



Décision n° 18-D-06 du 23 mai 2018
relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la
commercialisation des vins en vrac AOC des Côtes du Rhône

L'Autorité de la concurrence (section IV),

Vu la décision n° 15-SO-10 du 4 septembre 2015, enregistrée sous le numéro 15/0074 F, par laquelle l'Autorité de la concurrence s'est saisie d'office de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation des vins des Côtes du Rhône ;

Vu la décision du rapporteur général en date du 20 novembre 2017, 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 les décisions de secret d'affaires, n° 17-DSA-102 du 7 mars 2017, n° 17-DSA-106 du 9 mars 2017, n° 17-DSA-107 du 9 mars 2017, n° 17-DEC-122 du 17 mars 2017, n° 17-DSA-173 du 19 avril 2017, n° 17-DSA-224 du 24 mai 2017, n° 17-DSA-344 du 28 août 2017, n° 17-DEC-388 du 25 septembre 2017, n° 17-DEC-412 du 12 octobre 2017, n° 17-DECR-502 du 17 novembre 2017 ;

Vu le Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), et notamment, le premier paragraphe de l'article 101 ;

Vu le livre IV du code de commerce et notamment l'article L. 420-1 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Vu les observations présentées par le Syndicat général des vignerons réunis des Côtes du Rhône et par le commissaire du Gouvernement ;

Le rapporteur général adjoint, le commissaire du Gouvernement et les représentants du Syndicat général des vignerons réunis des Côtes du Rhône entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 20 mars 2018 ;

Adopte la décision suivante :

Résumé¹ :

Aux termes de la décision ci-après, l'Autorité de la concurrence a imposé une amende de 20 000 euros au Syndicat général des vignerons réunis des Côtes du Rhône (SGVRCDR) pour une pratique d'entente anticoncurrentielle.

Initiée par la transmission d'un rapport administratif d'enquête par les services du ministre de l'économie à la rapporteure générale de l'Autorité, l'instruction menée dans la présente affaire a révélé que pour chaque campagne viticole de 2010 à 2017, les membres du SGVRCDR ont, lors des réunions des instances dirigeantes du syndicat, élaboré des grilles de prix minimum relatifs aux vins en vrac AOC des Côtes du Rhône selon leur couleur (blanc, rosé rouge) et, pour les vins rouges, selon les gammes de produit (« entrée de gamme », « cœur de gamme » et « haut de gamme »). La diffusion de ces grilles assurée par le magazine « Le Vigneron », l'organisation de réunions de « secteurs » et l'envoi de newsletters aux adhérents ont été systématiquement assortis d'un discours incitant les vignerons à se référer à ces grilles lors des négociations commerciales.

Or le syndicat condamné, qui n'a ni la nature ni les fonctions d'une organisation de producteurs (« OP ») ou d'une association d'organisation de producteurs (« AOP ») de commercialisation, ne peut bénéficier de la dérogation introduite par le Règlement européen Omnibus (Règlement n° 2017/2393 du 13 décembre 2017) à l'article 152 1.bis du Règlement OCM (Règlement n° 1308/2013 du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles). En effet, celui-ci permet aux seules OP et AOP reconnues, qui concentrent l'offre de leurs membres et mettent sur le marché leur production, de négocier des conditions contractuelles communes à l'ensemble de la production de leurs membres.

Si un syndicat professionnel peut quant à lui diffuser des informations destinées à aider ses membres dans la gestion de leur entreprise, l'aide ainsi apportée ne doit pas exercer d'influence directe ou indirecte sur le libre jeu de la concurrence à l'intérieur de la profession, de quelque manière que ce soit. En particulier, les indications données ne doivent pas avoir pour objet ou pouvoir avoir pour effet de détourner les entreprises d'une appréhension directe de leurs propres coûts qui leur permette de déterminer individuellement leur prix de vente.

Ainsi, en élaborant et diffusant des consignes générales de prix minimum, le SGVRCDR a incité ses adhérents à se détourner d'une appréhension directe de leur stratégie commerciale leur permettant d'établir leur prix de façon indépendante et a faussé les négociations avec les clients.

Par son comportement, le SGVRCDR, a donc porté atteinte au fonctionnement de la concurrence dans ce secteur.

¹ Ce résumé a un caractère strictement indicatif. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après.

SOMMAIRE

I. Constatations	5
A. LA SAISINE	5
B. LE SECTEUR CONCERNÉ.....	5
1. DESCRIPTION DU SECTEUR	5
a) Les produits concernés.....	5
b) Les différentes gammes de vin des CDR et leurs principaux circuits de commercialisation	6
c) L'organisation des activités du secteur de la commercialisation des vins AOC des Côtes du Rhône	6
2. LE CADRE JURIDIQUE.....	8
3. LA CRISE VITICOLE DE 2002	8
4. LES RÉACTIONS FACE À LA CRISE ET LES CONTACTS AVEC L'INTERPROFESSION	8
C. LA PRATIQUE CONSTATÉE.....	9
1. LES CONTACTS AVEC LA DIRECCTE PACA.....	10
2. L'ÉLABORATION ET LA VALIDATION DES RECOMMANDATIONS TARIFAIRES PAR LES INSTANCES DU SYNDICAT	10
3. LES RELAIS DE DIFFUSION DES RECOMMANDATIONS TARIFAIRES SYNDICALES.....	12
a) Les publications dans le magazine « Le Vigneron »	12
b) Les newsletters	13
c) Les réunions publiques	14
4. L'APPLICATION DES RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU SGVRCDR	14
a) L'application de la pratique selon les documents propres au syndicat.....	14
b) L'application de la pratique selon d'autres éléments au dossier.....	15
5. LA DURÉE DE LA PRATIQUE ET LA PARTICIPATION DE L'ENTITÉ CONCERNÉE.....	16
D. LE GRIEF NOTIFIÉ	16
II. Discussion.....	17
A. LE DROIT APPLICABLE.....	17
B. LE MARCHÉ PERTINENT	17
C. SUR LA PRATIQUE MISE EN ŒUVRE PAR UN ORGANISME PROFESSIONNEL	18
1. RAPPEL DES PRINCIPES	18
2. APPLICATION AU CAS D'ESPÈCE.....	20
3. SUR LES ARGUMENTS DU SYNDICAT EN FAVEUR DE LA PRATIQUE	21
4. SUR LA DURÉE DE LA PRATIQUE	23
III. Sanctions	24
A. SUR LA SANCTION PÉCUNIAIRE	24

1. LES RÈGLES APPLICABLES	24
2. L'APPLICATION EN L'ESPÈCE.....	24
a) La gravité de la pratique	25
b) L'importance du dommage causé à l'économie	26
c) Le montant de la sanction.....	27
d) La vérification du respect du maximum légal.....	27
e) La prise en compte de la capacité contributive.....	27
B. SUR LES INJONCTIONS DE PUBLICATION ET DE COMMUNICATION.....	27
DÉCISION	29

I. Constatations

A. LA SAISINE

1. Par lettre du 21 juillet 2015, le ministre de l'économie a, en application de l'article L. 450-5 du code du commerce, informé la rapporteure générale de l'Autorité de la concurrence du résultat des investigations menées dans le secteur de la commercialisation des vins des Côtes du Rhône.
2. Le rapport administratif d'enquête du 30 avril 2015 réalisé par la Direction régionale des entreprises de la concurrence de la consommation, du travail et de l'emploi de Provence Alpes Côte d'Azur transmis à l'Autorité faisait état d'une pratique d'entente entre les membres du Syndicat général des vignerons réunis des Côtes du Rhône (« SGVRCRDR ») (cotes 3 à 38) lequel aurait diffusé de 2010 à 2014, par le biais de son magazine « Le Vigneron des Côtes du Rhône et du Sud-Est » et lors de réunions d'information, des consignes tarifaires pour inciter les vignerons à augmenter le prix de vente minimum du vin en vrac des Côtes du Rhône.
3. Par décision n° 15-SO-10 du 4 septembre 2015, l'Autorité s'est saisie d'office de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation des vins des Côtes du Rhône sous le numéro 15/0074 F (cote 2).

B. LE SECTEUR CONCERNÉ

1. DESCRIPTION DU SECTEUR

a) Les produits concernés

4. Le vignoble des Côtes du Rhône (« CDR »), qui couvre environ 54 544 hectares, constitue le deuxième vignoble de vins d'appellation d'origine contrôlée (« AOC ») en France (cote 432).
5. L'appellation est hiérarchisée en quatre niveaux : les grands crus des côtes du Rhône, les côtes du Rhône Village avec nom géographique, les côtes du Rhône Village sans nom géographique et les côtes du Rhône régional (cote 6066). Chacune de ces appellations répond à un cahier des charges homologué par décret, dont le respect est contrôlé par un organisme indépendant, sous l'autorité de l'Institut national de l'origine et de la qualité (« INAO »). Une partie de la production des AOC de la Vallée du Rhône est issue de l'agriculture biologique (cotes 3395 et 3370).
6. Les récoltes annuelles estimées en hectolitres se composent principalement de CDR régional rouge (cotes 3393 et 3396). Entre 2014 et 2016, le chiffre d'affaires AOC de la Vallée du Rhône a oscillé entre 1,47 et 1,54 milliard d'euros (cotes 411 et 432).

b) Les différentes gammes de vin des CDR et leurs principaux circuits de commercialisation

7. Le vin peut être commercialisé sous forme conditionnée en bouteille ou en cubitainer ou poche à vin dans des boîtes en carton également appelée « bag in box » ou « BIB », d'une part, et en vrac, c'est-à-dire en volume directement prélevé dans la cuve et transporté par camion-citerne, d'autre part. Cette dernière catégorie est celle concernée par la pratique en cause.
8. Du point de vue marketing, on distingue l'entrée de gamme (prix inférieurs à 2,5 euros TTC/bouteille en grande distribution pour les CDR rouge), le cœur de gamme (prix entre 2,5 et 4 euros TTC/bouteille en grande distribution pour les CDR rouge) et le haut de gamme qui regroupe les vins plus coûteux.
9. Les ventes des vins AOC de la Vallée du Rhône se répartissent entre différents canaux de distribution que sont, par ordre d'importance, les exportations et la grande distribution, les circuits traditionnels, les café, hôtel, restaurant, la vente directe et enfin, le hard discount. Entre 2010 et 2015, les exportations représentaient 26 % à 32 % des ventes des vins CDR et la vente en Grande et Moyenne Surface (« GMS ») entre 29 % et 31 %.
10. En 2013, les Côtes du Rhône représentaient 19,1 % des ventes de vin AOC en valeur réalisées par les GMS, soit la deuxième appellation la plus vendue après les vins de Bordeaux (cote 563). Il s'agit majoritairement de vin d'entrée de gamme (cotes 3416 et 3417).

c) L'organisation des activités du secteur de la commercialisation des vins AOC des Côtes du Rhône

11. La commercialisation des vins des Côtes du Rhône en vrac met en relation les producteurs, en amont, et les différents acteurs du négoce, en aval (cote 469).

