



Décision n° 96-D-39 du 4 juin 1996
relative à des pratiques relevées dans le secteur de la distribution
du matériel de plongée sous-marine

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre enregistrée le 23 novembre 1992 sous le numéro F 557, par laquelle le ministre d'Etat, ministre de l'économie, des finances et du budget, a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques relevées dans le secteur du matériel de plongée sous-marine ;

Vu l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 modifiée relative à la liberté des prix et de la concurrence et le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié, pris pour son application ;

Vu les observations présentées par les sociétés Spirotechnique, Scubapro, Subhandlers et par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général, le commissaire du Gouvernement, les représentants des sociétés Spirotechnique et Subhandlers entendus, la société Scubapro ayant été régulièrement convoquée ;

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

I. - CONSTATATIONS

A. - Le secteur du matériel de plongée sous-marine

1. Les produits

Le matériel de plongée sous-marine se compose de trois familles de produits :

- le matériel dit 'technique', à forte valeur marchande, qui comprend les bouteilles, les détendeurs qui permettent l'alimentation en air, les gilets de stabilisation ou de remontée et les instruments mécaniques ou électroniques (manomètres, profondimètres, ordinateurs de plongée). Il s'adresse à une clientèle sportive ou professionnelle (sapeurs-pompiers, défense nationale) ;

- les produits dits en 'caoutchouc', qui comprennent les vêtements, masques, palmes et tubas. Ils répondent aux besoins de toutes catégories de clientèle : plongeurs en apnée amateurs, sportifs, plongeurs professionnels ;

- le matériel de chasse sous-marine : arbalètes, couteaux, flèches, pointes, tridents, etc.

2. Les entreprises

a) Les principales entreprises de production et d'importation :

La société anonyme 'La Spirotechnique industrielle et commerciale', dite Spirotechnique, est filiale à 100 p. 100 de la société 'Aqualung international', qui fait partie du groupe L'Air liquide. Elle commercialise le matériel technique qu'elle fabrique, ainsi que du matériel provenant de filiales américaines du groupe Aqualung sous la marque 'U.S.A. Plongée' et du matériel en caoutchouc de la filiale italienne d'Aqualung.

La société 'Scubapro Europe Benelux', qui fait partie du groupe américain J.W.A., commercialise du matériel de plongée (à l'exception des vêtements et du matériel de chasse), qu'elle importe d'autres usines du groupe, et possède des participations dans les magasins de détail 'Scubashop'.

La société Beuchat est la société mère d'un groupe qui comprend notamment la société Sub industrie, filiale à 100 p. 100, qui fabrique du matériel de plongée pour l'ensemble du groupe, et la société Sub international S.A., qui diffuse des produits pour grandes surfaces et magasins spécialisés. La société Beuchat a longtemps été spécialisée dans les produits de chasse sous-marine et le matériel en caoutchouc. Elle a récemment développé sa gamme de produits dits 'techniques', qui représentent aujourd'hui 20 p. 100 de son activité.

La S.A.R.L. Airdif importe et commercialise du matériel dit 'technique' de haut de gamme. La société Maréquipement commercialise tous les types de produits, qu'elle fabrique ou qu'elle importe, tandis que la société Cavalero est spécialisée dans le matériel de chasse sous-marine.

b) Les entreprises de distribution :

Les revendeurs détaillants se répartissent entre revendeurs détaillants spécialisés, grandes surfaces spécialisées dans les articles de sport, magasins de grande distribution, qui limitent leurs ventes aux produits en caoutchouc, et magasins qui vendent des articles de plage, notamment palmes, masques et tubas.

Le secteur des revendeurs spécialisés comprend des entreprises de taille moyenne ainsi que quelques revendeurs importants comme les magasins 'Au Vieux Plongeur', à Marseille, ou 'Les Hommes-Grenouilles de Paris', à Paris.

