer librement sur les zones sur lesquelles ils s'estiment compétitifs et pourraient souhaiter développer leur activité.
106. Il résulte de ce qui précède qu'en vertu de la jurisprudence exposée aux paragraphes 70 à 72, les pratiques mises en œuvre par le GIF, appréciées dans le contexte juridique et économique qui vient d'être décrit sont anticoncurrentielles par objet et contreviennent aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

3. SUR LE BÉNÉFICE D'UNE ÉVENTUELLE EXEMPTION

107. L'article L. 420-4 du code de commerce prévoit que « *Ne sont pas soumises aux dispositions des articles L. 420-1 et L. 420-2 les pratiques : (...) 2° Dont les auteurs peuvent justifier qu'elles ont pour effet d'assurer un progrès économique, y compris par la création ou le maintien d'emplois, et qu'elles réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, sans donner aux entreprises intéressées la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause* ».
108. Le GIF allègue que la pratique qui lui est reprochée doit, en tout état de cause, être exemptée au titre de l'article L. 420-4 du code de commerce, au motif que la restriction territoriale en cause contribue à promouvoir le progrès économique. En effet, cette restriction organiserait « *un maillage territorial* » nécessaire à la « *gestion de la proximité* » et permettrait de s'assurer que les membres du groupement fourniraient un service de qualité aux clients dans un rayon d'action raisonnable.
109. Mais aucun élément probant n'est apporté par le groupement mis en cause pour démontrer en quoi la sectorisation telle qu'elle est mise en œuvre de manière restrictive en application de son règlement intérieur, contribuerait à assurer un progrès économique au bénéfice des clients qui serait supérieur à celui qui résulterait d'une simple répartition équilibrée des adhérents sur le territoire national.
110. En effet, un maillage territorial assurant un service de proximité de qualité peut parfaitement être obtenu par l'admission de nouveaux adhérents présents sur des zones où le GIF est encore peu implanté, sans qu'il soit nécessaire de leur attribuer une zone d'activité exclusive et de limiter ainsi la concurrence entre eux.
111. De même, la coopération entre adhérents pour assurer une part de sous-traitance ou un meilleur service après-vente relève de leur liberté commerciale et peut s'organiser sans que le groupement n'ait à imposer des reversements de chiffre d'affaires lorsqu'un adhérent intervient en dehors de sa zone géographique.

112. Dans ces conditions, les restrictions imposées n'apparaissent pas proportionnées au progrès économique allégué et n'entrent pas dans les prévisions de l'article L. 420-4 du code de commerce précité.

D. SUR L'IMPUTABILITÉ

113. Le GIF soutient qu'il n'est pas possible de retenir sa responsabilité personnelle en tant que coopérative dès lors qu'il n'a pas adopté un comportement anticoncurrentiel autonome, distinct de celui de ses membres. En effet, le conseil d'administration du GIF n'aurait joué aucun rôle décisif dans la mise en œuvre et le suivi de la sectorisation, qui ne seraient imputables qu'aux adhérents eux-mêmes et non au groupement.
114. Mais selon une jurisprudence constante, les pratiques mises en œuvre par des groupements sont présumées constituer des accords entre leurs membres (voir par exemple, arrêt de la Cour de cassation, 16 mai 2000, Ordre national des pharmaciens).
115. En l'espèce, la pratique en cause trouve son origine dans certaines dispositions du règlement intérieur du GIF qui ont été adoptées et mises en œuvre par ses organes dirigeants, notamment son conseil d'administration et son assemblée générale. Ce règlement intérieur a donc bien fait l'objet d'un accord entre les membres du GIF, qui sont potentiellement concurrents sur de nombreuses zones géographiques du territoire national.
116. C'est donc en vain que le GIF conteste l'imputabilité de la pratique de répartition de marché qui lui a été notifié en exigeant que l'on démontre, au-delà de l'application du règlement intérieur contesté, qu'il a mis en œuvre en tant que groupement des pratiques distinctes du comportement de ses membres.
117. À titre subsidiaire, il convient de relever que l'argument du GIF manque en fait puisque de nombreux éléments du dossier (voir paragraphes 76 à 94 ci-dessus) démontrent que le conseil d'administration du GIF joue un rôle central dans l'application de la sectorisation lorsqu'il décide d'accorder ou de refuser une demande d'extension de secteur formulée par un adhérent du groupement ou encore quand il arbitre entre les membres intéressés pour valider un redécoupage des zones.
118. Partant, et contrairement à ce que soutient le GIF, de nombreux éléments du dossier démontrent l'attachement du conseil d'administration du groupement au respect de la répartition des secteurs géographiques définis.
119. La pratique litigieuse doit donc être imputée au GIF, en tant que groupement.

E. SUR LA SANCTION

120. Le troisième alinéa du I de l'article L. 464-2 du code de commerce prévoit que *« les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie, à la situation individuelle de l'organisme ou de l'entreprise sanctionné ou du groupe auquel l'entreprise appartient et à l'éventuelle répétition de pratiques prohibées. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction »*.
121. L'Autorité apprécie, en général, les critères légaux énoncés ci-dessus selon les modalités décrites dans son communiqué du 16 mai 2011 relatif à la méthode de détermination des

sanctions pécuniaires. Toutefois, au point 7 de ce communiqué, l’Autorité indique que cette méthode lui est opposable « *sauf à ce qu’elle explique, dans la motivation de sa décision, les circonstances particulières ou les raisons d’intérêt général la conduisant à s’en écarter dans un cas donné* ».