Les acteurs de la production des vins des CDR

12. La production rassemble, pour l'essentiel, des vignerons et des viticulteurs. De 2011 à 2015, le nombre de déclarants de récoltes a oscillé entre 5 200 et 5 300 dans le vignoble des CDR (cotes 1134, 1150, 1160, 411, 432).
13. Les opérateurs qui souhaitent faire des vins AOC Côtes du Rhône doivent préalablement être identifiés et habilités pour une activité de production, de vinification et/ou de conditionnement. Tout d'abord, la procédure d'identification est menée par l'organisme de défense et de gestion (« ODG ») à savoir le Syndicat Général des vignerons des Côtes du Rhône, qui enregistre la demande d'identification du producteur et procède à un pré-examen, puis un organisme de contrôle externe vérifie et établit un rapport d'inspection. Enfin, l'habilitation est donnée par l'INAO (cote 3266).

Les acteurs du négoce des vins des CDR

14. Les ventes se font principalement par l'intermédiaire du négoce (68 %). On distingue deux types de négociants. D'une part, les « *vracqueurs* » achètent et revendent en vrac des volumes importants à des prix cassés. Ce négoce intermédiaire qui génère des faibles marges est fortement concentré autour de trois acteurs régionaux et de plusieurs acteurs étrangers (cotes 3266 et 3415). D'autre part, les négociants « *embouteilleurs* » recherchent un produit de qualité, achètent du vrac et mettent en bouteille.

La campagne de commercialisation du vin en vrac dans les CDR

15. Selon l'article 6 du Règlement européen n° 1308/2013 du 17 décembre 2013, la campagne de commercialisation du vin ou « campagne viticole » dure du 1^{er} août de chaque année au 31 juillet de l'année suivante. Durant cette période, il est possible de commercialiser le millésime de l'année en cours et ceux des années antérieures restés en stock (cote 855).
16. Mais les relations commerciales entre producteurs et négociateurs peuvent se nouer en amont, voire avant les vendanges pour le haut de gamme, et faire l'objet de contrats annuels ou pluriannuels. Certaines catégories de vin peuvent être commercialisées avant la date officielle de mise en marché, ce sont les « *Côtes du Rhône primeur* » (cote 1423). Au contraire, pour des produits d'entrée de gamme, notamment destinés aux GMS, les transactions commerciales sont souvent nouées par l'intermédiaire de courtiers et donnent lieu à des contrats ponctuels ou « spots » (cotes 3275 et 3276, 3416, 3417).

Les organisations professionnelles relatives aux vins des CDR

Le syndicat général des vignerons réunis des Côtes du Rhône ou (« SGVRCDR »)

17. Ce syndicat a été créé en 1929. En application de l'article L. 462-17 du code rural, il a fait l'objet d'une reconnaissance en ODG, notamment pour les AOC Côtes du Rhône, Côtes du Rhône villages. En tant que tel, il contribue à la mission d'intérêt général de préservation et de mise en valeur des terroirs, des traditions locales et des savoir-faire, ainsi que des produits qui en sont issus. Il participe aux actions de défense et de protection du nom, du produit et du terroir, à la valorisation du produit ainsi qu'à la connaissance statistique du secteur (cote 4545).
18. Cette organisation professionnelle se compose de membres de droit que sont les récoltants, les acteurs qui interviennent dans la production, la transformation et l'élaboration des CDR, de membres associés (associations ou syndicats locaux, sociétés coopératives vitivinicoles CDR, etc.) et des membres de l'ODG à jour de leur cotisation syndicale volontaire. Entre 2010 et 2016, le nombre d'adhérents du syndicat a oscillé entre 4 527 et 3 850.
19. Le SGVRCDR compte trois organes de décision : le bureau (18 membres), le Conseil d'administration (100 membres) et l'Assemblée générale (320 membres) qui déterminent et appliquent la politique syndicale (cote VNC 4468). Il édite un magazine intitulé « Le Vigneron des Côtes du Rhône et du Sud Est » (« Le Vigneron ») qui est largement diffusé auprès des adhérents (cote 4545).

L'Union des Maisons de Vins du Rhône ou (« UMVR »)

20. L'UMVR est le syndicat professionnel qui fédère les négociants en vins de la Vallée du Rhône. Il regroupe des négociants producteurs, vracqueurs, vinificateurs, éleveurs et embouteilleurs. A ce jour, il se compose de 53 entreprises de négoce.

L'Interprofession Inter Rhône

21. Créé en 1955, Inter Rhône rassemble les organismes représentatifs des producteurs et négociants des AOC de la Vallée du Rhône. Il s'agit d'une association loi 1901 reconnue en qualité d'Organisme Interprofessionnel.
22. L'interprofession coordonne les actions promotionnelles, économiques et techniques des vins des AOC de la région. L'interprofession agit selon trois principes fondamentaux : la représentativité des familles professionnelles, l'équilibre paritaire entre le négoce et la production et l'unanimité pour toute décision majeure (cotes 125 et 1427).

2. LE CADRE JURIDIQUE

23. Au niveau européen, le secteur est régi, d'une part, par le règlement (CE) n° 479/2008 du 29 avril 2008 portant organisation commune du marché vitivinicole, lequel a abrogé les règlements (CEE) n° 2392/86 et (CE) n° 1493/1999 portant organisation commune du marché vitivinicole et, d'autre part, par le règlement n° 1308/2013 du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles qui a abrogé les règlements (CEE) n° 977/72 (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil.
24. Le premier édicte des règles visant à stabiliser le marché vitivinicole et à assurer un niveau de vie équitable à la population agricole concernée. Il régit également les procédures d'octroi d'une AOC et de reconnaissance des organisations professionnelles.
25. Le second fixe un ensemble de règles communes aux pays de l'Union européenne destinées à soutenir et organiser les marchés agricoles dans le cadre de la politique agricole commune (« PAC »).
26. Aux termes de l'article 42 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), les règles relatives aux accords, décisions et pratiques visées à l'article 101 TFUE s'appliquent à la production et au commerce des produits agricoles, dans la mesure où leur application ne met pas en péril la réalisation des objectifs de la PAC prévus à l'article 39 du même traité.

3. LA CRISE VITICOLE DE 2002

27. Selon le président du SGVRCRDR, la crise subie par les producteurs à compter de 2002 a été à l'origine de la stratégie de recommandation tarifaire du syndicat. En effet, au début des années 2000, deux phénomènes ont entraîné une nette dégradation du revenu par hectare des vignerons.
28. En premier lieu, la crise internationale du vin intervenue au début des années 2000 a entraîné une fermeture des marchés à l'international entre 2002 et 2003. A ce contexte international s'est ajoutée une inondation importante le premier jour des vendanges (8 septembre 2002) durant lequel 600 millimètres d'eau sont tombés, dégradant considérablement la qualité de la récolte. En conséquence, le niveau du stock a doublé entre 2002 et 2005 passant de 800.000 hectolitres à 1.600.000 hectolitres, ce qui a conduit à des stocks disproportionnés pesant en retour sur les cours.
29. Selon le président du syndicat, ces deux phénomènes concomitants auraient conduit à une forte dégradation du revenu du vigneron lequel aurait chuté de 5 000 euros par hectare à 2 500 euros entre janvier 2004 et juillet 2004. À cet égard le président du syndicat a indiqué, « *J'ai alors [en 2004] pris la présidence de la cave. Cette crise a été dure. Ma première vente a été de 120 euros/hectolitre en janvier 2004 et 61 euros en juillet 2004. Toutes les semaines, on perdait 10 euros sur notre vin sans pouvoir le vendre. La moyenne générale de l'appellation a fini à 80 euros* ».

4. LES RÉACTIONS FACE À LA CRISE ET LES CONTACTS AVEC L'INTERPROFESSION

30. Interrogé sur la crise viticole de 2002 et les mesures prises afin d'y remédier, le président du SGVRCRDR a déclaré le 24 mars 2017 : « *Cela a duré de 2004 à 2009. Ce modèle*

économique est resté pendant 4/5 ans sans changer. Parallèlement à cela, des mesures syndicales ont été mises en place pour réduire le rendement de l'appellation et tenté de réduire le stock (...) On a mis en place, au sein de l'interprofession, des mécaniques de régulation qui sont dans les missions de l'interprofession. Il y a eu une mécanique de blocage de vin. Ce vin n'était pas mis sur le marché, mais mis en réserve, pour attendre une meilleure période. (...) Ce plan de maîtrise de l'offre n'a rien donné » (cotes 3266, 3267 et 3268).

31. Parallèlement, a été lancée une étude de gestion de 2007 pilotée par l'interprofession intitulée « *Rhône ambition* », laquelle fixait le revenu seuil du vigneron par hectare à 4 300 euros (cote 3459). A cet égard, les représentants du syndicat ont précisé lors de leur audition que, selon l'étude précitée, « *en côtes du Rhône, à partir de 4 300 euros par hectare, le vigneron vit. Il sort un SMIC* » (cote 3267).
32. Sur cette base, le syndicat a élaboré les recommandations tarifaires à l'attention des vignerons : « *On a alors cherché à remettre un cadre. On a fait un dossier technico-économico commercial pour reprendre la qualité du millésime et donner un positionnement par rapport aux autres appellations. On a souhaité remettre un cadre, face à une vision totalement éclatée et incohérente des vignerons. (...) Dans ce contexte, nous avons envisagé des recommandations tarifaires* » (cotes 3266, 3267, 3268).
33. Le syndicat a par ailleurs tenté d'obtenir le soutien de l'interprofession sur les mesures envisagées. Cependant, interrogé sur l'existence de réunions durant l'année 2010 entre le SGVRCDR et le syndicat des négociants sur la formation de prix plancher, le SGVRCDR a précisé qu'une telle réunion avait bien eu lieu mais qu'« *Il n'y a jamais eu d'actions suite à cette réunion. Le négoce n'a jamais voulu partir sur la définition d'un prix plancher en tant que tel* » (cotes 3273, 3418 et 3419). Pour sa part, le président du syndicat des négociants dans son audition du 29 mars 2017 a indiqué « *Il y avait une discussion où on n'était pas d'accord sur leur calcul du point mort à l'hectare : ils nous disaient qu'en deçà de tel prix, ils travaillaient à perte, mais nous on disait que ce point de rupture était surévalué car ils prenaient en compte des charges mal quantifiées (par exemple, leur terre n'est pas achetée mais héritée, un tracteur neuf alors qu'il était en réalité amorti, etc.) (...)* » (cotes 3418 et 3419).