Quinze détaillants ont constitué, en 1981, le groupement d'intérêt économique Subchangers, qui a été transformé en S.A.R.L. en 1987, puis en société anonyme en 1993. Cette société représentait, en 1992, entre 15 et 17 p. 100 du marché français de la distribution du matériel de plongée non professionnel. Son capital est réparti entre les exploitants des magasins portant l'enseigne 'Subchangers', qui sont liés par une 'convention d'adhésion' et forment le 'réseau Subchangers'. La société Subchangers se charge de la promotion de l'image de marque du réseau et organise des actions de formation au profit de ses membres.

3. Les parts de marché

Le chiffre d'affaires total du secteur du matériel de plongée, après avoir fortement progressé depuis 1980, date à laquelle il était évalué à 50 millions de francs, est en faible progression depuis 1989. Il est estimé, en 1991, à 180 millions de francs, les exportations s'élevant à 90 millions de francs. La société Spirotechnique, qui réalise dans ce secteur, en 1991, un chiffre

d'affaires total de 92 millions de francs, devance les sociétés Beuchat (89,1 millions de francs), Scubapro (29,3 millions de francs), Cavalero (23,8 millions de francs), Maréquipement (21 millions de francs) et Airdif (14,2 millions de francs).

Sur le marché intérieur, la société Beuchat détient, en 1991, la part de marché la plus importante avec 36,5 p. 100 du chiffre d'affaires de l'ensemble du secteur. Elle est suivie par la société Spirotechnique (22,5 p. 100) et les sociétés Airdif (11 p. 100), Maréquipement (9,4 p. 100), Cavalero (7,5 p. 100) et Scubapro (7,3 p. 100).

Le matériel dit 'technique' représente, la même année, un chiffre d'affaires d'environ 60 millions de francs. Trois entreprises réalisent 90 p. 100 des ventes : il s'agit des sociétés Spirotechnique (42,8 p. 100), Scubapro (27,3 p. 100) et Beuchat (20,1 p. 100).

Le matériel en caoutchouc (99 millions de francs de chiffre d'affaires sur les onze premiers mois de 1991) est vendu, à hauteur de 44 p. 100, par la société Beuchat, suivie par les sociétés Maréquipement (13 p. 100) et Spirotechnique (10 p. 100).

B. - Les pratiques

1. Les pratiques de la société Spirotechnique

a) La diffusion d'une liste de prix conseillés :

La société Spirotechnique a diffusé auprès de ses revendeurs, en 1991, une liste de prix conseillés.

Les exploitants des magasins 'Au Vieux Plongeur', à Marseille, et 'Bayeux Marine', à Bayeux, qui ont rencontré des difficultés d'approvisionnement avec la société Spirotechnique, ont affirmé que les représentants de cette dernière étaient intervenus oralement pour qu'ils respectent les prix conseillés.

Ainsi, M. Vogel, gérant de la S.A.R.L. 'Au Vieux Plongeur', établie à Marseille, a-t-il déclaré, le 16 octobre 1991 : '...la société Spirotechnique a toujours souhaité que j'applique les prix qu'elle conseille, ce que je n'ai jamais fait...'. Il a précisé le 6 février 1992 : '...J'ajoute que ma politique de prix de revente, que 'la Spirotechnique' m'a reprochée en son temps, n'a pas changé'.

S'agissant de la société Bayeux Marine, il s'avère que la société Spirotechnique a été saisie de réclamations de la part d'autres distributeurs (S.A.R.L. Nautica, établie dans la Manche, et S.A.R.L. Villetard, établie à Rouen), qui considéraient que cette société pratiquait une concurrence déloyale en proposant des prix de 'dumping'.

b) Une pratique tarifaire dissuasive à l'égard de certains revendeurs :

L'instruction a révélé qu'à partir des prix figurant sur son 'tarif de gros' la société Spirotechnique consentait, à l'époque des faits, trois types de remises :

