

Autorité
de la concurrence



Décision n° 18-D-21 du 8 octobre 2018
relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des produits
de grande consommation sur les îles du territoire de
Wallis-et-Futuna

L'Autorité de la concurrence (section V),

Vu la lettre enregistrée le 10 juillet 2014 sous le numéro 15/0032 F par laquelle la société Sodiwal a saisi l'Autorité de la concurrence de pratiques mises en œuvre dans le secteur des produits de grande consommation à Wallis-et-Futuna ;

Vu le livre IV du code de commerce modifié et notamment les articles L. 420-2-1 et L. 420-4 ;

Vu la loi n° 2012-1270 du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer et portant diverses dispositions relatives aux outre-mer ;

Vu la décision du 25 août 2015 de la rapporteure générale adjointe de l'Autorité de la concurrence de joindre l'instruction des saisines 15/0032 F et 15/0029 F ;

Vu la décision du 20 novembre 2015 de la rapporteure générale adjointe de l'Autorité de la concurrence de disjoindre l'instruction des saisines 15/0032 F et 15/0029 F ;

Vu les décisions de secret des affaires n° 17-DSA-392 du 28 septembre 2017 ; n° 17-DSA-451 du 30 octobre 2017 ; n° 17-DSA-452 du 30 octobre 2017 ; n° 17-DSA-510 du 24 novembre 2017 ; n° 18-DSA-135 du 4 mai 2018 ; n° 17-DEC-522 du 30 novembre 2017 ;

Vu la décision du rapporteur général du 5 février 2018, 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 observations présentées par la société General Import et le commissaire du Gouvernement ;

Vu la note en délibéré des sociétés General Import et ADLP Holding du 6 juillet 2018 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés General Import et ADLP Holding entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 3 juillet 2018, la société Sodiwal ayant été régulièrement convoquée ;

Adopte la décision suivante :

Résumé¹ :

Dans la décision ci-après, l'Autorité de la concurrence condamne les sociétés General Import, en tant que société auteur, et ADLP Holding, en qualité de société mère de l'auteur, pour avoir bénéficié de droits exclusifs d'importation à Wallis-et-Futuna sur les produits :

- SUNRICE (riz) du 6 août 2013 au 16 avril 2015 ;
- HEINZ (conserves Pacific Corned Beef ; produits Golden Circle (boissons, sodas, jus de fruits et conserves de fruits) du 2 mai 2014 au 16 avril 2015 ;
- CAMPBELL ARNOTT'S (biscuits) du 2 mai 2014 au 16 avril 2015 ;
- CHELSEA (sucre) du 12 septembre 2013 au 11 juillet 2015 ;
- ANCHOR (lait en poudre) du 12 juin 2015 au 11 juillet 2015.

Ces droits ont été mis en place postérieurement au 22 mars 2013, en violation de l'article L. 420-2-1 du code de commerce, qui prohibe les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation à une entreprise dans les collectivités d'outre-mer.

Ces accords n'ont pu bénéficier de l'exemption prévue par le III de l'article L. 420-4 du code de commerce, faute pour les sociétés mises en cause d'avoir apporté la preuve que les consommateurs pouvaient retirer une part équitable du profit qui résulterait d'une telle exclusivité d'importation.

En conséquence, General Import et ADLP Holding ont été sanctionnées à hauteur de 250 000 euros, soit environ 30 millions de francs Pacifique (XPF).

En outre, il a été enjoint à General Import et ADLP Holding d'informer par courrier, dans un délai de deux mois à compter de la notification de la présente décision, chacun des fournisseurs concernés, à savoir SunRice, Heinz, Campbell Arnott's, Chelsea et Anchor, que les exclusivités d'importation dont General Import a bénéficié sont prohibées par la législation française, qu'elles ont fait l'objet d'une condamnation de la part de l'Autorité et qu'en conséquence aucun refus de fourniture de ces produits ne peut être opposé à des importateurs opérant sur le territoire de Wallis-et-Futuna sur le fondement de l'existence d'une telle exclusivité.

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

SOMMAIRE

I. Constatations	4
A. RAPPEL DE LA PROCÉDURE	4
B. LE SECTEUR ET LES ENTREPRISES CONCERNÉES.....	4
A. LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION À WALLIS-ET-FUTUNA.....	4
C. LES ENTREPRISES	5
1. LE GROSSISTE-IMPORTATEUR : GENERAL IMPORT.....	5
2. LES DÉTAILLANTS	5
3. LES BUREAUX D'ACHAT	5
D. LES RELATIONS COMMERCIALES DE GENERAL IMPORT AVEC SES FOURNISSEURS PORTANT SUR LE TERRITOIRE DE WALLIS-ET-FUTUNA.....	6
E. LES PRATIQUES RELEVÉES.....	6
1. LES PIÈCES DU DOSSIER	7
a) Les déclarations du grossiste-importateur General Import.....	7
b) Les échanges de courriels entre producteurs, bureaux d'achat et détaillants	7
<i>Les refus de vente opposés au bureau d'achat/exportateur Demexport.....</i>	<i>7</i>
<i>Les refus de vente opposés au détaillant Batirama Wallis.....</i>	<i>9</i>
F. LE GRIEF NOTIFIÉ.....	10
II. Discussion.....	10
A. SUR LE DROIT APPLICABLE.....	10
B. SUR LA PROCÉDURE ET LA RÉGULARITÉ DE L'INSTRUCTION	10
C. SUR L'EXISTENCE DE DROITS EXCLUSIFS D'IMPORTATION	12
D. SUR LE BÉNÉFICE DE L'EXEMPTION	15
E. SUR L'IMPUTABILITÉ DES PRATIQUES	16
F. SUR LES SANCTIONS.....	16
1. SUR LA SANCTION PÉCUNIAIRE	17
a) Sur la gravité des pratiques.....	17
b) Sur l'importance du dommage à l'économie.....	17
c) Sur le montant de la sanction	18
2. SUR LES INJONCTIONS.....	18
DÉCISION	19

I. Constatations

A. RAPPEL DE LA PROCÉDURE

1. Par lettre du 4 juillet 2014 enregistrée sous le numéro 15/0032 F, la société Sodiwal a saisi l'Autorité de la concurrence (ci-après l'« Autorité ») de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la distribution des produits de grande consommation à Wallis-et-Futuna. Par courrier en date du 24 août 2015, Sodiwal a complété sa saisine.
2. Par décision en date du 25 août 2015 de la rapporteure générale adjointe, la saisine n° 15/0032 F a été jointe à une autre saisine en cours d'examen devant l'Autorité, enregistrée sous le numéro 15/0029 F. Par décision du 20 novembre 2015, la rapporteure générale adjointe a procédé à la disjonction des deux affaires.
3. Le 5 février 2018, le rapporteur général a décidé de faire application des dispositions de l'article L. 463-3 du code de commerce qui permettent à l'Autorité d'examiner une affaire sans établissement préalable d'un rapport.
4. Une notification de griefs a été adressée le 7 février 2018 aux sociétés General Import (ci-après « General Import ») et ADLP Holding (ci-après « ADLP Holding »).