C. LA PRATIQUE CONSTATÉE

34. Au vu de la persistance de la crise et après l'échec du rapprochement entrepris avec l'Interprofession, les représentants du syndicat se sont orientés vers une politique de recommandations tarifaires. Le SGVRCDR a lancé en 2010 une campagne de communication sur des prix d'objectif à l'hectolitre à atteindre pour les producteurs de vins AOC.
35. Après avoir soumis cette initiative aux services de la Direccte PACA (1), les instances du SGVRCDR ont établi à chaque nouvelle campagne viticole à compter de 2010 des recommandations tarifaires à appliquer par ses adhérents lors de leurs négociations commerciales sur les vins AOC CDR en vrac (2). Ces recommandations, synthétisées dans les grilles de prix portant sur les différentes catégories de vins rouges, blancs et rosés ont été diffusées aux adhérents du syndicat par le biais du magazine « *Le Vigneron* », de newsletters et lors de réunions d'informations (3). L'application de ces consignes relatée dans le rapport annuel du syndicat a également fait l'objet de déclarations de la part d'acteurs du secteur (4). Cette pratique s'est poursuivie jusqu'à la campagne viticole de 2016/2017 (5).

1. LES CONTACTS AVEC LA DIRECCTE PACA

36. Lors de la réunion de bureau du SGVRCDR du 12 octobre 2010, les représentants du syndicat ont déclaré selon le procès-verbal de l'époque « (...) *On a présenté [à la Direccte] notre démarche [de recommandations tarifaires]. On a eu un accord de principe (un accord humain). Il [le représentant de la Direccte] nous a fait référence à un article du code de commerce : « Selon moi, vous pourrez vous appuyer sur l'article L. 420-4 du Code du commerce pour justifier votre pratique de recommandations tarifaires. » [le représentant de la Direccte] nous a indiqué : « la direction va vous faire un courrier pour vous rappeler la législation. On vous fera un rappel de la réglementation et cela ne vous interdira pas de procéder à cette pratique ». On a reçu un courrier en 2012. (...) »* (cote VNC 4467).
37. Le 9 janvier 2012, la Direccte PACA a effectivement adressé au SGVRCDR un courrier de mise en garde sur sa pratique de recommandations de prix lequel précisait que « *l'indication de préconisations de prix par une interprofession est susceptible de constituer une restriction de concurrence et présente à ce titre un réel risque juridique au regard des règles de concurrence. En effet, il est peu probable que des préconisations générales et non spécifiques à une marque ou une enseigne puissent bénéficier d'une exemption sur le fondement de l'article L. 420-4, I, 2° du code de commerce ou 101 paragraphe 3 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne* » (cotes 3280 et 3281).
38. S'agissant de ce courrier, les représentants du syndicat ont estimé lors de l'audition du 24 mars 2017 qu'il « *fait un rappel de la réglementation et ne précisait pas qu'on ne pouvait pas s'appuyer complètement sur cet article (L. 420-4 du [code de commerce] pour justifier notre pratique. Fort de ce courrier, comme on ne nous a pas interdit notre pratique, on a continué. Le secteur était dans une situation très compliqué[e]* » (cotes 3270 et VNC 4468).
39. Malgré une convocation pour une audition par la Direccte en 2014, le Président du syndicat a expliqué que la pratique de recommandation tarifaire avait perduré, faute pour lui d'avoir été « arrêté » ou « alerté », le courrier de la DGCCRF n'interdisant pas formellement la pratique selon lui (cote 3277).

2. L'ÉLABORATION ET LA VALIDATION DES RECOMMANDATIONS TARIFAIRES PAR LES INSTANCES DU SYNDICAT

40. Le SGVRCDR a considéré la diffusion de recommandations tarifaires comme un moyen de faire remonter les cours du vin de CDR en vrac affectés par la crise.
41. Les préconisations tarifaires adressées aux adhérents ont tout d'abord encouragé des hausses annuelles des prix, avant de promouvoir une consolidation des cours.
42. À compter de la campagne viticole de 2010/2011 et jusqu'à la campagne de 2013/2014, des grilles de recommandations de hausses tarifaires annuelles élaborées par le syndicat ont été systématiquement validées par ses différentes instances dirigeantes (bureau, conseil d'administration, assemblée générale).
43. Ainsi, il ressort du compte rendu de réunion de bureau du SGVRCDR du 12 octobre 2010 que la nécessité de proposer des « *préconisations tarifaires* » aux vignerons et de mettre en place un plan d'action afin d'en assurer une large diffusion a été « *acceptée à l'unanimité des membres* », le bureau validant la grille relative aux recommandations de prix et « *le plan*

de communication » qui devait permettre une large diffusion de ce document. (cotes VNC 3187 et 3188).

44. Les préconisations tarifaires adressées aux adhérents visaient à promouvoir des hausses annuelles des prix minimum différenciées selon la couleur des vins (blanc, rosé rouge) et, pour les vins rouges, selon les gammes de produit (« entrée de gamme », « cœur de gamme » et « haut de gamme »), en encourageant également une segmentation du marché selon la qualité. A titre d'exemple la grille diffusée pour la campagne 2010/2011 proposait :

 **PROPOSITIONS DE PRIX POUR LA CAMPAGNE 2010/2011**

Appellation	Rappel du prix moyen campagne 2009/2010 (€/hl)	Proposition de prix au 14 octobre 2010 (€/hl)	Commentaires
Côtes du Rhône primeur	91,10 €/hl	≥ 110 €/hl	Prix non négociable.
Côtes du Rhône rouge			
"Entrée de gamme"	75 à 80 €/hl	≥ 90 €/hl	Compte tenu de la qualité du millésime 2010, le volume d'entrée de gamme sera insignifiant en 2010/2011. Vendre à moins de 90 €/hl = mort du vigneron.
"Cœur de gamme"	90 à 95 €/hl	≥ 110 €/hl	Un millésime 2010 d'excellente qualité et une commercialisation en hausse doivent permettre de tenir l'objectif de 110 €/hl minimum.
"Haut de gamme"	≥ 110 €/hl	≥ 125 €/hl	Très bon potentiel de garde du millésime 2010. Valoriser le plus possible.
Côtes du Rhône rosé	105,80 €/hl	≥ 110 €/hl	Marché en forte croissance (+6 %). Rester ferme à 110 €.
Côtes du Rhône blanc	130,90 €/hl	≥ 135 €/hl	Volume faible. Tenir les positions de 2009.
Côtes du Rhône Villages rouge	114 €/hl	≥ 120 €/hl	Commercialisation soutenue et potentiel de garde élevé du millésime 2010. Valoriser le plus possible.

45. Lors de son entretien avec les services de la Direccte PACA du 20 novembre 2014 le président du syndicat a précisé les modalités de calcul comme suit : « *Le prix d'objectif de 110 €/hl préconisé par le syndicat pour la récolte 2010, se calcule comme suit : 110 € moins 25 € de frais de cave, soit 85 € X un rendement théorique de 51hl/ha, ce qui fait au total un chiffre d'affaires d'environ 4500 € / ha, ce qui est un minimum pour équilibrer une exploitation. Ces chiffres proviennent d'une étude analytique effectuée par le CER à la demande de l'interprofession. Nous avons communiqué ces prix aux vignerons (journal syndical, réunions syndicales, bureau, CA, réunions de secteurs), prix qui ont été d'autant plus suivis que la récolte 2010, d'excellente qualité, était historiquement très faible (rendement autour de 40 hl)* » (cotes 64-66).
46. Lors des campagnes postérieures à celle de 2010/2011, les instances du syndicat ont systématiquement validé et promu les recommandations tarifaires élaborées à l'attention de leurs adhérents.
47. Cette démarche est notamment illustrée par le compte rendu du Conseil d'administration du 6 octobre 2011 en annexe duquel figurait une grille tarifaire rappelant les propositions de prix préconisés durant la campagne précédente et indiquant les nouvelles propositions de prix applicables pour celle de 2011/2012 (cotes 2046 et 2848).
48. Il ressort de ce compte rendu que, lors de cette réunion, le Conseil d'administration a invité les vignerons à se conformer aux préconisations tarifaires du SGVRCR pour la campagne viticole en ces termes : « *l'objectif de revalorisation de 5 € doit être atteint. Le démarrage de campagne des Vins de Pays ainsi que la fixation d'un prix plancher à 95 € sur les entrées de gamme à Bordeaux conforte le SGVRCR dans son optimisme. Un rappel des orientations de prix pour la négociation commerciale de la campagne 2011-2012 est effectué* »

(Annexe 2). *Un seul mot d'ordre : rester fermes et solidaires comme l'an passé, le positionnement par segments de marché est en place, il faut poursuivre la mécanique ».*

49. D'autres procès-verbaux de Conseil d'administration et comptes rendus de réunion de bureau du Syndicat attestent de la poursuite de cette politique pour les campagnes 2012/2013 et 2013/014 (cotes 1382 et 2809, VNC 8216). Cependant, à compter de la campagne viticole de 2014/2015 et jusqu'à celle de 2016/2017, les préconisations tarifaires validées par les instances syndicales se sont orientées non plus vers des augmentations mais vers une consolidation des cours du vin des CRD. Le procès-verbal de la réunion de bureau du SGVRCDR du 26 août 2014 indique que « Les membres du bureau présents partagent l'idée d'une consolidation des cours pour cette campagne avec un étagement des propositions tarifaires syndicales (entrée de gamme, cœur de gamme et haut de gamme) » (cote VNC 2785).
50. Lors de leur audition du 24 mars 2017 les représentants du syndicat ont confirmé le fait qu'ils avaient « *formulé ces recommandations des prix jusqu'à maintenant mais avec une stratégie différente : entre 2010 et 2014, c'était celle du mieux disant, on rajoutait 5 euros et à partir de 2014, on préconise l'arrêt de toute augmentation et on demande la consolidation du prix* » (cotes VNC 4466 et 2836).
51. Cette politique de stabilisation des cours apparaît également dans le rapport d'activité 2014 du syndicat qui, d'une part, emploie un ton plus modéré pour décrire « *les souhaits* » de son président que les vignerons appliquent les consignes tarifaires et, d'autre part, met l'accent sur un désengagement du SGVRCDR sur les thématiques des prix et de la négociation commerciale au profit d'Inter Rhône et de l'Union des maisons du Rhône (UMVR) (cotes 414 et 1175). Pour la campagne viticole 2015/2016, le SGVRCDR a maintenu sa politique de consolidation des cours à 140 euros/hl.