- des remises d'environ 40 p. 100 sur le 'tarif de gros' accordées pour les commandes dites 'de pré-saison', passées à certaines époques de l'année ;
- des remises qualitatives supplémentaires de 5 p. 100 sur le prix de 'pré-saison', consenties, selon les déclarations de la société, aux revendeurs qui disposaient d'équipements

et proposaient des services spécifiques : compresseurs, bancs de tests, atelier d'entretien des détenteurs, démonstrations, personnel formé ; ces remises, les plus importantes, étaient appliquées aux entreprises avec lesquelles la société Spirotechnique entretenait des relations commerciales suivies ;

- des remises de 18 à 20 p. 100, accordées à certains clients dont la société Spirotechnique a indiqué qu'ils ne correspondaient plus aux critères techniques de ses conditions de vente, mais qu'elle continuait de livrer comme elle l'avait fait par le passé.

La société Spirotechnique accordait, enfin, des remises quantitatives en fonction du chiffre d'affaires réalisé.

Le tarif 'de gros' sans remise, le moins favorable, était proposé aux distributeurs avec lesquels la société Spirotechnique ne souhaitait pas, pour des motifs qu'elle affirme être techniques, entretenir de relations commerciales. Ce tarif était très proche du prix de vente au public pratiqué par les autres distributeurs obtenant des conditions tarifaires plus favorables.

Ainsi, plusieurs distributeurs de matériel de plongée ont-ils déclaré que les tarifs qui leur étaient proposés par la société Spirotechnique étaient sensiblement équivalents aux prix de vente au public d'autres revendeurs, ce qu'ils estimaient constituer un refus de vente déguisé. Par exemple, M. Lognon, exploitant un magasin à Nantes, a déclaré le 27 février 1992 : 'Pendant environ trente ans, j'ai distribué le matériel de la marque Spirotechnique, sans problème particulier avec ce fournisseur. En 1988 s'est implanté à Nantes un magasin vendant du matériel de plongée sous-marine, faisant partie du groupement Subchangers et, à la même époque, j'ai reçu un courrier de la société Spirotechnique (lettre du 16 novembre 1988) m'indiquant qu'à partir de la date de la lettre, mes conditions de vente seraient modifiées et que je serai désormais livré sur la base du tarif de gros (lettre du 16 novembre en annexe au procès-verbal). Je précise que la société Spirotechnique, avant de me faire parvenir cette lettre, n'a jamais dialogué avec moi sur ce changement brutal de conditions de vente. Les prix d'achat mentionnés dans ce tarif de gros ne me permettaient plus et ne me permettent plus de commercialiser les produits Spirotechnique puisque, avec ce tarif de gros, mes prix d'achat sont quasiment équivalents aux prix de vente (détail) des magasins vendant du matériel Spirotechnique (à Nantes, magasin Subchangers). Je n'ai donc pu commander à ce fournisseur depuis le mois de novembre 1988, puisqu'il était aucunement possible de négocier les prix de ce tarif de gros. En fait, ces conditions de vente apparaissent comme un refus de vente déguisé.' M. Lognon a joint, à l'appui de ses déclarations, une lettre de la société Spirotechnique du 16 novembre 1988 qui indique : 'Nous vous informons qu'à compter de ce jour de nouvelles conditions de vente vous seront accordées sur la base de notre dernier tarif en vigueur, soit : tarif de gros.'

D'autres revendeurs ont fait des déclarations similaires ; il s'agit de M. Jacolot, à Brest, de M. Vogel, gérant de la société 'Au Vieux Plongeur', à Marseille, de M. Mounier, exploitant le magasin 'Tech-Sub' à Rochefort, de M. Polidor, détaillant à Equeurdreville, de M. Passot, gérant de la société 'Bretagne Plongée', à Lorient, et de M. Le Peltier, exploitant du magasin 'Aqua Plongée' à Saint-Aygulf.

c) Des refus de vente et retards de livraison opposés à certains revendeurs :

Plusieurs revendeurs de matériel de plongée ont fait état de refus de vente ou retards de livraison de la part de la société Spirotechnique. Il s'agit soit d'anciens clients de cette société,

soit de magasins n'ayant jamais pu être livrés en matériel Spirotechnique et qui ont été adressés à des revendeurs de matériel Spirotechnique déjà implantés.