B. LE SECTEUR ET LES ENTREPRISES CONCERNÉES

A. LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION À WALLIS-ET-FUTUNA

5. Le secteur concerné par la présente affaire est celui de la distribution de produits de grande consommation à Wallis et Futuna. Cette collectivité est caractérisée par des importations de produits venant principalement de l'Australie, la Nouvelle-Zélande ou des îles Fidji.
6. Dans son avis n° [09-A-45](#) du 8 septembre 2009, l'Autorité a distingué trois circuits d'approvisionnement des territoires ultramarins : le circuit intégré, le circuit court et le circuit long. Le circuit intégré est celui par lequel l'industriel implante une structure logistique propre sur le territoire concerné. Le circuit court (ou « *circuit désintermédié* ») est celui par lequel le distributeur est directement livré sur ses propres plateformes de stockage. Enfin, le circuit long (ou « *circuit intermédié* ») consiste à recourir à un intermédiaire, généralement appelé « *importateur-grossiste* », qui assure certaines opérations logistiques (stockage, livraison, etc.) puis revend aux distributeurs les produits achetés auprès des industriels.
7. À Wallis-et-Futuna, le circuit long est utilisé pour la majeure partie des produits et comprend même fréquemment un échelon supplémentaire. Un très grand nombre de produits de consommation courante sont vendus, par l'intermédiaire de bureaux d'achat, offrant les produits de plusieurs marques, depuis l'Australie et la Nouvelle-Zélande, à des grossistes-importateurs situés à Wallis-et-Futuna avant d'être commercialisés auprès du consommateur final par les établissements de commerce de détail. Les marchandises passent donc par deux intermédiaires avant d'accéder à l'échelon de la vente au détail.

C. LES ENTREPRISES

1. LE GROSSISTE-IMPORTATEUR : GENERAL IMPORT

8. General Import est une société par actions simplifiée qui exerce une activité d'importateur-grossiste à Wallis-et-Futuna depuis 1992. Elle est détenue à 100 % par la société ADLP Holding également implantée à Wallis-et-Futuna, qui détient 100 % des magasins détaillants SEM SAS et SERF SAS sur ce territoire (cote 268).
9. Dans un courriel interne du 2 mai 2014, le président directeur général de General Import, indique que sa société : *« fournit à ses clients « affiliés », du magasin de proximité au supermarché, 100 % de leurs besoins avec des livraisons quotidiennes. Cela permet à notre clientèle de se consacrer à ses affaires et à ses clients sans supporter les soucis d'importations d'acheminements, de déclarations, de stockage, et de DLV. En contrepartie nos clients affiliés se servent à 100 % auprès de notre plate-forme pour l'alimentaire, les produits d'entretien et les produits d'hygiène. L'affiliation ne fait l'objet d'aucune cotisation, c'est la conséquence : d'une demande, de la prise en compte de l'avis des clients déjà affiliés, la décision finale revenant ensuite à General Import »* (cote 23).

2. LES DÉTAILLANTS

10. Les détaillants implantés et actifs à Wallis-et-Futuna sont les sociétés Sodiwal et Batirama Wallis, qui, selon les déclarations de leurs conseils, *« ont des dirigeants communs et peuvent [être] considérées comme faisant partie du même groupe »* (cote 1612).
11. Sodiwal est une société à responsabilité limitée, créée le 6 septembre 2012, qui exploite à Wallis-et-Futuna une grande surface sous l'enseigne Citydia, devenue Super U depuis le mois d'avril 2014.
12. Batirama Wallis est, quant à elle, une société par actions simplifiée, dont le siège social se trouve également à Wallis-et-Futuna.
13. Comme indiqué ci-dessus, General Import exerce également une activité de détaillant à Wallis-et-Futuna à partir des magasins SEM SAS et SERF SAS.

3. LES BUREAUX D'ACHAT

14. Les bureaux d'achat qui exportent des produits de grande consommation sur le territoire de Wallis-et-Futuna sont principalement situés en Australie. Il s'agit de Geoffrey Hughes (export) PTY Ltd, Bertrand Export Co. PTY Ltd et Demexport.
15. Fresha Export Limited, qui est une société néo-zélandaise, exporte également des produits vers Wallis-et-Futuna.
16. La société Rabot, distributeur agro-alimentaire de Nouvelle-Calédonie, est aussi présente à Wallis-et-Futuna.

D. LES RELATIONS COMMERCIALES DE GENERAL IMPORT AVEC SES FOURNISSEURS PORTANT SUR LE TERRITOIRE DE WALLIS-ET-FUTUNA

17. En réponse à une demande d'information du 13 juin 2017, General Import a indiqué que, sur le territoire de Wallis-et-Futuna, elle commercialise les produits suivants :
- biscuits Campbell Arnott's ;
 - produits SunRice (de l'industriel Rice Grover) ;
 - produits Heinz (y compris les conserves Pacific) ;
 - produits Golden Circle (boissons, sodas, jus de fruits et conserves de fruits) ;
 - lait et beurre Anchor ;
 - glaces TIP-TOP ;
 - sucre Chelsea ;
 - produits de la marque Coca-Cola ;
 - produits de la marque Foster Carlton and United Breweries ;
 - produits de la marque Goodman Fielder (aliments pour animaux et margarine Meadowlea).
18. General Import a indiqué que l'approvisionnement concernant ces produits ne fait pas l'objet d'accords écrits : *« Pour les produits « Biscuits Campbell & Arnott's », de marques Coca-Cola et Foster Carlton and United Breweries, l'approvisionnement se fait directement auprès des industriels (...). Pour les autres produits, l'approvisionnement se fait auprès de bureaux d'achat-vente qui travaillent à l'export à partir de la Nouvelle-Zélande, de l'Australie et/ou des pays d'Asie du sud-est et présentent une offre de produits d'industriels australo néo-zélandais et/ou industriels d'Asie du sud-est. Les bureaux d'achat-vente qui travaillent à l'export organisent la distribution des produits des industriels australiens et néo-zélandais sur les îles du Pacifique sud et prennent notamment en charge le développement commercial des marques, les commandes et la consolidation des containers. General Import n'est pas en contact avec les industriels travaillant avec ces bureaux »* (cote VC 472 ; cote VNC 510).
19. Selon les déclarations de General Import, son approvisionnement s'effectue, selon les produits, sur la base d'une relation de gré à gré avec les fournisseurs ou les bureaux d'achats, ou à partir d'offres et d'engagement semestriels (cotes VC 473 ; cote VNC 511).

E. LES PRATIQUES RELEVÉES

20. Dans sa saisine, Sodiwal soutient qu'elle *« a pu être informée de ce que sa concurrente a conclu divers accords exclusifs d'importation avec des fournisseurs étrangers »* sur le territoire de Wallis-et-Futuna. Ainsi, la saisissante a produit une liste non limitative des accords exclusifs d'importation qui auraient été conclus avec différents fournisseurs :
- avec le Groupe Australien HEINZ WATTIES pour les conserves de viande PACIFIC, les conserves de légumes Ketchup et les produits alimentaires ;
 - avec le Groupe Australien GOLDEN CIRCLE pour les boissons, les sodas, les jus de fruits et les conserves de fruits ;

- avec la société Néo-Zélandaise FRESHA pour le lait et le beurre ANCHOR, les glaces TIP-TOP et le sucre CHELSEA ;
- avec le Groupe Australien ARNOTT'S pour les biscuits ;
- avec le Groupe Australien RICE GROVER pour le riz ;
- avec le Groupe Français DOUX pour les poulets ;
- avec le Groupe Australo-Fidjien AMATIL pour la gamme Coca-Cola ;
- avec la Centrale d'achat française SOGEDIAL pour divers produits alimentaires et non alimentaires ;
- avec le groupe Australien FOSTER CARLTON AND UNITED BREWERIES pour les bières et les spiritueux ;
- avec le groupe NESTLÉ pour tous les produits de sa gamme ;
- avec le Groupe Australien GOODMAN FIELDER pour les aliments pour animaux et la margarine MEADOWLEA.