3. LES RELAIS DE DIFFUSION DES RECOMMANDATIONS TARIFAIRES SYNDICALES

52. Afin de garantir une diffusion large de grilles de recommandations tarifaires auprès de leurs adhérents, les instances syndicales ont approuvé un plan de communication qui prévoyait la publication des grilles de prix dans « Le Vigneron » **(a)**, leur envoi par voie électronique **(b)** et l'organisation de réunions « secteur » les concernant **(c)**.

a) Les publications dans le magazine « Le Vigneron »

53. Conformément au plan de communication validé par les instances syndicales, les consignes tarifaires propres à chaque campagne viticole de 2010 à 2017 ont été relayées par « Le Vigneron », magazine édité par le SGVRCDR.
54. À titre d'exemple, les recommandations tarifaires relatives à la campagne 2010/2011 ont été publiées dans « Le Vigneron » n° 761 du 14 octobre 2010, qui titrait « *Libérons les cours - commercialisation Côtes du Rhône en 2010 objectif 110 euros/HL* ».
55. L'éditorial du magazine intitulé « *La bataille est lancée !* » précisait « *Ce numéro du Vigneron des Côtes du Rhône comporte, pour la première fois, un cahier spécial « Négociations du millésime 2010 ». Il s'agit de la recommandation en matière de tarif portée par le syndicat général des vignerons des Côtes du Rhône. L'interprofession acte en effet d'un potentiel de raffermissement des cours (Inter Rhône a diffusé le 8 octobre 2010 un communiqué sur le sujet à tous les opérateurs. Nous allons plus loin en affichant le niveau minimum à atteindre sur quelques produits cibles.* Nous n'avons aucun outil réglementaire

pour rendre obligatoire cette grille, mais si nous, vignerons, coopérateurs et indépendants, unis comme un seul homme avons la force de la suivre, nous regagnerons une partie du chemin perdu (...) nous devons chaque fois nous relever, y croire tenir et faire référence à ces prix préconisés. Cette grille doit devenir notre grille tarifaire pour le millésime 2010 ; (...) alors il faut avoir confiance : et croire que la remontée des cours est pour aujourd'hui et annoncer qu'un Côtes du Rhône 2010 c'est 15 euros de plus qu'un Côtes du Rhône 2009 et le dire, et le faire savoir, et le répéter et aller le gagner ! » (cotes 46 et 2812).

56. Quant à l'article intitulé « *Objectif : 110 euros/hectolitre* », il précisait notamment que les recommandations de prix « *ne sont pas prohibées par la réglementation relatives aux pratiques anticoncurrentielles dès lors que « 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, » (article L. 420-4 du Code de commerce). (...) Rien n'oblige les vignerons à respecter ces prix mais plus ils seront nombreux à les appliquer, plus les cours auront de chance de remonter (...)* » (cotes 47 et 2813).
57. Le numéro 761 du magazine comportait également un tableau intitulé « *propositions de prix pour la campagne 2010/2011* » (cote 2412). Selon ce tableau, la proposition de prix au 14 octobre 2010 pour les CDR primeur devait être supérieure ou égale à 110 euros/hl, ce montant étant un « *prix non négociable* », selon les commentaires accompagnant cette recommandation. De même, la proposition de prix relative aux CDR rouge « *entrée de gamme* » devait être supérieure ou égale à 90 euros/hl, les « *commentaires* » relatifs à ce prix précisant que « *vendre à moins de 90€/hl = mort du vigneron* ». Des éditoriaux et articles similaires ont également relayé les recommandations tarifaires syndicales pour les campagnes 2011/2012 (cotes 2180 à 2182), 2012/2013 (cotes 52 et 53) et 2013/2014 (cotes 55, 56 et 2176).
58. À compter de la campagne de 2014/2015, les numéros du magazine « *Le Vigneron* » se sont également fait l'écho des préconisations sur la consolidation des cours approuvée par les organes syndicaux.
59. À cet égard, un article intitulé « *Consolider autour de 140€/hl* » du magazine « *Le Vigneron* » n° 851 du 1^{er} octobre 2015, indique que « *Pour le président du syndicat des Côtes du Rhône, il ne peut y avoir, en ce début de campagne 2015/2016, d'autre stratégie que la consolidation des cours* ». Interrogé par le magazine sur la situation économique de l'appellation CDR, le président du SGVRCRDR a répondu « *Pour moi, la situation est excellente car elle correspond aux objectifs que l'on s'était fixés voilà 5/6 ans. Nous avons atteint un niveau d'équilibre sur quatre points fondamentaux : la production, le stock, la commercialisation et les prix* ».
60. Pour les campagnes 2015/2016 et 2016/2017, « *Le Vigneron* » a à nouveau diffusé les barèmes de prix à l'attention des producteurs (cotes 3902 et 3944).

b) Les newsletters

61. Lors des réunions syndicales relatives aux campagnes viticoles de 2010/2011 à 2016/2017, il a également été décidé que la diffusion des grilles tarifaires serait assurée par l'envoi à chaque adhérent de courrier électronique contenant une « *newsletter* ».
62. Le SGVRCRDR a fourni à l'Autorité un document préparatoire à un des courriers de transmission de la « *newsletter* » qui en retranscrit la teneur (cote 2795) : « *Il faut tenir et maintenir la pression en gardant la même ligne de conduite : - Atteindre 110 €/hl en moyenne*

pour le Côtes du Rhône rouge 2010, - Ajouter 15 €/hl sur les prix pratiqués en 2009/2010, - Ne rien vendre à moins de 90 €/hl. Restons unis et solidaires, (...) » (cote 2834).

63. Durant les campagnes suivantes des courriers similaires ont été adressés aux adhérents du syndicat afin de les informer de l'existence de grilles de prix et de leur rappeler l'importance que leur application revêtait pour le vignoble.

c) Les réunions publiques

64. Dans les plans de communication successifs approuvés par les instances du syndicat, l'organisation de réunions dites « de secteur » apparaissait comme un des vecteurs privilégiés de diffusion des grilles (cote 2411).
65. Un article du magazine « Le Vigneron » n° 768 du 10 février 2011, intitulé « *Toujours tenir et garder confiance* », annonçait la tenue de deux réunions de secteur le 21 février 2011 à Sainte Cécile les Vignes et à Saint Just d'Ardèche « *pour recueillir l'avis des vignerons et continuer à motiver les troupes* » (cote 2409).
66. Un autre article paru dans « Le Vigneron » n° 806 daté du 1^{er} novembre 2012 intitulé « *Des réunions très suivies* », évoquait aussi la tenue de ces réunions et les sujets qui y seraient abordés tels que la présentation exhaustive de la situation économique des appellations CDR et CDR Villages, suivie d'explications sur la grille tarifaire 2012/2013 proposée par le syndicat (cotes 93 et 142, 2414).
67. De telles réunions ont été organisées tous les ans de 2010 à 2017.

4. L'APPLICATION DES RECOMMANDATIONS TARIFAIRES DU SGVRCDR

a) L'application de la pratique selon les documents propres au syndicat

68. Selon les rapports annuels du syndicat, les comptes rendus de réunion et les articles parus dans « Le Vigneron », les recommandations tarifaires syndicales auraient été largement mises en œuvre par les vignerons.
69. À titre d'exemple, le rapport d'activité du SGVRCDR pour 2011 faisait état d'une « *forte mobilisation syndicale pour faire remonter les prix* ». Le rapport indiquait que « *Le résultat a été à la hauteur des attentes. En effet, grâce à la solidarité, à la mobilisation de l'ensemble des caves des Côtes du Rhône et un très bon millésime, les objectifs fixés par le SGVRCDR général ont été atteints avec une revalorisation du prix de l'hectolitre du Côtes du Rhône régional rouge de 15 euros. Ainsi, alors qu'un tiers de la commercialisation des Côtes du Rhône régionaux (500 000 hl) se vendait à moins de 90 euros/hl en 2009, quasiment plus aucune vente ne se faisait à moins de 90/95 euros/hl à la fin de l'année 2011* » (cotes 104 et 1124).
70. De même, les comptes rendus des différentes réunions syndicales se félicitent de la forte mobilisation des vignerons s'agissant de la mise en œuvre de consignes tarifaires.
71. Lors de la réunion de bureau du SGVRCDR du 1^{er} février 2011, il est fait mention de l'efficacité des recommandations syndicales sur le cours des transactions et du besoin de communiquer pour pérenniser ces effets positifs. Selon le compte rendu « *Philippe PELLATON se félicite qu'aucune transaction à moins de 90 euros n'ait été enregistrée, marquant une vraie résistance des producteurs sur ce prix plancher souhaité. Sur les quinze*

derniers jours, on note de fortes transactions, autour des 90-95 euros (...) » (soulignement ajouté, cote VNC 8212).

72. Le procès-verbal du Conseil d'administration du SGVRCDR du 17 juin 2011 consigne également les remerciements du président du syndicat à l'égard des vignerons qui ont respecté les orientations tarifaires syndicales en ces termes « Philippe PELLATON conclut cette présentation économique en remerciant les vignerons, principaux artisans de cette réussite, en ayant respecté les orientations tarifaires proposées par le SGVRCDR. Cette solidarité des vignerons des CDR a permis un beau raffermissement des cours, qui doit se poursuivre » (soulignement ajouté, cote 2040).
73. S'agissant de la campagne viticole de 2014/2015, le procès-verbal de l'Assemblée générale ordinaire du 16 janvier 2014 constate : « Avec un prix de référence à 130-135 euros pour le Côtes du Rhône, 155-160 pour les CDR Villages et 185-190-195 pour les Villages avec Nom Géographique, la pyramide des prix est respectée, et notre AOC présente une belle visibilité et une valorisation confirmée. Philippe PELLATON est pour sa part satisfait de ces chiffres et, pour ce net raffermissement des cours, remercie l'ensemble des vignerons, caves et unions qui ont joué le jeu et suivi les préconisations syndicales de façon solidaire » (soulignement ajouté, cotes VNC 2996 et 8227).
74. Enfin, les articles du magazine « Le Vigneron » rendent également compte des bons résultats de l'application des grilles tarifaires. A cet égard, un article du 10 février 2011 intitulé « Toujours tenir et garder confiance », qui dressait un premier bilan de l'action de revalorisation des prix engagée par le SGVRCDR en début de campagne indique : « premier constat, un “mur de béton” s'est installé à 90 euros/hl, malgré des rumeurs qui courent dans le vignoble de ventes à des prix inférieurs. “Les enregistrements d'Inter Rhône sont formels : quasiment plus aucune transaction d'entrée de gamme n'est effectuée à moins de 90 euros/hl”. Les gros vracqueurs sont passés aux achats à des prix variant de 90 à 95 euros/hl, d'où des transactions très dynamiques actuellement » (soulignement ajouté,).

b) L'application de la pratique selon d'autres éléments au dossier

75. Certaines déclarations viennent nuancer le rôle des recommandations tarifaires syndicales dans le redressement incontestable des cours des CDR.
76. En effet, lors de son audition du 24 mars 2017, le président du syndicat a déclaré qu'« au regard de la diversité de prix dans les transactions, il est évident que chaque producteur a pu mener sa politique de prix de manière totalement autonome. Ce qu'on a préconisé nous a très largement dépassés. Quand on a regardé les cours depuis 2010, je ne pense pas qu'il y ait une relation entre l'évolution des cours vrac depuis 2010 et notre action. Même les autres appellations qui n'ont pas mis en place de préconisations, ont des cours qui augmentent. En 2014, les cours ont été très largement supérieurs par rapport à nos recommandations (soulignement ajouté, cotes 3270 et VNC 4466) ».
77. Ce point de vue est partagé par le syndicat des négociants, qui a déclaré le 29 mars 2017 que les consignes tarifaires du syndicat n'avaient pas été suivies: « Oui, j'en ai entendu parler. Ça a amusé le négoce, mais il y en a qui l'ont mal pris au début. Ça faisait rigoler le négoce, sauf moi, car ce que j'appréciais là-dedans c'était le principe des trois niveaux car c'était éducatif et cela incitait les gens à monter en gamme. (...)Pensez-vous qu'on aurait dû le prendre plus sérieusement ? Je vous dis ça n'a été suivi d'aucun effet, les producteurs premier prix, même s'ils disent qu'il y a cet objectif, l'heure d'après ils ne le respectent pas. » (soulignement ajouté, cote 3421).