C'est le cas, notamment, de Mme Garnier, gérante de la société 'L'Ile d'or', à Fréjus, qui a déclaré le 20 février 1992 : '...Les sociétés La Spirotechnique et Scubapro ont refusé de rentrer en relations commerciales avec nous. La raison invoquée était qu'ils avaient un revendeur agréé sur la zone, à savoir 'Plongée 83', pour la Spirotechnique... à Saint-Raphaël. Je dois vous informer, par ailleurs, que je dispose de toutes les infrastructures en matière de sécurité (station de gonflage). Pour cette raison, j'ai été normalement livrée par les autres entreprises du secteur...'

C'est également le cas de M. Hague, gérant de la société 'Techno Sea', au Havre, de M. Pino, responsable du magasin 'Passion bleue', à Saint-Raphaël, et du représentant du magasin Décathlon de Caen.

2. Les pratiques de la société Scubapro

Aucun contrat d'exclusivité ne liait la société Scubapro à ses revendeurs.

La directrice générale de la société Scubapro, Mme Pellegrino, a déclaré le 15 janvier 1992 : '...Aucun contrat d'exclusivité ne nous lie à notre clientèle... Cependant, nous utilisons certains critères de sélection dans le choix de nos revendeurs liés tout d'abord à des impératifs de sécurité puis à des exigences de capacités techniques (entretien, conseil), au suivi de stages techniques dans nos locaux. Le revendeur doit également être en mesure d'exposer le matériel, d'avoir en permanence un échantillonnage représentatif de la gamme des pièces détachées. Le client doit enfin présenter des garanties de solvabilité.'

Plusieurs distributeurs ont indiqué que cette société refusait de les livrer au motif qu'elle disposait déjà d'un revendeur dans la même zone géographique. Il s'agit du magasin 'Tech-Sub', à Rochefort, du magasin 'Aqua Plongée', à Saint-Aygulf, du magasin 'L'Ile d'or', à Fréjus, du magasin 'Passion bleue', à Saint-Raphaël, de la S.A.R.L. 'Le Plongeur martégal', à Martigues, et de la S.A.R.L. 'Comptoir des sports', à Marseille.

D'autres revendeurs se sont heurtés à un refus de vente et considèrent que celui-ci était dû à la présence d'un revendeur de matériel Scubapro à proximité. C'est le cas de M. Jacolot, à Brest, de M. Creuset, exploitant du magasin 'La Plongée', à Marseille, et de M. Passot, gérant de la S.A.R.L. 'Bretagne Plongée', à Lorient.

3. Les pratiques du réseau Subchangers

a) La politique d'achats :

Les membres du réseau Subchangers sont liés par une convention d'adhésion en vertu de laquelle un comité de sélection désigné par la gérance de la société Subchangers choisit les produits de la saison suivante. La convention stipule que les membres du réseau doivent respecter un pourcentage d'achats minimum auprès des fournisseurs référencés par la société : 10 p. 100 au moins des achats de plongée doivent être effectués auprès de la société Subchangers et 70 p. 100 au moins doivent être effectués auprès des fournisseurs référencés par Subchangers.

En 1991, la société Subhandlers avait neuf principaux fournisseurs référencés : pour le matériel dit 'technique', les sociétés Spirotechnique, Imersion, Airdif, Scubapro, Maréquipement, Beuchat ; pour les vêtements, la société Isovet ; pour les botillons, la société Marves et, pour la coutellerie, la société Desiage. Les sociétés Spirotechnique, Imersion, Isovet et Airdif représentaient entre 50 et 70 p. 100 des achats auprès des fournisseurs référencés. En échange de leur référencement, certains fournisseurs consentaient une remise supplémentaire de fin d'année qui variait de 1 à 3 p. 100 selon les fournisseurs.