1. LES PIÈCES DU DOSSIER

a) Les déclarations du grossiste-importateur General Import

21. La saisissante a communiqué un courriel en date du 2 mai 2014, envoyé par le Président Directeur Général de General Import au président du détaillant Batirama Wallis, en réponse à une demande de livraison de ce dernier, dans lequel il précise que, concernant « *son activité de gros* », un certain nombre de fournisseurs a confié à General Import une exclusivité de distribution depuis plus de dix ans : « *Concernant l'activité de gros de General Import : Compte tenu du nombre de nos clients affiliés et de la couverture assurée sur les deux îles, un certain nombre de fournisseurs, après quelques visites sur notre territoire, nous ont confié l'exclusivité de la distribution de leur gamme et certains depuis plus de 10 ans. Pour celles-ci, nous fournissons tous les clients du territoire qui le souhaitent (le soleil brille pour tout le monde) selon notre barème de remise* » (cote 23, soulignement ajouté).
22. Toutefois, ces exclusivités ne sont pas formalisées dans les contrats de vente fournis par General Import pour la période courant depuis 2013 (cotes VC 265 à 460 ; cotes VNC 485 à 504). Postérieurement à la plainte, General Import a indiqué qu'aucun de ses fournisseurs n'était lié par une exclusivité. Ainsi, dans un courriel du 11 juillet 2015, adressé à la société Sodiwal, le directeur général de General Import affirme « *nous ne sommes titulaires d'aucun accord d'exclusivité d'importation des produits que vous citez qui sont parfaitement disponibles au marché intérieur d'importation de Wallis chez les agents de marques étrangers* » (cote 219).

b) Les échanges de courriels entre producteurs, bureaux d'achat et détaillants

Les refus de vente opposés au bureau d'achat/exportateur Demexport

23. Dans un courriel du 6 août 2013, en réponse à une demande de fourniture de produits du bureau d'achat/exportateur Demexport, sollicitant le producteur SunRice pour l'un de ses clients propriétaire d'un centre commercial à Wallis, le directeur commercial des produits SunRice indique que : « *Actuellement, SunRice a un contrat de distribution exclusif et traite via un représentant australien pour nos marques à Wallis - Bertrand Export - qui expédie à*

General Import à Wallis. Si vous êtes intéressé par l'achat de nos produits pour Wallis, je vous remercie de prendre contact directement avec General Import ou de vous rapprocher de notre contact chez Bertrand Export (...) » (cote 204, soulignements ajoutés).

24. Concernant les produits Golden Circle, dans un courriel du 1^{er} août 2013, Demexport demande à la société Heinz de lui indiquer les conditions commerciales avec sa société pour une demande de son client, Sodiwal, qui souhaiterait commercialiser les produits Golden Circle. En réponse, par courriel du 6 août 2013 (cote 212), la société Heinz fait savoir au représentant de la société Demexport que : « *Comme je l'ai mentionné lors de nos échanges, nous avons déjà des accords de distribution pour Wallis. Les produits de la marque Golden Circle sont disponibles sur l'île via General Import* » (soulignement ajouté).
25. Dans un message électronique du 12 septembre 2013, le bureau d'achat néo-zélandais Fresha Export indique à l'exportateur australien Demexport : « *Bien reçu votre demande de cotation pour le sucre Chelsea et vous en remercie. Nous avons déjà un agent qui représente la marque en exclusivité sur Wallis & Futuna, la compagnie GENERAL IMPORT. Je vous conseille donc de vous mettre en rapport avec General Import avant l'ouverture de votre magasin* » (cote 206, soulignement ajouté).
26. Dans un courriel en date du 8 octobre 2013, en réponse à une demande du bureau d'achat Demexport qui souhaitait approvisionner des clients à Wallis-et-Futuna, le producteur de biscuits Campbell Arnott's répond que son partenaire est General Import et que ce dernier lui a assuré qu'il fournirait en produits le client de Demexport. Il propose d'ailleurs de servir d'intermédiaire pour mettre en contact le client de Demexport avec General Import ou à défaut, si Demexport souhaite rester l'intermédiaire, d'intervenir auprès de General Import pour le fournir directement (« *General Import have been a very good partner of ours and they have ensured me they would sell to your customer. Can I assist with that process and manage the dialogue between your customer and General Import? Or indeed if you are the trading party, I can assist with General Import supplying you? I would instruct General Import to sell product to you at standard market prices* »², cote 27, soulignement ajouté).
27. Campbell Arnott's comprend parfaitement qu'il s'agit d'une exclusivité d'importation et prend soin de préciser que selon les informations fournies par General Import, la législation en vigueur ne prohibe pas une telle exclusivité (« *As per the information from General Import they state the legislation does not forbid exclusivity* »³; cote 27).
28. Dans le même sens, par courriel du 12 juin 2015, le directeur général de la société Rabot (centre de distribution en gros) répond à la société Demexport que : « *X... m'a fait part de ta demande sur un full container de poudre ANCHOR pour Wallis et Futuna. J'ai interrogé ANCHOR et il demande à ce que tu te rapproches de General Import qui est leur distributeur sur place* » (cote 210, soulignement ajouté).

² « *General Import avez-vous été un bon partenaire chez nous ? Puis-je assister au processus et gérer le dialogue entre votre client et General Import ? Ou bien si vous êtes la partie commerciale, je peux aider avec General Import. Je souhaite acheter un produit à un prix de marché standard* ».

³ « *Selon les informations de General Import, ils n'interdisent pas l'exclusivité* ».

Les refus de vente opposés au détaillant Batirama Wallis

Par le producteur Heinz

29. Dans un courriel du 29 avril 2014 adressé à Heinz en Australie, le détaillant Batirama Wallis explique qu'il a ouvert un supermarché de 1 400 m² et qu'il projette d'ouvrir d'autres points de vente à Wallis. Il souhaite en conséquence pouvoir s'approvisionner directement auprès de Heinz pour les conserves de bœuf *Pacific Corned Beef*, sans passer par General Import, dont les conditions commerciales seraient « *inacceptables* ». Pour appuyer ses critiques à l'égard de General Import, il transmet à Heinz une copie des prix de gros pratiqués par cet importateur et lui expose le calcul suivant : le prix d'importation estimé de la boîte de *corned-beef* s'il l'achetait directement chez Heinz est de 260 FCP ; à partir de ce prix de gros, il pourrait vendre au détail à 365 FCP, en respectant le prix plafond de 430 FCP fixé par le gouvernement local, alors que le prix de gros proposé par General Import est de 450 FCP.
30. Le producteur Heinz ne donne pas de suite à cette proposition d'importation directe et, dans un courriel du 1^{er} mai 2014, se contente de demander au détaillant s'il accepterait de traiter avec General Import si ce dernier offrait un meilleur prix de gros (« *If General Import offered you a better wholesale price, would you deal with them?* »⁴, cotes 215 et 216), confirmant que ce n'est pas la vente de ses produits à Batirama Wallis qui pose problème mais le fait ce dernier souhaite les acheter sans passer par General Import.