5. LA DURÉE DE LA PRATIQUE ET LA PARTICIPATION DE L'ENTITÉ CONCERNÉE

78. La pratique s'est déroulée de façon continue de la campagne viticole de 2010/2011 jusqu'à la campagne viticole de 2016/2017. Elle a plus précisément débuté le 12 octobre 2010 par l'élaboration de recommandations de prix décidées en réunion syndicale de bureau, et le 14 octobre 2010, par la diffusion dans le magazine « *Le Vigneron* » n° 761 de ces consignes de prix pour la campagne viticole 2010/2011 et se sont poursuivies jusqu'à nos jours, comme le confirment les propos de président du syndicat consignés dans son PV d'audition du 24 mars 2017 (cote VNC 4466).
79. Une campagne viticole débutant le 1^{er} août d'une année N pour s'achever au 31 juillet de l'année N+1, l'on peut considérer que la pratique litigieuse s'est poursuivie au moins jusqu'au 31 juillet 2017.

D. LE GRIEF NOTIFIÉ

80. Aux termes de la notification de griefs :

« Il est fait grief au Syndicat général des vignerons réunis des Côtes du Rhône, 6 Rue des 3 Faucons, 84000 Avignon, d'avoir mis en œuvre une entente visant à augmenter puis à consolider les cours des vins en vrac des Côtes du Rhône régional et Côtes du Rhône villages en élaborant et en diffusant à l'ensemble de ses adhérents de manière continue pour les campagnes viticoles de 2010/2011, 2011/2012, 2012/2013, 2013/2014, 2014/2015, 2015/2016 à 2016/2017, soit pour la période du 12 octobre 2010 au 31 juillet 2017, des recommandations tarifaires revêtant un caractère de prix minimum et les avoir incité, notamment par les demandes appuyées et réitérées de son président, à respecter ces consignes, dans le secteur de la commercialisation des vins en vrac AOC des Côtes du Rhône.

Cette pratique a eu pour objet et a pu avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur le marché du négoce du vin en vrac AOC des « Côtes du Rhône ».

Elle est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce et l'article 101 paragraphe 1 du TFUE. »

II. Discussion

A. LE DROIT APPLICABLE

81. Selon la jurisprudence de l'Union et la Communication de la Commission européenne portant lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 101 et 102 du TFUE, trois éléments doivent être réunis pour que des pratiques soient susceptibles d'affecter sensiblement le commerce entre États membres : l'existence de commerce entre États membres portant sur les produits ou les services en cause, l'existence de pratiques susceptibles d'affecter ces échanges et le caractère sensible de cette affectation.
82. En l'occurrence, les vins en vrac AOC des CDR concernés par la pratique de recommandations tarifaires syndicales examinées en l'espèce sont vendus sur tout le territoire français et dans d'autres États membres. En effet, ces vins en vrac sont également achetés par le négoce étranger, notamment belge et suisse (cote 3286). En outre, l'exportation est l'un des principaux circuits de commercialisation des vins des CDR. Elle a représenté 26 et 32 % des ventes des vins AOC des CDR entre 2010 et 2015 (cotes 3454 et 3339) et a concerné notamment le Royaume Uni, la Belgique, les États Unis, l'Allemagne et les pays scandinaves (cotes 3305 et 3379). Enfin, il convient de préciser que le chiffre d'affaires des vins AOC des CDR a oscillé de 1,47 à 1,54 milliard d'euros entre 2014 et 2016 (cotes 411 et 432).
83. Ainsi, les pratiques en cause sont susceptibles d'affecter de façon sensible le commerce entre États membres. Elles seront par conséquent analysées au regard des règles de concurrence tant internes que de l'Union. Ce point n'est pas contesté par le syndicat.

B. LE MARCHÉ PERTINENT

84. Dans le secteur viticole, la pratique décisionnelle nationale distingue plusieurs marchés, d'amont en aval. Elle a ainsi identifié, du point de vue des fournisseurs/producteurs, les marchés de l'agrofourniture pour le vignoble, de l'approvisionnement en raisins ou en vins faits et de la commercialisation de vins tranquilles et effervescents. Du point de vue des acheteurs/distributeurs, les marchés de l'approvisionnement en vins tranquilles et effervescents et, enfin, de la vente au détail, ont été délimités (voir notamment la décision de l'Autorité n° 14-DCC-41 du 24 mars 2014 relatif à la prise de contrôle conjoint d'actifs vinicoles par les sociétés Castel Frères et Domaines Listel, point 9).
85. Au sein des vins tranquilles, plusieurs segmentations ont été envisagées selon la couleur (rouge, blanc ou rosé), selon la catégorie (appellation d'origine protégée, « AOP »), indication géographique protégée, « IGP », sans indication géographique, (« SIG »), et selon le positionnement commercial (marque de fabricant, marque de distributeur, marque de premier prix et marque de hard discount). Une segmentation plus fine selon le type d'appellation a également été envisagée. L'Autorité a ainsi estimé qu'une segmentation des vins AOP en fonction de l'origine géographique semblait pertinente et a émis la possibilité de distinguer, soit entre différentes régions regroupant plusieurs AOP perçues comme interchangeables, soit entre chaque appellation (voir notamment la décision de l'Autorité 14-DCC-41 du 24 mars 2014 précitée point 13 et 17 et les décisions de la Commission du

17 juillet 2008 COMP/M.5114 – Pernod Ricard / V & S et du 31 mars 2011 COMP/M.6149 Suntory/Castel GMdF/Savour Club/MAAF Subsidiaries).

86. Il résulte de ce qui précède que l'analyse concurrentielle peut être menée en l'espèce sur le marché du négoce ou commercialisation des vins en vrac AOC des Côtes du Rhône, mettant en relation les producteurs, d'une part, et les négociants, de l'autre.
87. La pratique décisionnelle nationale et européenne précitée considère de manière générale que les différents marchés des spiritueux et vins ont une dimension géographique nationale en raison de l'existence d'habitude de consommation qui diffère selon les états.
88. En tout état de cause, lorsque les pratiques en cause sont examinées au titre de la prohibition des ententes, comme c'est le cas en l'espèce, il n'est pas nécessaire de définir le marché avec précision dès lors que le secteur a été suffisamment identifié pour qualifier les pratiques observées et permettre de les imputer aux opérateurs qui les ont mises en œuvre (voir notamment arrêt du Tribunal de l'Union européenne du 12 septembre 2007, *William Prym/Commission*, T-30/05, Rec. p. II-107, point 86 et décision de l'Autorité de la concurrence n° 13-D-12 du 28 mai 2013 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation de commodités chimiques, paragraphes 574 et 575)

C. SUR LA PRATIQUE MISE EN ŒUVRE PAR UN ORGANISME PROFESSIONNEL

1. RAPPEL DES PRINCIPES

Sur le caractère d'entente du comportement d'un syndicat professionnel

89. Les articles 101, paragraphe 1 du TFUE et L. 420-1 du code de commerce prohibent les ententes, pratiques concertées et décisions d'association d'entreprises restrictives de concurrence qui résultent d'accords de volonté entre entités autonomes.
90. S'agissant des pratiques d'organismes collectifs (syndicats, associations, ordres professionnels, etc.), la Cour de cassation a jugé par un arrêt de principe du 16 mai 2000 (*Ordre national des pharmaciens*, 98-12612) que ces organismes représentent « *la collectivité de [leurs] membres et (...) [qu'] une pratique susceptible d'avoir un objet ou un effet anticoncurrentiel mise en œuvre par un tel organisme révèle nécessairement une entente, au sens de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986, entre ses membres* ».
91. Le Conseil de la concurrence, devenu l'Autorité, a précisé dans la décision du 28 novembre 2007 relative à des pratiques s'opposant à la liberté des prix des services proposés aux établissements de santé à l'occasion d'appels d'offres en matière d'examen anatomo-cyto-pathologiques « (...) *qu'une entente peut résulter de tout acte émanant des organes d'un groupement professionnel, tel qu'un règlement professionnel, un règlement intérieur, un barème ou une circulaire. Ainsi, l'élaboration et la diffusion, à l'initiative d'une organisation professionnelle, d'un document destiné à l'ensemble de ses adhérents constituent une action concertée* ».
92. Il résulte de ce qui précède que les décisions des organismes collectifs, bien que se présentant comme des actes unilatéraux, résultent d'un accord de volonté de leurs membres et sont, à ce titre, susceptibles de relever des règles de prohibition des ententes.
93. Ainsi, comme l'a récemment rappelé l'Autorité, « *une organisation syndicale, lorsqu'elle sort de la mission d'information, de conseil et de défense des intérêts professionnels que la loi lui confie, en adoptant un comportement de nature à influencer directement ou indirectement*

sur la concurrence que se livrent ses membres, enfreint l'article L. 420-1 du code de commerce » (voir décision n° [16-D-20](#) du 29 septembre 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des prestations réalisées par les agences de mannequins, paragraphe 235).