L'enquête a révélé que, devant le refus des sociétés Beuchat et Scubapro en 1990 et Scubapro seule en 1991 de verser une ristourne de fin d'année, la société Subhandlers avait incité ses adhérents à diminuer leurs achats auprès de ces deux fournisseurs, qui demeuraient référencés, et à accroître la part des trois autres principaux fournisseurs. Ainsi la lettre de la société à ses adhérents du 6 mars 1990 indique-t-elle : 'Je vous rappelle qu'... il a été décidé à l'unanimité que nos trois partenaires pour 1990 seraient Spiron, Airdif, Maréquipement... Cette politique, nous l'avons décidée après avoir fait le tour de la question et constaté que deux marques : Scubapro et Beuchat, ne souhaitaient pas nous faire de propositions... Que chacun sache que nous avons tous admis qu'un certain nombre d'entre nous se devaient de poursuivre une collaboration avec ces deux-là... Que ceux-là n'oublient pas qu'une augmentation de chiffre d'affaires serait mal venue et mal interprétée et que nous sommes tenus à développer notre chiffre d'affaires chez les trois partenaires...'. Effectivement, les achats des adhérents de Subhandlers auprès de la société Beuchat ont diminué entre 1989 et 1991 de 32 p. 100 et les ventes de la société Scubapro auprès des membres du réseau Subhandlers ont stagné au cours de la même période.

b) Les relations avec la société Spirotechnique :

La société Spirotechnique était le principal fournisseur du réseau Subhandlers et représentait 52,5 p. 100 de ses achats en 1990 et 46 p. 100 en 1991. A l'époque des faits, aucun contrat écrit de distribution ne la liait à ses revendeurs.

Pourtant, outre les déclarations de détaillants précitées, plusieurs documents établissent que, dès lors qu'un revendeur appartenant à la société Subhandlers était présent sur une zone de chalandise, la société Spirotechnique soit s'abstenait de servir les commandes de distributeurs situés à proximité du magasin Subhandlers soit leur proposait des conditions tarifaires dissuasives.

Ainsi, le document intitulé 'Réunion Subhandlers Collioure 5 et 6 novembre 1990', à en-tête de la société Spirotechnique, commente-t-il la progression des chiffres d'affaires réalisés avec le réseau Subhandlers : 'Ce résultat conforte notre volonté de partenariat avec votre chaîne.' Il indique aussi : 'Notre politique commerciale avait été clairement annoncée en début de saison, et certaines décisions courageuses que nous avons prises vous l'ont prouvé (LVP, HGP, Decathl !) (1)... la gamme Calypso Cousteau présentée aux spécialistes que vous êtes à des prix très compétitifs. Ces produits seront aussi présents dans un autre réseau, car c'est du matériel de grande diffusion... ; U.S.A. Plongée : nouveau département avec une nouvelle équipe de vente proposera à notre réseau, c'est-à-dire à vous : la gamme des produits U.S. divers, Sea Quest, Wenoka, Lampes Aqua Lung.'

(1) Il faut, selon toute vraisemblance, lire derrière ces abréviations ajoutées manuscritement : Le Vieux Plongeur, Les Hommes Grenouilles de Paris et Décathlon, trois revendeurs qui ont eu des difficultés d'approvisionnement avec la société Spirotechnique.

Par ailleurs, il ressort des correspondances entre la société Spirotechnique et la S.A.R.L. Subhandlers que celle-ci a vivement réagi lors de la livraison, sans concertation préalable, de matériel Spirotechnique à un revendeur implanté dans la zone de chalandise d'un magasin appartenant au réseau Subhandlers.