Par le bureau d'achat Geoffrey Hughes Export

31. Dans un autre courriel en date du 13 juin 2014, à l'attention du président du détaillant Batirama Wallis, le bureau d'achat australien Geoffrey Hughes Export, représentant un grand nombre de marques « *leaders* » de produits de grande consommation comme « *SunRice* », « *Manildra Flour* », « *Sugar Australie* », « *Heinz* », « *Sanitarium* », « *Arnott's* », indique que l'approvisionnement de plusieurs de ces produits est limité sur le territoire de Wallis-et-Futuna en raison des accords existants avec General Import (« *Whilst many of these products are restricted supply in Wallis (due to existing agreements with General Import)* »⁵ ; cote 25)

Par le bureau d'achat Bertrand Export

32. Dans un courriel du 31 juillet 2015 (cote 228), le bureau d'achat australien Bertrand Export répond au représentant de la société Sodiwal en lui indiquant qu'il est très satisfait de ses relations commerciales avec General Import qui lui garantit des volumes d'achat réguliers et conclut ainsi : « *En conséquence, et pour le moment, nous ne pensons pas qu'il serait bénéfique pour le marché et pour nos produits, de changer nos pratiques de ces dernières années. Dès lors, si vous souhaitez vous approvisionner en produits SunRice ou Pacific Corn Beef ou Golden Circle, nous vous laissons le soin de contacter General Import qui pourra vous aider. Nous continuerons à surveiller le marché et si les conditions devaient changer,*

⁴ « *Si General Import vous proposait un meilleur prix de gros, traiteriez-vous avec eux ?* ».

⁵ « *Un grand nombre de ces produits sont limités dans l'approvisionnement à Wallis (en raison des accords existants avec General Import)* ».

nous agirions pour nous assurer du bon approvisionnement de nos produits à Wallis et Futuna. » (soulignement ajouté).

F. LE GRIEF NOTIFIÉ

33. Le 7 février 2018, le rapporteur général a notifié le grief suivant : « *il est fait grief à GENERAL IMPORT (RCS de MATA UTU n° 92 B 249), en tant qu'auteur des pratiques, et à ADLP HOLDING (RCS de MATA UTU n° 2008 B 1343), en qualité de société mère de la société GENERAL IMPORT, d'avoir bénéficié de droits exclusifs d'importation sur le territoire de Wallis-et-Futuna entre le 6 août 2013 et le 11 juillet 2015 pour l'importation des produits suivants :*

- SUNRICE (riz) du 6 août 2013 au 16 avril 2015 ;
- HEINZ (conserves Pacific Corned Beef ; produits Golden Circle (boissons, sodas, jus de fruits et conserves de fruits) du 2 mai 2014 au 16 avril 2015 ;
- CAMPBELL ARNOTT'S (biscuits) du 2 mai 2014 au 16 avril 2015 ;
- CHELSEA (sucre) du 12 septembre 2013 au 11 juillet 2015 ;
- ANCHOR (lait en poudre) du 12 juin 2015 au 11 juillet 2015.

Cette pratique est contraire à l'article L. 420-2-1 du code de commerce ».

II. Discussion

A. SUR LE DROIT APPLICABLE

34. L'article L. 420-2-1 du code de commerce, dispose que : « *Sont prohibés, dans les collectivités relevant de l'article 73 de la Constitution et dans les collectivités d'outre-mer de Saint-Barthélemy, de Saint-Martin, de Saint-Pierre-et-Miquelon et de Wallis-et-Futuna, les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation à une entreprise ou à un groupe d'entreprises* ».

35. Toutefois, en application du III de l'article L. 420-4 du code de commerce, ces accords d'exclusivité peuvent être admis dès lors que leurs auteurs peuvent justifier qu'ils sont fondés « *sur des motifs objectifs tirés de l'efficacité économique et qui réservent aux consommateurs une partie équitable du profit qui en résulte* ».

36. Ces dispositions, issues de la loi n° 2012-1270 du 20 novembre 2012, sont applicables à compter du 22 mars 2013.

B. SUR LA PROCÉDURE ET LA RÉGULARITÉ DE L'INSTRUCTION

37. General Import soutient que l'instruction du dossier est entachée de nombreuses atteintes aux droits de la défense et aux règles du procès équitable. Ainsi, elle invoque le fait que,

dans le cadre de la transaction ayant mené à l'adoption de la décision n° [16-D-15](#) du 6 juillet 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la distribution des produits de grande consommation en Outre-mer, l'Autorité ne lui a pas indiqué que d'autres pratiques mises en œuvre par General Import dans ce secteur, et dont l'instruction avait été disjointe, lui étaient reprochées ou étaient susceptibles de l'être. General Import fait ainsi valoir qu'elle s'est engagée dans un processus de transaction avec la croyance légitime qu'à la suite des jonctions et des disjonctions opérées par les services d'instruction, cet accord transactionnel mettait un terme aux poursuites engagées au titre de la totalité des griefs qui lui avaient été notifiés. Ses droits de la défense n'auraient ainsi pas été respectés.

38. Mais, en premier lieu, aux termes de la décision n° [16-D-15](#) précitée, l'Autorité a condamné General Import en tant qu'auteur et ADLP Holding en tant que société mère de l'auteur, pour avoir bénéficié de droits exclusifs d'importation pour la distribution des produits Henkel sur le territoire de Wallis-et-Futuna. Les produits Henkel étaient seuls en cause, et non les produits SunRice, Heinz, Campbell Arnott's, Chelsea et Anchor, visés par la présente procédure. À cet égard, en s'engageant dans la procédure de transaction, General Import et ADLP Holding ont seulement renoncé à contester le grief mentionné dans le procès-verbal de transaction relatif aux produits Henkel, comme l'a d'ailleurs fait aussi la société Henkel elle-même.
39. En deuxième lieu, la notification des griefs du 12 février 2016 adressée à General Import et à sa société mère, ADLP Holding, ayant donné lieu à la décision n° 16-D-15 précitée précisait clairement que : « *Le 23 novembre 2015, la rapporteure générale adjointe de l'Autorité de la concurrence a procédé à la disjonction de la partie de l'instruction de l'affaire enregistrée sous le n° 15/0029 F relative aux pratiques concernant la société Henkel France et a procédé à l'ouverture d'un nouveau numéro d'enregistrement pour l'instruction de cette partie distincte sous la référence 15/0107 F* ».
40. La circonstance que les affaires n° 15/0029 F et 15/0032 F ont été jointes, dans un premier temps, par décision du 25 août 2015 de la rapporteure générale adjointe, n'entache en rien la régularité de la disjonction ultérieure du 20 novembre 2015. De plus, le rapporteur général n'est nullement tenu de notifier immédiatement aux entreprises éventuellement concernées les décisions de jonction ou de disjonction de plusieurs affaires qu'il peut prendre en cours d'instruction, en application de l'article R. 463-3 du code de commerce « *pour une bonne administration de la justice* ». Le fait que ces décisions ont été notifiées aux mises en cause dans la présente procédure seulement au moment de l'envoi de la notification des griefs ne méconnaît donc ni les textes applicables, ni les principes généraux de la procédure. General Import n'est donc pas fondée à alléguer que le défaut de notification de ces décisions (lesquelles sont au demeurant insusceptibles de recours), aurait entaché la régularité de la présente procédure.
41. En troisième et dernier lieu, toutes les questions et demandes de pièces adressées à General Import dans le cadre de la présente procédure indiquaient clairement qu'elles étaient issues de l'instruction de la saisine déposée par Sodiwal devant l'Autorité, enregistrée sous le numéro 15/0032 F. Sur ce point, le questionnaire adressé à General Import le 15 mai 2017 était sans ambiguïté aucune :