Sur l'objet anticoncurrentiel des recommandations tarifaires formulées par un syndicat

94. Les ententes, pratiques concertées et décisions d'association sont prohibées par les articles 101, paragraphe 1 TFUE, et L. 420-1 du code de commerce 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.
95. Il résulte des termes de ces dispositions que l'objet et l'effet anticoncurrentiels d'une pratique sont des conditions alternatives pour la mise en œuvre de l'interdiction prévue par celles-ci.
96. Dans ce cadre, la Cour de justice a précisé qu'il convenait d'examiner, en premier lieu, l'objet même de l'accord, et qu'il n'y avait lieu, en second lieu, d'en examiner les effets que si l'analyse de l'objet de l'accord ne révélait pas un degré de nocivité suffisant à l'égard de la concurrence pour caractériser une entente prohibée (voir arrêt de la Cour de justice du 30 juin 1966, affaire 56-65, Société technique minière, L.T.M. e.a., page 359 et arrêt de la Cour de justice du 14 mars 2013, affaire C-32/11, Allianz Hungaria Biztosító e.a. c./Commission, point 33).
97. À cet égard, la Cour de justice a souligné que « (...) *certain types de coordination entre entreprises révèlent un degré suffisant de nocivité à l'égard de la concurrence pour qu'il puisse être considéré que l'examen de leurs effets n'est pas nécessaire* (...) » (voir notamment, arrêt de la Cour de justice du 11 septembre 2014, affaire C-67/13, Groupement des cartes bancaires (CB) c./Commission, points 49 et 50). Il en va notamment ainsi des comportements qui conduisent à une fixation horizontale de prix (voir au niveau européen, arrêt de la Cour de justice du 11 septembre 2014, précité, point 51). La jurisprudence nationale est dans le même sens (arrêts de la cour d'appel de Paris du 26 janvier 2010, Adecco France, n° 2009/03532, p. 13 et du 31 janvier 2013, Pierre Fabre Dermo-Cosmétique, n° 2008/23812, p. 16).
98. S'agissant de pratiques consistant en l'élaboration et la diffusion de barèmes de prix par un groupement professionnel, l'Autorité, comme le Conseil avant elle, considère qu'elles ont un objet anticoncurrentiel, nonobstant le caractère non impératif des consignes tarifaires données, dès lors qu'elles détournent les opérateurs d'une appréhension directe et personnelle de leurs coûts, limitant ainsi le libre jeu de la concurrence (voir notamment décision n° [12-D-02](#) du 12 janvier 2012 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'ingénierie des loisirs, de la culture et du tourisme). Ces principes ont notamment été repris par la Cour d'appel de Paris dans son arrêt du 17 octobre 2000, Syndicat national des ambulanciers de montagne n° 2000/05907 et dans un arrêt du 29 janvier 2008, Union française des orthoprothésistes n° 2007/04524.

2. APPLICATION AU CAS D'ESPÈCE

L'élaboration de consignes tarifaires par les instances dirigeantes du syndicat

99. Pour chaque campagne viticole depuis 2010, les instances dirigeantes du syndicat (bureau, assemblée générale et conseil d'administration) ont élaboré des recommandations tarifaires destinées aux adhérents (paragraphe 40 à 51).
100. Ainsi, lors de la campagne 2010/2011, le compte rendu de la réunion de bureau du SGVRCR du 12 octobre 2010 indiquait que « *la grille relative aux recommandations de prix est présentée (copie ci-joint) et acceptée à l'unanimité des membres du Bureau* ». Il consignait en outre la nécessité de mettre en place un plan d'action afin de diffuser ses recommandations (cote VNC 3188). Le dossier comporte des documents similaires pour chacune des campagnes viticoles qui ont suivi (cotes 56, 2808, 2848, 2876, VNC 4466).

La diffusion des recommandations tarifaires élaborées par le syndicat

101. À chaque campagne viticole, les comptes rendus de réunions du syndicat attestent de la volonté de diffuser largement les recommandations tarifaires élaborées en son sein. Cette diffusion a emprunté les trois canaux suivants.
102. Tout d'abord, le syndicat a publié ses recommandations tarifaires dans le magazine « Le Vigneron » dont il est l'éditeur (paragraphe 53 à 60). Ainsi, la grille tarifaire élaborée et approuvée par le bureau du syndicat 2010 figurait dans le magazine « Le Vigneron » n° 762 du 4 novembre 2010, comme en attestent les différents extraits d'articles contenus dans ce numéro et celui du 10 février 2011 n° 768. Les grilles syndicales ont fait l'objet de publications identiques pour chaque campagne viticole de 2010 à 2017 (cotes 53, 56, 391 et 2182 et 2876, 61, 2219 et 2836, 3902 et 3944).
103. En outre, l'envoi de « newsletters », ou lettres d'information, en annexe desquelles figuraient les grilles de prix, a également été l'un des vecteurs de diffusion des recommandations syndicales aux adhérents (paragraphe 61 à 63).
104. Enfin, les recommandations tarifaires syndicales ont été transmises aux adhérents lors de réunions de « secteur » organisées en 2010, 2011, 2012, 2013 et 2015. Ces réunions, destinées à l'ensemble des adhérents, étaient l'occasion d'aborder diverses thématiques dont l'intérêt de se référer lors des négociations commerciales à une grille de prix élaborée par le syndicat (paragraphe 64 à 67).
105. Il résulte de la pratique décisionnelle précitée que l'élaboration et la diffusion par le SGVRCR de recommandations tarifaires à l'attention de ses adhérents constituent une action concertée au sens des articles 101, paragraphe 1, TFUE et L. 420-1 du code de commerce.

Sur l'objet anticoncurrentiel de la pratique

106. Tout d'abord, les recommandations adressées par le syndicat à ses adhérents pour chaque campagne viticole de 2010 à 2017 portaient sur des prix de vente minimum.
107. À compter de 2010 et jusqu'en 2014, les préconisations tarifaires adressées aux adhérents ont encouragé des hausses annuelles des prix minimum selon la couleur des vins (blanc, rosé rouge) et, pour les vins rouges, selon les gammes de produit (« entrée de gamme », « cœur de gamme » et « haut de gamme »). Ainsi, aux termes de recommandations syndicales les vins des côtes du Rhône d'entrée de gamme ne devaient pas être vendus en dessous de 90 euros pour la campagne viticole 2010/2011, de 95 euros lors de celle de 2011/2012, de

100 euros pour celle de 2012/2013, de 115 euros pour 2013/2014 et de 125 euros lors de la campagne 2014/2015. À compter de 2014/2015 et jusqu'à la campagne 2016/2017, les consignes syndicales tendaient vers une consolidation des prix minimum de l'entrée de gamme à hauteur de 125 euros, afin de stabiliser les cours.

108. En outre, la diffusion de ces grilles assurée par des publications dans le magazine « Le Vigneron », l'organisation de réunions et l'envoi de newsletters aux adhérents ont été systématiquement assortis d'un discours incitant les vignerons à se référer à ces grilles lors des négociations commerciales.
109. Ainsi, dans chacun des numéros du magazine diffusant la grille tarifaire applicable à la campagne viticole concernée, figurait également une interview du président du syndicat ou un article encourageant vivement les vignerons à se référer aux prix recommandés. Par exemple, un article paru dans ce magazine le 4 novembre 2010 rappelait que le mot d'ordre était de ne rien vendre « *à moins de 90 euros/hl* » (voir paragraphe 57). À compter de 2014 et jusqu'en 2017, le magazine a diffusé des consignes syndicales prônant la consolidation des prix en vue d'une stabilisation des cours. À cet égard, un article paru dans le n° 840 du « Vigneron » du 2 octobre 2014 indiquait : « *Après avoir dépensé beaucoup d'énergie pour faire remonter les cours, il nous faut désormais en dépenser autant, voire davantage, pour les consolider à leur niveau actuel* » (cotes 61 et 2219, 3902 et 3944).
110. Enfin, les prix ainsi recommandés étaient sans lien avec l'appréhension directe des coûts des vignerons et donc décorrélés de la réalité économique de chaque exploitation.
111. En effet, le syndicat explique avoir élaboré les recommandations tarifaires à partir de l'étude de gestion de 2007, pilotée par l'interprofession, intitulée « Rhône ambition », qui fixait le revenu seuil du vigneron par hectare à 4 300 € (paragraphe 31 et cote 3459).
112. Pourtant, cette étude n'est pas de nature à légitimer l'élaboration et la diffusion des recommandations tarifaires minimum générales, dès lors que les coûts de production de chaque vigneron sont nécessairement différents. En effet, comme l'indique le Rapport administratif d'enquête réalisé par la Direccte PACA « *chaque exploitation a des coûts de production qui lui sont propres en fonction de critères analytiques précis, tels que le foncier (taille du vignoble en ha), les provisions pour le remplacement des vignes (les cépages sont à arracher et replanter tous les 25 ans en moyenne, les premières récoltes sur jeune vigne étant autorisées à partir de 3 ans de plantation), l'endettement (remboursement du capital emprunté et des intérêts), les rendements à l'ha dans la limite des plafonds autorisés et des aléas climatiques, le coût des produits de traitement, le coût de la main-d'œuvre salariée et/ou familiale, le degré de mécanisation de l'exploitation, le résultat d'exploitation escompté, et les coûts de vinification et de stockage (caves particuliers ou caves coopératives)* » (cote 36).
113. Il résulte de ce qui précède que la pratique consistant pour le SGVRCRDR à élaborer et à diffuser à ses adhérents, à chaque campagne viticole, une grille tarifaire générale visant à augmenter, puis à consolider le prix des vins en vrac AOC des CDR, constitue une pratique dont l'objet présente un caractère anticoncurrentiel, dès lors qu'elle a incité les vignerons à se détourner d'une appréhension directe et personnelle de leurs coûts pour augmenter ou tout au moins maintenir des prix minimum de vente.

3. SUR LES ARGUMENTS DU SYNDICAT EN FAVEUR DE LA PRATIQUE

114. Le SGVRCRDR a fait valoir plusieurs arguments afin de justifier sa pratique.

115. En premier lieu, le SGVRCR rappelle la crise traversée par le secteur en 2002 et ses effets.
116. Néanmoins, si l'Autorité n'ignore pas le contexte de crise rappelé par le syndicat, il convient de rappeler que selon une jurisprudence constante « *il ne ressort, [...] ni des termes de l'article 85, paragraphe 1, du traité, ni de la jurisprudence et encore moins du préambule du traité CE, [...], que l'existence d'une crise sur le marché serait de nature à enlever à des ententes sur les prix leur caractère anticoncurrentiel* » (arrêt de la Cour de justice du 15 octobre 2002, affaire C-238/99, Limburgse Vinyl Maatschappij e.a. c/ Commission, point 57). Conformément à ce principe, les recommandations tarifaires adoptées dans le cadre de filières en crise sont régulièrement sanctionnées (décision du Conseil n° [05-D-10](#) du 15 mars 2005, relative à des pratiques mises en œuvre sur le marché du chou-fleur de Bretagne, décision du Conseil n° [07-D-16](#) du 9 mai 2007, relative à des pratiques sur les marchés de la collecte et de la commercialisation des céréales, décision de l'Autorité n° [12-D-08](#) du 6 mars 2012, relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la production et de la commercialisation des endives).
117. En deuxième lieu, le syndicat invoque certaines évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles récentes ou à venir au soutien de sa pratique.
118. Néanmoins, ces références sont inopérantes, car, comme il résulte des textes applicables et de l'avis relatif au secteur agricole rendu par l'Autorité le 3 mai 2018 n° [18-A-04](#), aucune des exceptions aux règles de concurrence concernant ce secteur n'est applicable en l'espèce.
119. Tout d'abord, si les articles 209 et 210 du règlement n° 1308/2013 du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles (« règlement OCM ») prévoient des exceptions expresses à l'application de l'article 101, paragraphe 1, du TFUE concernant les accords, décisions et pratiques des agriculteurs, de leurs associations ainsi que des organisations interprofessionnelles, celles-ci ne visent pas ceux qui « *comportent une obligation de pratiquer un prix déterminé ou en vertu desquels la concurrence est exclue* » (voir paragraphes 63 et s. de l'avis relatif au secteur agricole précité).
120. En outre, la dérogation, introduite par le règlement européen omnibus (Règlement (UE) 2017/2393 du Parlement européen et du Conseil du 13 décembre 2017) à l'article 152 1.bis du règlement OCM, ne trouverait pas à s'appliquer dans la présente affaire. En effet, cet article permet aux seules organisations de producteurs (« OP ») ou aux associations d'organisation de producteurs (« AOP ») reconnues, concentrant l'offre de leurs membres et mettant sur le marché leur production, de négocier des conditions contractuelles communes à l'ensemble de la production de leurs membres. Or, au cas d'espèce, la pratique sanctionnée a été mise en œuvre par un syndicat de producteurs, qui n'a pas la nature d'une OP ni d'une AOP, et ne dispose donc pas des mêmes prérogatives que ces organismes.
121. De même, c'est à tort que le syndicat se réfère à l'arrêt de la Cour de justice du 14 novembre 2017 (arrêt de la Cour de justice du 14 novembre 2017, Président de l'Autorité de la concurrence/APVE et autres, Affaire C 671/15, voir également paragraphes 68 et s. et 98 et s. de l'avis relatif au secteur agricole précité). En effet, cet arrêt qui se réfère à des dispositions non applicables en l'espèce ne prévoit d'exception à l'application des règles de concurrence que pour certains comportements des OP ou AOP reconnues par un État membre. Dès lors le comportement fautif du syndicat ne saurait en tout état de cause en bénéficier.
122. Enfin, toute référence aux prérogatives reconnues par les règlements précités aux organisations interprofessionnelles (« OI ») sont sans pertinence au vu des circonstances de l'espèce. En effet, comme l'a indiqué l'avis précité, « *les OI reconnues peuvent diffuser des*