122. Au cas présent, les premières clauses litigieuses du règlement intérieur sont apparues en 1994, ce qui permet d’envisager une durée potentiellement très longue de l’infraction. Toutefois, sur les vingt dernières années, le règlement intérieur du GIF a subi plusieurs modifications alors que, dans le même temps, la taille du groupement, son fonctionnement et sa situation concurrentielle sur le marché ont évolué dans des proportions qui sont aujourd’hui impossibles à apprécier, sauf en ce qui concerne la période récente pour laquelle le dossier fournit des pièces probantes.
123. Dans ces conditions, utiliser la méthode habituelle de détermination de la sanction, qui confère à la durée de l’infraction un rôle prépondérant, et apprécier la gravité de la pratique et l’importance du dommage à l’économie de manière uniforme sur une aussi longue période sans disposer des pièces suffisantes pour caractériser leur évolution au cours du temps, aboutirait à sanctionner de manière disproportionnée l’entreprise en cause. Ces circonstances particulières conduisent à devoir s’écarter des modalités de calcul des sanctions décrites dans le communiqué du 16 mai 2011 précité.

1. SUR LA SANCTION PÉCUNIAIRE

a) Sur la gravité de la pratique et le dommage causé à l’économie

124. Les ententes visant à répartir le marché entre concurrents sont considérées par la jurisprudence et la pratique décisionnelle comme très graves. En l’espèce, cette gravité est atténuée par le fait que, compte-tenu du nombre encore limité des adhérents du groupement sur l’ensemble du territoire national (un adhérent par département en moyenne), la restriction de concurrence sur les marchés locaux n’est sensible que pour la fraction de l’activité qui correspond aux zones sur lesquelles plusieurs adhérents peuvent être actifs de manière économiquement efficace.
125. L’existence d’un dommage à l’économie est établie à suffisance dès lors que le total des chiffres d’affaires réalisés par les membres du GIF s’est élevé à 260 millions d’euros, en 2015, ce qui correspond à une part du marché national proche de 25 %. En outre, le groupement déclare lui-même « *installer et assurer la maintenance d’une cuisine professionnelle sur 4 en France* ».
126. Toutefois, ce dommage doit être relativisé du fait qu’un grand nombre d’acteurs dans le secteur de l’installation des cuisines professionnelles, dont certains appartiennent à des groupes puissants, sont en mesure de faire jouer la concurrence au profit des acheteurs.

b) Le montant de la sanction infligée au GIF

127. L’article L. 464-5 du code de commerce dispose que l’Autorité peut, lorsqu’elle met en œuvre la procédure simplifiée prévue à l’article L. 463-3 du même code, prononcer les sanctions prévues au I de l’article L. 464-2 précité. Toutefois, la sanction ne peut excéder 750 000 euros pour l’entreprise mise en cause.
128. Au vu de l’ensemble de ces éléments, le montant de la sanction infligée au GIF est fixé à 400 000 euros.

2. SUR LE PRONONCÉ D'UNE INJONCTION

129. Le I de l'article L. 464-2 du code de commerce habilite l'Autorité à prononcer des injonctions visant à s'assurer que l'entreprise sanctionnée modifiera son comportement pour l'avenir afin de faire cesser l'atteinte portée à la concurrence.
130. Au cas présent, les clauses anticoncurrentielles reprochées au GIF figurent toujours dans le règlement intérieur du groupement. Lors de la séance, le représentant du GIF n'a pas souhaité s'engager à les supprimer en indiquant qu'il contestait leur caractère anticoncurrentiel.
131. Il y a donc lieu d'enjoindre au GIF de supprimer de son règlement intérieur, dans un délai de deux mois, toutes les clauses visant à ériger les zones définies pour fixer le montant des cotisations de ses membres en secteur exclusif d'activité, notamment les articles 118, 337 et 441 et, plus généralement, de s'abstenir de réintroduire sous une autre forme dans ledit règlement des clauses ayant le même objet ou le même effet.

DÉCISION

Article 1^{er} : Il est établi que le GIF a enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

Article 2 : Il est infligé au GIF une sanction de 400 000 euros.

Article 3 : Il est enjoint au GIF de supprimer de son règlement intérieur, dans un délai de deux mois, toutes les clauses visant à ériger les zones définies pour fixer le montant des cotisations de ses membres en secteur exclusif d'activité, notamment les articles 118, 337 et 441, et de s'abstenir de réintroduire sous une autre forme dans ledit règlement des clauses ayant le même objet ou le même effet.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Marianne Combaldieu, rapporteure et l'intervention de M. Nicolas Deffieux, rapporteur général adjoint, par M. Thierry Dahan, vice-président, président de séance, Mmes Laurence Idot, Pierrette Pinot et Carol Xueref, membres.

La secrétaire de séance,
Béatrice Déry-Rosot

Le président de séance,
Thierry Dahan