« Les questions ci-dessous s'inscrivent dans le cadre de la saisine de l'Autorité de la concurrence du 4 juillet 2014, enregistrée sous le numéro n° 15/0032F, relative à certaines pratiques dans le secteur de la distribution des produits de grande consommation à Wallis-et-Futuna. (...) »

Le présent questionnaire ne porte pas :

- sur les faits sur lesquels l’Autorité de la concurrence s’est déjà prononcée dans le cadre de la décision n° 16-D-15 du 6 juillet 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la distribution des produits de grande consommation en Outre-mer (à savoir les relations contractuelles entre GENERAL IMPORT et les sociétés HENKEL, ECKES GRANINI et NESTLE WATERS) ; et
- sur les faits ayant fait l’objet d’engagements dans le cadre de la décision n° 15-D-14 du 10 septembre 2015 relatives aux pratiques mises en œuvre par les sociétés Bolton Solitaire SAS, Danone SA, Johnson & Johnson Santé et Beauté France SAS et Pernod-Ricard SA dans le secteur de la distribution des produits de grande consommation en Outre-mer, à savoir : (...) » (soulignements ajoutés).

42. Il résulte de l’ensemble de ce qui précède que General Import ne peut soutenir qu’elle pouvait légitimement croire que les pratiques visées par la présente procédure n° 15/0032 F étaient couvertes par la transaction rendue dans le cadre de l’affaire n° 15/0107 F.

C. SUR L’EXISTENCE DE DROITS EXCLUSIFS D’IMPORTATION

43. General Import rappelle que la loi Lurel a été adoptée par le législateur pour sanctionner la mise en place d’exclusivités par deux ou plusieurs entreprises, résultant d’un concours de volontés, mais soutient, qu’en l’espèce, les services d’instruction échoueraient à rapporter la preuve de l’existence d’un concours de volontés de nature à caractériser une violation de l’article L. 420-2-1 du code de commerce. Les éléments versés au dossier établiraient, bien au contraire, une distanciation de General Import vis-à-vis des exclusivités dont elle bénéficierait auprès de ses fournisseurs.
44. Il ressort de la pratique décisionnelle que la preuve des pratiques anticoncurrentielles peut résulter, soit de preuves se suffisant à elles-mêmes, soit d’un faisceau d’indices constitué par le rapprochement de divers éléments recueillis en cours d’instruction, qui peuvent être tirés d’un ou plusieurs documents ou déclarations et qui, pris isolément, peuvent ne pas avoir un caractère probant. Cette pratique décisionnelle établie a été régulièrement confirmée par une jurisprudence constante (voir notamment arrêts de la Cour de cassation du 23 juin 2004, n° 01-17.896, du 7 avril 2010, n° 09-11.853, du 11 juin 2013, n° 12-13.961 et du 21 octobre 2014, n° 13-16.602, n° 13-16.696 et n° 13-16.905).
45. General Import soutient à tort que le concours de volontés entre elle-même et ses fournisseurs ne serait pas démontré car aucun des indices pris séparément ne serait suffisamment probant. Mais cette approche est erronée car, dans un raisonnement reposant sur un faisceau d’indices, la preuve de l’accord de volontés est suffisamment établie par les indices considérés ensemble, conformément à la jurisprudence applicable (voir notamment arrêts de la Cour de justice de l’Union européenne du 7 janvier 2004, aff. jtes C 204/00 P e.a., Aalborg Portland e.a. / Commission, points 55 à 57 et du 1^{er} juillet 2010, Knauf Gips/Commission, C-407/08 P, point 47).
46. En l’espèce, le recoupement des échanges de courriels recueillis au cours de l’instruction, émanant de fournisseurs, de bureaux d’achats et de General Import, soit de tous les maillons de la chaîne de distribution, atteste de l’existence d’une exclusivité d’importation au bénéfice de General Import de la part de certains fournisseurs de produits de grande consommation, commercialisés à Wallis-et-Futuna entre le 6 août 2013 et le 11 juillet 2015, ainsi que du concours de volontés intervenu entre General Import et ces fournisseurs.

47. Les pièces du dossier montrent en effet trois faits incontestables : (i) General Import a reconnu avoir bénéficié d'exclusivités d'importation avec plusieurs fournisseurs pendant des durées très longues, (ii) un certain nombre de ces fournisseurs ont été identifiés parce qu'ils ont opposé des refus de vente à des opérateurs concurrents en se fondant sur les relations établies de longue date avec General Import et (iii) le caractère exclusif de ces relations était bien compris des différentes parties à l'accord, nonobstant le fait que le mot « exclusivité » ne figurait pas toujours dans des documents contractuels.
48. En premier lieu, General Import a confirmé l'existence de ces exclusivités dans un courriel du 2 mai 2014 adressé à la société Batirama Wallis : « (...) un certain nombre de fournisseurs, après quelques visites sur notre territoire, nous ont confié l'exclusivité de la distribution de leur gamme et certains depuis plus de 10 ans » (soulignements ajoutés, cote 23). General Import a, par ailleurs, exprimé son adhésion à ce mode d'organisation lui assurant cette exclusivité en déclarant fournir « *tous les clients du territoire qui le souhaitent* ». Cet engagement est la contrepartie du fait qu'aucun autre importateur ne peut se substituer au grossiste exclusif. Enfin, General Import précise qu'il a demandé aux fournisseurs lui ayant confié une exclusivité de distribution « *de ne pas communiquer [nos] barèmes de gros (confidentiels)* » (cote 23), ce qui renforce le constat que ces fournisseurs ne proposent pas des conditions générales de vente en gros à d'autres importateurs.
49. Cette déclaration est d'une grande valeur probante sur l'existence d'exclusivités d'importation dès lors qu'elle a été faite en situation de marché, dans le cadre d'une activité commerciale concrète, puisqu'elle est adressée à un concurrent afin que celui-ci renonce à mettre en place un circuit court d'approvisionnement et se fournisse, comme les autres détaillants, auprès de l'importateur-grossiste exclusif.
50. En deuxième lieu, les courriels versés au dossier démontrent que des distributeurs autres que General Import, sollicitant un approvisionnement direct auprès des fournisseurs des produits concernés, se sont vu opposer des refus de la part de ces fournisseurs. Les raisons de ces refus sont toujours les mêmes comme on le constate à partir des exemples suivants. Cette convergence augmente la valeur probante de ces déclarations.
51. Ainsi, le 6 août 2013, le producteur SunRice refuse de fournir directement le bureau d'achat Demexport, en lui indiquant : « *Actuellement, SunRice a un contrat de distribution exclusif et traite via un représentant australien pour nos marques à Wallis – Bertrand Export – qui expédie à General Import à Wallis » (cote 204, soulignement ajouté).*
52. Par courriel du 6 août 2013, la société Heinz fait savoir au représentant de la société Demexport que : « *Comme je l'ai mentionné lors de nos échanges, nous avons déjà des accords de distribution pour Wallis. Les produits de la marque Golden Circle sont disponibles sur l'île via General Import* » (cote 212, soulignement ajouté).
53. Par courriel du 12 septembre 2013, le bureau d'achat néo-zélandais Fresha Export indique à Demexport, souhaitant s'approvisionner en produits Chelsea, « *avoir déjà un agent qui représente la marque en exclusivité à Wallis & Futuna, la compagnie General Import* » et invite Demexport à s'en rapprocher (cote 206, soulignement ajouté).
54. De même, dans un courrier du 13 juin 2014, le bureau d'achat australien Geoffrey Hughes Export souligne qu'il ne peut pas livrer le détaillant Batirama Wallis, en raison de l'existence de restrictions liées aux accords d'approvisionnement, conclus avec General Import (« *Whilst many of these products are restricted supply in Wallis due to existing agreements with General Import* », cote 25, soulignement ajouté).