indicateurs et des indices, soit émanant d'organismes publics, soit élaborés par elles, à condition que soient utilisées des données passées, agrégées, et si leur construction garantit l'anonymat des données et des entreprises. Les OI peuvent également se saisir du nouvel objectif qui leur a été attribué par le règlement Omnibus consistant à diffuser des clauses types de répartition de la valeur, combinant un ou plusieurs indicateurs ou indices, sous réserve de respecter les préconisations de l'Autorité émises dans le cadre du présent avis ». L'avis précise en outre que si les OI sont « *libres de réaliser des analyses économiques prospectives et des études de marché, elles ne peuvent mettre en place des mesures de régulation des volumes ou d'encadrement des promotions ou une quelconque forme de prix recommandés ou imposés* » (voir paragraphes 235 et 236 de l'avis relatif au secteur agricole précité). Dès lors, le syndicat ne pouvait légitimement s'appuyer sur les études réalisées par l'Interprofession en 2007 et 2013 afin d'établir des recommandations de prix minimum destinées aux producteurs.

123. Il résulte de ce qui précède que les arguments liés aux dérogations à l'application des règles de concurrence au secteur agricole prévues par les textes et la jurisprudence doivent être écartés.
124. En troisième lieu, le syndicat soutient que l'effet des pratiques sur le cours des vins AOC CDR vendu en vrac n'est pas avéré, d'autres facteurs pouvant expliquer la hausse des prix constatée sur la période infractionnelle.
125. À cet égard, comme indiqué précédemment, les pratiques décisionnelles et jurisprudences nationales et européennes rappellent que l'objet et l'effet anticoncurrentiels d'une pratique sont des conditions alternatives pour l'appréciation de la validité de celle-ci au regard des articles 101 du TFUE et L. 420-1 du code de commerce. Dès lors que l'objet anticoncurrentiel des pratiques a été démontré en l'espèce, l'Autorité n'est pas tenue de caractériser par surcroît leurs effets. Ceux-ci seront cependant examinés au titre du dommage à l'économie.

4. SUR LA DURÉE DE LA PRATIQUE

126. Selon une jurisprudence européenne constante, en matière de pratique continue, la durée d'une infraction aux règles de la concurrence est déterminée au regard de la période écoulée entre la date de la conclusion de l'accord et la date à laquelle il y a été mis fin.
127. Les juridictions nationales indiquent qu'une pratique revêt « (...) *un caractère continu lorsque l'état délictuel se prolonge dans le temps par la réitération constante ou par la persistance de la volonté anticoncurrentielle après l'acte initial sans qu'un acte matériel ait nécessairement à la renouveler dans le temps* » (arrêt de la Cour de cassation du 15 mars 2011, n° 09-17.055).
128. En l'espèce, la pratique litigieuse a débuté lorsque le bureau du SGVRCDR s'est réuni pour décider de l'élaboration et de la diffusion de recommandations de prix à l'attention des vignerons pour la campagne viticole 2010/2011, soit le 12 octobre 2010. Durant leur audition, les représentants du syndicat ont indiqué que l'élaboration et la diffusion de ces barèmes avaient perduré jusqu'à « *maintenant* », c'est-à-dire au cours de la campagne viticole 2016/2017, qui s'est achevée le 31 juillet 2017 (cote VNC 4466). Entre ces deux dates, le caractère continu de la pratique est établi par l'élaboration et la diffusion de recommandations de prix à chaque campagne viticole de 2010 à 2017.
129. La pratique a donc été mise en œuvre du 12 octobre 2010 au 31 juillet 2017, soit une période de 6 ans et 9 mois.

III. Sanctions

A. SUR LA SANCTION PÉCUNIAIRE

1. LES RÈGLES APPLICABLES

130. Aux termes du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, l'Autorité peut infliger une sanction pécuniaire aux entreprises et aux organismes qui se livrent à des pratiques anticoncurrentielles prohibées par les articles 101 TFUE et L. 420-1 du code précité.
131. Par ailleurs, 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 sanctionnée ou du groupe auquel l'entreprise appartient et à l'éventuelle répétition de pratiques prohibées par le [titre VI du livre IV du code de commerce]. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction »*.
132. Aux termes du quatrième alinéa du I de l'article L. 464-2 du même code *« [si] le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 3 millions d'euros »*.
133. L'Autorité apprécie, en général, les critères légaux rappelés ci-avant selon les modalités décrites dans son communiqué du 16 mai 2011 relatif à la méthode de détermination des sanctions pécuniaires (*« communiqué sanctions »*), *« 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 »* (paragraphe 7 du communiqué sanctions).

2. L'APPLICATION EN L'ESPÈCE

134. La pratique décisionnelle de l'Autorité relative aux organismes (syndicats, associations, etc.) distingue entre ceux qui poursuivent une activité économique propre sur le ou les marchés concernés, d'une part, et d'autre part, ceux qui se bornent à représenter les intérêts de leurs membres actifs sur le ou les marchés concernés et qui ne disposent pas, dès lors, d'un chiffre d'affaires ou d'une valeur de ventes en relation avec le produit ou le service concerné par les pratiques.
135. Dans ce dernier cas, l'Autorité considère que *« sa sanction pécuniaire doit être déterminée selon des modalités propres au cas d'espèce (paragraphe 7 du communiqué sanction) »* (voir notamment paragraphe 463 de la décision n° [16-D-20](#) du 29 septembre 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des prestations réalisées par les agences de mannequins, confirmée par l'arrêt de la cour d'appel du 6 juillet 2017, société Smith & Smith Characters, n° 2016/22365). En effet, l'absence de valeur des ventes de l'organisme constitue une des *« circonstances particulières »* prévues au paragraphe 7 du communiqué sanctions cité ci-dessus au paragraphe 133.
136. En l'occurrence, en tant que syndicat professionnel en charge de la représentation et de la défense des intérêts de ses membres, le SGVRCR ne dispose pas lui-même d'un chiffre d'affaires relatif à la production ou à la commercialisation de vins AOC des Côtes du Rhône.

137. Dès lors, la sanction pécuniaire qui lui est infligée doit être déterminée selon des modalités propres au cas d'espèce, en application du paragraphe 7 du communiqué sanctions.

a) La gravité de la pratique

138. Afin d'apprécier la gravité de la pratique en cause, il convient d'examiner successivement la nature de l'infraction, ses conditions de mise en œuvre et les circonstances qui lui sont propres.
139. S'agissant de la nature de l'infraction, les pratiques consistant à coordonner les prix d'entreprises concurrentes sont considérées comme relevant des pratiques les plus graves en droit national et européen de la concurrence, au vu de leurs conséquences sur l'effectivité du jeu concurrentiel.
140. Mises en œuvre dans le cadre d'un syndicat professionnel qui, du fait de ses missions d'information et de conseil, est tenu d'exercer un rôle particulier en matière de respect de la légalité et de diffusion du droit applicable, de telles pratiques présentent un caractère particulièrement grave.
141. En l'occurrence, l'infraction consiste en une entente horizontale entre concurrents portant sur les prix futurs, mise en œuvre par un syndicat. En effet, le syndicat a élaboré des recommandations tarifaires de hausse et de stabilisation des prix auxquelles ses adhérents étaient incités à se référer dans le cadre de leurs discussions tarifaires avec le négoce. Cette pratique, qui visait par sa nature même à manipuler un paramètre essentiel du jeu de la concurrence dans le secteur des vins AOC de Côtes du Rhône, deuxième vignoble de France, dans le cadre d'un syndicat, revêt donc une particulière gravité.
142. S'agissant de la durée de mise en œuvre de la pratique, la campagne de recommandations tarifaires a été constamment renouvelée par le syndicat à chaque campagne viticole de 2010 à 2017, soit une durée particulièrement longue.
143. Néanmoins, certaines caractéristiques propres à la pratique en cause permettent d'en atténuer la gravité.
144. Tout d'abord, les éléments au dossier révèlent son absence de caractère secret et son manque de sophistication. En effet, les recommandations étaient élaborées dans le cadre du fonctionnement ordinaire du syndicat, lors des réunions de ces instances dirigeantes. De même, la diffusion de ces recommandations tarifaires, par le biais du magazine « Le Vigneron », des newsletters et des réunions de secteur, était publique.
145. Ensuite, rien n'indique que la diffusion de ces consignes tarifaires se soit accompagnée de pression ou de représailles ou de sanction en cas de non application. Or, il résulte de la pratique décisionnelle constante que l'absence de caractère secret des pratiques, leur faible degré de sophistication ou encore l'absence de mécanisme de représailles en cas de non application des consignes sont autant d'éléments qui peuvent venir tempérer la gravité des faits sanctionnés (voir en ce sens décision précitée du 29 septembre 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des prestations réalisées par les agences de mannequins).
146. Enfin, selon les dires du syndicat, après les échanges intervenus, dès octobre 2010, avec la Direccte PACA sur les pratiques qu'ils envisageaient, et en dépit de contacts par ailleurs fréquents entre la Direccte et les instances syndicales, ces dernières auraient estimé pouvoir bénéficier de l'exemption prévue au L. 420-4 du code du commerce, au moins jusqu'à la réception de la lettre de mise en garde de l'administration en janvier 2012.