55. Dans un courriel du 12 juin 2015, le directeur général du distributeur Rabot écrit à Demexport : « *J'ai interrogé ANCHOR et il demande à ce que tu te rapproches de General Import qui est leur distributeur sur place* » (cote 210, soulignement ajouté).
56. Enfin, dans un courriel du 31 juillet 2015, le bureau d'achat Bertrand Export refuse de vendre les produits SunRice, Pacific Corned Beef et Golden Circle directement à la société Sodiwal et l'invite à passer par General Import pour s'approvisionner, en expliquant qu'il ne souhaite pas changer son système de distribution à Wallis-et-Futuna (cote 228).
57. Dans tous ces exemples, on retrouve le même schéma. Les fournisseurs se réfèrent explicitement au fait que leurs accords avec General Import sont incompatibles avec l'approvisionnement d'un autre importateur à Wallis, ce qui démontre le caractère exclusif de cette relation, quand bien même où le terme « exclusif » n'est pas toujours utilisé.
58. Cette exclusivité est d'autant mieux établie que les exportateurs proposent systématiquement aux commerçants de Wallis-et-Futuna, pour pallier le refus de vente qu'ils leur opposent, de se fournir auprès de General Import. Vendre à ces commerçants ne soulève donc aucune objection de leur part, à la condition expresse que General Import ne soit pas « contourné ».
59. Cette position est exposée de manière particulièrement nette par le producteur de biscuits Campbell Arnott's qui, après avoir refusé de vendre ses produits au grossiste Demexport, lui propose de mettre en contact son client avec General Import, ce qui reviendrait à substituer General Import à Demexport dans une relation commerciale déjà établie. Elle prend même une forme extrême lorsque Campbell Arnott's explique qu'il peut aussi intervenir auprès de General Import pour que ce dernier approvisionne Demexport afin que celui-ci puisse livrer son client. Ce qui reviendrait à imposer à ce dernier deux intermédiaires et une double marge de gros, sans autre motif que le respect de l'exclusivité accordée à General Import (cote 27).
60. En troisième et dernier lieu, un élément probant supplémentaire est apporté par la circonstance que le producteur de biscuits Campbell Arnott's, pour justifier son refus de vente à Demexport, a pris soin de préciser que selon les informations fournies par General Import, la législation en vigueur ne prohibe pas l'exclusivité (« *As per the information from General Import they state the legislation does not forbid exclusivity* » ; cote 27, soulignement ajouté). Cela confirme que la qualification « d'exclusivité » s'applique bien au comportement récurrent (refus de vente, invocation d'un accord avec General Import et proposition de faire livrer le client par General Import) qui a été observé à six reprises avec d'autres fournisseurs, comme cela est décrit aux points 52 à 59 ci-dessus.
61. C'est donc en vain que General Import soutient que les exclusivités d'importation anciennes (de plus de dix ans), dont elle a reconnu l'existence dans son courriel du 2 mai 2014, concerneraient des entreprises non identifiées qui ne seraient pas celles qui refusent de livrer ses concurrents, alors que ces dernières adoptent un comportement identique, et que l'une d'entre-elles justifie ce comportement, de surcroît, en affirmant que les exclusivités ne sont pas illégales.
62. Enfin, s'agissant de la durée des pratiques, dans deux courriels du 16 avril 2015, Sodiwal indique à Bertrand Export et à Fresha Export : « *Notre concurrent GENERAL IMPORT nous a confirmé qu'aucun de ses fournisseurs en produits locaux, situés en Australie, n'était lié par de quelconques accords d'exclusivité* » (cotes 196 et 198), s'agissant des produits SunRice, Heinz et Campbell Arnott's. De même, dans un courriel du 11 juillet 2015 adressé à Sodiwal (cote 210), General Import indique : « *nous ne sommes titulaires d'aucun accord d'exclusivité d'importation des produits que vous citez qui sont parfaitement disponibles au marché intérieur d'importation de Wallis chez les agents de marques étrangers* », s'agissant des produits Chelsea et Anchor.

63. Bien que des déclarations unilatérales de cessation d'une pratique par son auteur n'aient qu'une très faible valeur probante, force est de constater que, dans le cas d'espèce, le plaignant n'a versé aucune pièce postérieure au 16 avril et au 11 juillet 2015 susceptible d'établir que les pratiques d'exclusivité relevées se seraient poursuivies au-delà de ces dates. Dès lors, il y a lieu de considérer que les dates à partir desquelles General Import annonce unilatéralement qu'elle ne dispose plus d'une exclusivité d'importation sont, par défaut, pertinentes pour marquer la fin des pratiques, comme l'a justement retenu la notification des griefs.
64. Ces éléments précis et concordants, appréciés dans leur ensemble, constituent un faisceau d'indices démontrant que General Import a bénéficié de droits exclusifs d'importation sur le territoire de Wallis-et-Futuna pour les produits :
- SunRice (riz) du 6 août 2013 au 16 avril 2015 ;
 - Heinz (conserves Pacific Corned Beef, Golden Circle - boissons, sodas, jus de fruits et conserves de fruits) du 2 mai 2014 au 16 avril 2015 ;
 - Campbell Arnott's (biscuits) du 2 mai 2014 au 16 avril 2015 ;
 - Chelsea (sucre) du 12 septembre 2013 au 11 juillet 2015 ; et
 - Anchor (lait en poudre) du 12 juin 2015 au 11 juillet 2015.

D. SUR LE BÉNÉFICE DE L'EXEMPTION

65. General Import soutient que la notification des griefs ne prend pas en compte les spécificités du marché de la distribution alimentaire à Wallis-et-Futuna et que la position actuelle qu'elle détient sur ce territoire résulte d'une qualité de service reconnue par tous. Ainsi, General Import apporterait, par sa pratique commerciale, un progrès économique profitant au plus grand nombre, répondant en outre aux demandes de l'État (par exemple au travers de la mise en place du bouclier qualité-prix), et correspondrait aux critères d'exemption de l'article L. 420-4 du code de commerce.
66. Une telle exemption est possible aux termes du III de l'article L. 420-4 du code de commerce qui dispose que : « *Ne sont pas soumis aux dispositions de l'article L. 420-2-1 les accords et pratiques concertées dont les auteurs peuvent justifier qu'ils sont fondés sur des motifs objectifs tirés de l'efficacité économique et qui réservent aux consommateurs une partie équitable du profit qui en résulte* ».
67. Toutefois, selon les termes de la loi (« *dont les auteurs peuvent justifier* ») et une jurisprudence constante, la charge de la preuve du respect des critères de l'exemption pèse sur le demandeur et non sur l'Autorité. Or, si General Import explique en quoi un circuit d'approvisionnement exclusif peut apporter des économies d'échelle susceptibles de constituer « *des motifs objectifs tirés de l'efficacité économique* », ce qui correspond à la première condition légale, elle n'apporte aucun élément relatif à la seconde condition qui est de réserver « *aux consommateurs une partie équitable du profit qui en résulte* ».
68. En particulier, elle n'a fourni aucun élément susceptible d'établir que l'exclusivité d'importation, qui permet certes de massifier les achats mais permet aussi à l'entreprise qui en bénéficie de pratiquer des marges de gros sans pression concurrentielle, serait plus efficace pour limiter la hausse des prix de détails payés par les consommateurs qu'un système d'importation non exclusif conduisant à une répartition de l'approvisionnement

entre plusieurs importateurs qui sont alors obligés de se faire concurrence pour servir au mieux les détaillants.

69. Au surplus, l'examen des comptes sociaux de General Import, loin de révéler une limitation des marges et de la rentabilité financière de l'importateur exclusif, a mis en évidence l'importance des bénéfices et de la distribution de dividendes aux propriétaires de la société. Ainsi, entre 2011 et 2015, soit les cinq années pendant lesquelles la pratique des exclusivités a été établie et pour lesquelles les rapports du commissaire aux comptes de la société figurent au dossier, on relève le versement d'un montant cumulé de dividendes de 1,6 milliard de FCP, soit environ 13,4 millions d'euros, ce qui représente une moyenne de 2,7 millions d'euros par an, et même de 3 millions d'euros de dividendes distribués par an si on se limite aux trois années, 2013, 2014 et 2015 pour lesquelles les exclusivités d'importations étaient prohibées par la loi.
70. Ces sommes apparaissent très significatives pour une activité d'importation de produits de grande consommation sur un territoire de 12 000 habitants dont le revenu par habitant est le plus faible de France. L'examen des comptes de l'entreprise mise en cause ne permet donc pas d'établir que sa politique commerciale a permis de réserver aux consommateurs une partie équitable du profit qui a résulté des exclusivités d'importation dont elle a bénéficié.

E. SUR L'IMPUTABILITÉ DES PRATIQUES

71. Selon une jurisprudence constante, au sein d'un groupe de sociétés, le comportement d'une filiale peut être imputé à la société mère lorsque cette filiale ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, mais applique pour l'essentiel les instructions qui lui sont données par la société mère, eu égard en particulier aux liens économiques, organisationnels et juridiques qui unissent ces deux entités juridiques.
72. Lorsqu'une société mère détient la totalité ou la quasi-totalité du capital de sa filiale, auteur d'un comportement infractionnel, l'exercice par la société mère d'une influence déterminante sur la politique commerciale de sa filiale peut être présumé.
73. En l'espèce, il convient d'imputer les pratiques à General Import, en qualité d'auteur. Par ailleurs, General Import étant détenue à 100 % par ADLP Holding, les pratiques sont également imputables à cette dernière en tant que société-mère.

F. SUR LES SANCTIONS

74. Le troisième alinéa du I de l'article L. 464-2 du code du 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 réitération de pratiques prohibées. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction* ».
75. L'article L. 464-5 du code du commerce dispose que l'Autorité peut, lorsqu'elle met en œuvre la procédure simplifiée prévue à l'article L. 463-3 du code du commerce, prononcer les sanctions prévues au I de l'article L. 464-2 de ce code. Toutefois, la sanction ne peut excéder 750 000 euros pour l'entreprise mise en cause.

76. Par ailleurs, lorsqu'elle détermine les sanctions pécuniaires qu'elle impose en vertu du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, l'Autorité applique les modalités décrites dans son communiqué du 16 mai 2011 relatif à la méthode de détermination des sanctions pécuniaires (ci-après, « le 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* » (point 7 du communiqué sanctions).
77. En l'occurrence, l'Autorité considère que la méthode décrite dans le communiqué sanctions n'est pas adaptée à la présente affaire, compte tenu des caractéristiques des principales pratiques reprochées à la mise en cause, les exclusivités d'importation, et des circonstances factuelles spécifiques de l'espèce.
78. En effet, le grief notifié concerne un type d'infraction applicable uniquement aux collectivités d'outre-mer, sans équivalent sur le territoire métropolitain, et qui, en l'espèce concerne Wallis-et-Futuna, territoire isolé et de très petite taille. Enfin, dans les circonstances de l'espèce, eu égard à l'effet correctif important sur le marché qu'aura l'injonction, la fixation forfaitaire du montant des sanctions ne présente pas d'inconvénient sur le plan de la dissuasion.

1. SUR LA SANCTION PÉCUNIAIRE

a) Sur la gravité des pratiques

79. S'agissant des pratiques contraires à l'article L. 420-2-1 du code de commerce, l'Autorité a indiqué qu'elles ne revêtaient pas le même caractère de gravité que les infractions au droit commun de la concurrence, ententes et abus de position dominante (décision n° 16-D-15 du 6 juillet 2016, paragraphe 46).
80. En l'occurrence, la gravité de la pratique, bien que limitée, n'en est pas moins établie.
81. En effet, la pratique concerne des produits de consommation courante, de base, distribués exclusivement par une entreprise qui souligne elle-même ses missions spécifiques, confiées notamment par l'État, son rôle et sa responsabilité particulière sur le territoire concerné et à l'égard d'une population dont le pouvoir d'achat est extrêmement limité. General Import était, de plus, signataire des accords de modération des prix pour les années 2014 et 2015.
82. En outre, l'entreprise mise en cause a bénéficié des exclusivités postérieurement à l'entrée en vigueur de l'interdiction prévue à l'article L. 420-2-1 du code de commerce et après l'expiration du délai de mise en conformité des contrats existants qui courait jusqu'à mars 2013 : les pratiques ont ainsi duré jusqu'à avril ou juillet 2016, soit plus de trois ans après l'expiration de ce dernier délai, General Import laissant en outre entendre à ses fournisseurs que la pratique était conforme à la législation applicable (cote 27).

b) Sur l'importance du dommage à l'économie

83. Les pratiques relevées sur l'ensemble du territoire des îles de Wallis-et-Futuna ont conduit à entraver le développement d'importateurs-grossistes concurrents et à limiter la concurrence des grossistes par les détaillants pour leur approvisionnement en produits SunRice (Riz), Heinz (conserves Pacific Corned Beef ; produits Golden Circle (boissons, sodas, jus de fruits et conserves de fruits), Campbell Arnott's (biscuits), Chelsea et Anchor (lait en poudre).