b) L'importance du dommage causé à l'économie

147. Afin d'apprécier le dommage causé à l'économie par cette pratique, il convient d'examiner successivement l'ampleur de l'infraction en cause, les caractéristiques économiques des activités concernées et les conséquences conjoncturelles de la pratique.
148. S'agissant de l'ampleur de la pratique, il convient de relever qu'elle a concerné l'ensemble du vignoble rhodanien.
149. S'agissant des caractéristiques du secteur, il convient de rappeler que la cour d'appel de Paris a considéré que « *les éventuelles difficultés du secteur concerné par les pratiques ne figurent pas parmi les critères énumérés par l'article L. 464-2 du code de commerce pour l'évaluation des sanctions* » (arrêt de la cour d'appel du 28 janvier 2010, société Adecco France S.A.S, n° 2009/03532, confirmé par un arrêt de la Cour de cassation du 29 mars 2011, société Manpower France holding, pourvoi n° 10-12.913).
150. Cependant, d'autres caractéristiques du secteur, telles que l'hétérogénéité des exploitations viticoles, ont pu limiter l'efficacité de consignes de prix relativement générales, qui n'étaient pas nécessairement adaptées à la situation individuelle des exploitations.
151. S'agissant des conséquences conjoncturelles de la pratique, il apparaît que, depuis que les recommandations tarifaires syndicales sont élaborées et diffusées, les cours du vin en vrac AOC régional de couleur rouge ont augmenté. Parallèlement, le prix du vin AOC des CDR a augmenté en GMS sur la même période.
152. Toutefois, il convient de souligner, comme le fait le syndicat, qu'il n'est pas établi jusqu'à quel point le phénomène de hausse des prix était dû à ces recommandations. Le niveau des stocks disponibles (notamment dû aux conditions climatiques) et également la « premiumisation », ou montée en gamme des vins CDR sur la période considérée, apparaissent également comme des facteurs explicatifs de l'évolution des prix.
153. Si plusieurs déclarations et procès-verbaux figurant au dossier attestent que les recommandations tarifaires pour les campagnes 2010/2011, 2011/2012 et 2014/2015 ont été suivies, le président du syndicat des négociants estime quant à lui qu'elles « *amus[aient]* » et faisaient « *rigoler le négoce* » mais n'auraient été « *suivi d'aucun effet, [car] les producteurs premier prix, même s'ils disent qu'il y a cet objectif, l'heure d'après ils ne le respectent pas* » (voir paragraphe 77). Si elles n'ont pas eu d'effet sur les prix, les grilles tarifaires auraient, selon lui, plutôt permis de structurer le marché et d'assurer une montée en gamme des vins CDR. Dans son audition, il a souligné qu'à ses yeux la pratique en catégorisant les vins selon leur couleur (rouge, blanc et rosé) et, pour les vins rouges, selon les gammes de produit (« *entrée de gamme* », « *cœur de gamme* » et « *haut de gamme* ») avait favorisé une montée en gamme qui bénéficie aujourd'hui à l'ensemble du vignoble. Il a en outre indiqué « *ce panel de prix à trois niveaux pourrait être comparé aux trois divisions dans le sport. Cette approche permet au producteur de se situer dans cette échelle de qualité et donc de valorisation de ses produits. (...) Cela a toujours été, ce qu'a fait le syndicat des producteurs, il a communiqué, sur les trois niveaux de prix. Le dessein de cette communication était de permettre au producteur de se situer dans cette échelle* » (cote 3416).
154. Par ailleurs, l'absence de mécanismes de représailles ou de suivi détaillé par producteur de la compatibilité des prix pratiqués avec les recommandations a également pu limiter les effets de la pratique sur le niveau de prix.

155. Enfin, la comparaison du niveau des cours des CDR avec les préconisations syndicales ainsi que les hausses de prix intervenues concomitamment dans d'autres vignobles français, tels que Bordeaux ou Côtes de Provence, permettent également de nuancer l'effet de la pratique.

c) Le montant de la sanction

156. Compte tenu de la gravité de la pratique mise en œuvre par le syndicat, du dommage limité qu'elle a causé à l'économie et en l'absence de circonstance aggravante et atténuante, l'Autorité inflige une sanction pécuniaire de 20 000 euros à l'égard du SGVRCDR.

d) La vérification du respect du maximum légal

157. Aux termes de l'article L. 464-2 du code de commerce, « *lorsque le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction pécuniaire est de 3 millions d'euros* ». Cependant, le choix de la mise en œuvre de la procédure simplifiée entraîne un abaissement du plafond de l'amende, qui ne peut alors excéder 750 000 euros. Ce plafond n'est pas atteint en l'espèce.

e) La prise en compte de la capacité contributive

158. La capacité contributive des entreprises ou organismes peut être prise en compte dans le cadre de la détermination de leur sanction, si ceux-ci rapportent les preuves fiables, complètes et objectives de leurs difficultés.
159. En l'occurrence, le syndicat fait état de difficultés concernant la situation des vignerons, mais l'analyse des éléments financiers et comptables communiqués conduit l'Autorité à considérer qu'ils n'attestent pas de difficultés financières empêchant le syndicat de s'acquitter de la sanction envisagée au paragraphe 156.
160. Aucune réduction de sanction ne peut donc être accordée au syndicat au titre de la capacité contributive.

B. SUR LES INJONCTIONS DE PUBLICATION ET DE COMMUNICATION

161. Compte tenu des faits constatés par la présente décision et de la pratique sanctionnée, il y a lieu d'ordonner sur le fondement du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, aux frais du syndicat, la publication dans le magazine « Le Vigneron » du résumé de la présente décision figurant ci-après, ainsi que l'envoi du résumé suivant à ses adhérents par le biais d'une newsletter, selon une liste et des conditions de diffusion identiques à celles ayant servi à la diffusion des consignes tarifaires sanctionnées :

« Le 23 mai 2018, l'Autorité de la concurrence a rendu une décision par laquelle elle impose une amende de 20 000 euros au Syndicat général des vignerons réunis des Côtes du Rhône (SGVRCDR) pour une pratique d'entente anticoncurrentielle.

En effet, lors de chaque campagne viticole de 2010 à 2017, les membres du SGVRCDR ont, lors des réunions des instances dirigeantes du syndicat, élaboré des grilles de prix minimum relatifs aux vins en vrac AOC des Côtes du Rhône selon leur couleur (blanc, rosé rouge) et, pour les vins rouges, selon les gammes de produit (« entrée de gamme », « cœur de gamme » et « haut de gamme »). La diffusion de ces grilles assurée par des publications dans le

magazine « Le Vigneron », l'organisation de réunions de « secteurs » et l'envoi de newsletters transmises à tous les adhérents ont été systématiquement assortis d'un discours incitant les vignerons à se référer à ces grilles lors des négociations commerciales.

Or le syndicat condamné, qui n'a ni la nature ni les fonctions d'une organisation de producteurs (« OP ») ou d'une association d'organisation de producteurs (« AOP ») de commercialisation, ne peut bénéficier de la dérogation introduite par le Règlement européen Omnibus à l'article 152 1 bis du Règlement OCM. En effet, celui-ci permet aux seules OP et AOP reconnues qui concentrent l'offre de leurs membres et mettent sur le marché leur production de négocier des conditions contractuelles communes à l'ensemble de la production de leurs membres.

Si un syndicat professionnel peut quant à lui diffuser des informations destinées à aider ses membres dans la gestion de leur entreprise, l'aide ainsi apportée ne doit pas exercer d'influence directe ou indirecte sur le libre jeu de la concurrence à l'intérieur de la profession, de quelque manière que ce soit : qu'en particulier les indications données ne doivent pas avoir pour objet ou pouvoir avoir pour effet de détourner les entreprises d'une appréhension directe de leurs propres coûts qui leur permette de déterminer individuellement leur prix de vente.

Ainsi, en élaborant et diffusant des consignes générales de prix minimum le SGVRCDR a incité ses adhérents à se détourner d'une appréhension directe de leur stratégie commerciale leur permettant d'établir leur prix de façon indépendante et a faussé les négociations avec les clients.

Par son comportement, le SGVRCDR a donc porté atteinte au fonctionnement de la concurrence dans ce secteur ».

DÉCISION

Article 1^{er} : Il est établi que le Syndicat général des vignerons réunis des Côtes du Rhône (SGVRCDR) a enfreint les dispositions des articles 101 TFUE et L. 420-1 du code de commerce en mettant en œuvre, entre le 12 octobre 2010 et le 31 juillet 2017, une entente consistant en l'élaboration et la diffusion de recommandations tarifaires revêtant un caractère de prix minimum dans le secteur de la commercialisation des vins en vrac AOC des Côtes du Rhône.

Article 2 : Il y a lieu de prononcer une sanction pécuniaire de 20 000 euros à l'encontre du SGVRCDR au titre de la pratique visée à l'article 1^{er}.

Article 3 : Le SGVRCDR fera publier le texte figurant au paragraphe 166 de la présente décision, en respectant la mise en forme, dans l'édition du magazine « Le Vigneron ». Cette publication interviendra dans un encadré en caractères noirs sur fond blanc de hauteur au moins égale à trois millimètres sous le titre suivant, en caractères gras de même taille : « *Décision de l'Autorité de la concurrence n° 18-D-06 du 23 mai 2018 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation des vins en vrac AOC des Côtes du Rhône* ». Elle pourra être suivie de la mention selon laquelle la décision a fait l'objet de recours devant la cour d'appel de Paris si un tel recours est exercé. Le SGVRCDR adressera, sous pli recommandé, au bureau de la procédure, copie de cette publication, dès sa parution et au plus tard le 23 juillet 2018.

Article 4 : Le SGVRCDR enverra le texte figurant au paragraphe 161 de la présente décision, à ses adhérents par le biais d'une édition spéciale de la newsletter selon une liste de diffusion identique à celle utilisée afin de diffuser les consignes tarifaires sanctionnées. Ce message sera intitulé : « *Décision de l'Autorité de la concurrence n° 18-D-06 du 23 mai 2018 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation des vins en vrac AOC des Côtes du Rhône* » et portera le résumé en corps de texte, celui-ci pourra être suivie de la mention selon laquelle la décision a fait l'objet de recours devant la cour d'appel de Paris si un tel recours est exercé. Le SGVRCDR adressera, sous pli recommandé, au bureau de la procédure, copie de l'envoi au plus tard le 23 juillet 2018.

Délibéré à la suite de l'instruction de Mme Anne-Sophie Rainero, sur le rapport oral de M Joël Tozzi, rapporteur général adjoint, par Mme Élisabeth Flüry-Hérard, vice-présidente, présidente de séance, Mme Pierrette Pinot, Mme Sandra Lagumina, Mme Séverine Larere, M. Noël Diricq et M. Philippe Choné, membres.

La secrétaire de séance,
Caroline Orsel

La présidente de séance,
Élisabeth Flüry-Herard