84. Ces pratiques ont eu pour effet d'augmenter les coûts pour les distributeurs et, par voie de conséquence, les prix supportés par les consommateurs de Wallis-et-Futuna, dont le pouvoir d'achat est beaucoup plus faible qu'en métropole. Elles ont concerné la distribution de produits alimentaires de base nécessaire aux consommateurs de Wallis-et-Futuna.
85. Eu égard à l'ensemble de ces considérations, le dommage à l'économie causé par les pratiques est significatif.

c) Sur le montant de la sanction

86. En considération des éléments qui ont été exposés ci-dessus, il convient d'infliger à General Import, en tant qu'auteur, solidairement avec ADLP Holding en sa qualité de société mère, une sanction de 250 000 euros soit environ 30 millions FCP.

2. SUR LES INJONCTIONS

87. Afin de s'assurer de l'information rapide des fournisseurs concernés, il convient de faire application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce selon lesquelles « *L'Autorité de la concurrence peut ordonner aux intéressés de mettre fin aux pratiques anticoncurrentielles dans un délai déterminé ou imposer des conditions particulières* ».
88. En l'espèce, il y a lieu d'enjoindre à General Import et à ADLP Holding d'informer par courrier, dans un délai de deux mois à compter de la notification de la présente décision, chacun des fournisseurs concernés par les exclusivités prohibées, soit SunRice, Heinz, Campbell Arnott's, Chelsea et Anchor, ainsi que les bureaux d'achats Demexport, Geoffrey Hughes Export & Fresha Export, et le centre de distribution en gros Rabot SAS, qu'elles ont fait l'objet d'une condamnation de la part de l'Autorité en raison de l'exclusivité de distribution, contraire aux règles de concurrence, dont General Import a bénéficié, et qu'aucun refus de fourniture de ces produits ne peut être opposé par les producteurs sur le fondement de l'existence d'une telle exclusivité.
89. Cette injonction devra reprendre les termes exacts des lettres type annexées à la présente décision, et en particulier de celle rédigée en anglais pour les fournisseurs opérant dans les territoires de langue anglaise.

DÉCISION

Article 1^{er} : Il est établi que sur le territoire de Wallis-et-Futuna, la société General Import, en tant qu'auteur, et la société ADLP Holding, en qualité de société mère, ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-2-1 du code de commerce.

Article 2 : Au titre de l'infraction visée à l'article 1^{er}, il est infligé solidairement à General Import et à ADLP Holding une sanction pécuniaire d'un montant de 250 000 euros.

Article 3 : Il est enjoint aux sociétés General Import et ADLP Holding d'informer par un courrier, dont le modèle en français et en anglais est annexé ci-après, dans un délai de deux mois à compter de la notification de la présente décision, chacun des fournisseurs concernés par les exclusivités prohibées, soit SunRice, Heinz, Campbell Arnott's, Chelsea et Anchor, ainsi que les bureaux d'achats Demexport, Geoffrey Hughes Export & Fresha Export et le centre de distribution en gros Rabot SAS, qu'elles ont fait l'objet d'une condamnation de la part de l'Autorité en raison de l'exclusivité de distribution, contraire aux règles de concurrence, dont General Import a bénéficié, et qu'aucun refus de fourniture de ces produits ne peut être opposé sur le fondement de l'existence d'une telle exclusivité.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Zhana Genova, rapporteure et l'intervention de Mme Juliette Théry-Schultz, rapporteure générale adjointe, par M. Thierry Dahan, vice-président, président de séance, Mme Pierrette Pinot et M. Philippe Choné, membres.

La secrétaire de séance,

Le président de séance,

Claire Villeval

Thierry Dahan

ANNEXE

Lettre à adresser par General Import à ses fournisseurs, bureaux d'achat et centre de distribution, en application de l'article 3 de la décision n° 18-D-21 du 8 octobre 2018 de l'Autorité de la concurrence

Le 8 octobre 2018, l'Autorité de la concurrence a rendu une décision par laquelle elle impose une amende de 250 000 euros (environ 30 millions XPF) à General Import et à sa maison mère ADLP Holding pour une pratique d'entente anticoncurrentielle.

En effet, General Import a bénéficié de droits exclusifs d'importation à Wallis-et-Futuna sur plusieurs produits et durant les périodes suivantes :

- SUNRICE (riz) du 6 août 2013 au 16 avril 2015 ;
- HEINZ (conserves Pacific Corned Beef ; produits Golden Circle (boissons, sodas, jus de fruits et conserves de fruits) du 2 mai 2014 au 16 avril 2015 ;
- CAMPBELL ARNOTT'S (biscuits) du 2 mai 2014 au 16 avril 2015 ;
- CHELSEA (sucre) du 12 septembre 2013 au 11 juillet 2015 ;
- ANCHOR (lait en poudre) du 12 juin 2015 au 11 juillet 2015.

Ces droits ont été mis en place postérieurement au 22 mars 2013, en violation de l'article L. 420-2-1 du code de commerce qui prohibe les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation à une entreprise ou à un groupe d'entreprises dans les collectivités d'outre-mer.

Dans ces conditions, aucun fournisseur ni bureau d'achat ni centre de distribution ne peut refuser de livrer un autre distributeur actif à Wallis-et-Futuna qui le lui demanderait, en fondant son refus sur l'exclusivité dont General Import bénéficierait, sur ce territoire, pour la distribution des produits sollicités.

Un tel refus, qui aurait pour effet d'accorder une exclusivité jugée contraire à l'article L. 420-2-1 du code de commerce par la décision du 8 octobre 2018, serait susceptible d'exposer tant General Import que le fournisseur, le bureau d'achat et le centre de distribution à des sanctions au titre de l'article L. 464-2 du code de commerce.

**Letter to be sent by General Import to its suppliers, purchasing offices and
distribution agencies, pursuant to Article 3 of Decision
n°. 18-D-21 of October 8th 2018 of the French Competition Authority.**

[...]

On October 8th, 2018, the French Competition Authority imposed a 250 000 € fine (approximately 30 Million CFP) on General Import and on its parent company, ADLP Holding, for entering into an anticompetitive practice.

Indeed, General Import benefited from exclusive import rights in Wallis-and-Futuna on the following products and during the following periods of time:

- - SUNRICE (rice) from August 6th, 2013 until April 16th, 2015;
- - HEINZ (Pacific Corned Beef tin cans; Golden Circle products: drinks, sodas, fruit juices and canned fruit) from May 2nd, 2014 until April 16th, 2015;
- - CAMPBELL OF ARNOTT (biscuits) from May 2nd, 2014 until April 16th, 2015;
- - CHELSEA (sugar) from September 12th, 2013 until July 11th, 2015;
- - ANCHOR (powdered milk) from June 12th, 2015 until July 11th, 2015.

These rights were granted after March 22nd, 2013, in violation of Article L. 420-2-1 of the French Commercial code, which prohibits agreements or concerted practices having as their object or effect to grant exclusive import rights to a company or to a group of companies in the French overseas territories.

Under these conditions, no supplier, purchasing office, or distribution agency may refuse to deliver to any other distributor active in Wallis-and-Futuna who placed an order with them, based on the exclusivity granted to General Import, in this territory, for the distribution of the requested products.

Such a refusal, which would have the effect of granting exclusive import rights, prohibited under Article L. 420-2-1 of the French Commercial code, as stated in Decision N. 18-D-21 of October 8th, 2018, would expose General Import, the supplier, the purchasing office and the distribution agency to fines in accordance with Article L. 464-2 of the French Commercial code.