Ainsi, M. Girodeau, gérant de la S.A.R.L. Subhandlers, a-t-il écrit le 17 juillet 1990 aux représentants de la société Spirotechnique : 'Suite à l'ouverture d'un point de vente Spiro à Saint-Aygulf, je me vois contraint de faire les constats suivants : 1. Cette ouverture s'est faite sans la moindre concertation, ni avec moi-même ni avec le principal intéressé, M. Gauthier, qui est en droit de considérer que cette ouverture s'est faite sur sa zone de chalandise. 2. Cette ouverture est une remise en cause totale du principe de concessionnaire qui a été à la base de votre politique commerciale ces dernières années. 3. Ce constat remet brutalement en cause notre politique de partenariat. Ce changement dans votre stratégie m'amène donc à vous annoncer un changement dans notre politique de développement : nous agissons désormais au mieux de nos intérêts, et notamment créerons, comme nous l'avons fait à Chenôve, des magasins Subhandlers dans toutes les villes où nous le jugerons souhaitable. Je pense notamment à Marseille, Bordeaux, Lorient, et ce sans négociation préalable avec votre société. Il est juste qu'une politique du fait accompli se joue à double sens.'

La mise au point faite par M. L'Yvonnet, directeur des ventes de la société Spirotechnique, en date du 18 juillet 1990 a été la suivante : 'Suite à notre conversation téléphonique de ce jour, nous vous assurons que nous n'avons rien changé et qu'il s'agit d'une malencontreuse erreur de communication avec M. Gauthier. R. Martignoles s'en est excusé auprès de lui le 13 juillet 1990 en ma présence. En quittant M. Gauthier, nous pensions que tout était rentré dans l'ordre.'

Enfin, une télécopie du 18 juillet 1990, adressée par M. Girodeau à la société Spirotechnique, a mentionné : 'Je vous remercie de cette prompte mise au point, comme je vous l'ai indiqué au téléphone, j'étais très inquiet de cette décision d'ouverture près d'un de nos magasins, et ce sans le moindre contact préalable ou dialogue, d'autant que je m'évertue à faire passer l'idée que nos liens avec votre société doivent encore être amplifiés, car votre politique semblait plus claire et rigoureuse. Je suis très heureux de savoir qu'il ne s'agit que d'un simple malentendu... mais ne le serai vraiment tout à fait que si de tels actes ne se renouvellent pas.'

Les déclarations de M. Girodeau, gérant de la S.A.R.L. Subhandlers, en date du 8 janvier 1992 confirment cet accord : 'Il n'existe aucun contrat de concession entre la S.A.R.L. Subhandlers ou ses adhérents et ses fournisseurs référencés. Cependant, le fonctionnement d'un magasin spécialisé en plongée nécessite aujourd'hui de tels investissements (station de gonflage, bancs d'essai, formation des personnels, actions de formation à la technique sportive) qu'il me paraîtrait normal qu'une exclusivité de fait s'instaure. J'entends par là qu'il est anormal qu'une concurrence que je juge déloyale soit exercée par des magasins qui se contentent de vendre des produits sans apporter les services indispensables.'

De plus, il apparaît que la société Spirotechnique a orienté vers les membres du réseau Subhandlers ainsi que vers certains de ses revendeurs les distributeurs se trouvant dans le même ressort géographique qui demandaient à commercialiser les produits Spirotechnique. Ainsi, à M. Boesch, responsable du centre de plongée C.I.P. à Saint-Raphaël, a-t-il été répondu, par lettre du 23 février 1990 : 'En ce qui concerne la revente de notre matériel, nous vous prions de bien vouloir entrer en contact avec notre agent, M. Y. Gauthier, 'La Plongée',

place de la Gare, 83700 Saint-Raphaël... M. Gauthier est chargé de la distribution de nos équipements à Saint-Raphaël'.

c) L'attribution de 'zones d'exclusivité' aux membres du réseau :

L'article 1er de la convention d'adhésion, intitulé 'Zone d'exclusivité', interdisait à tout membre du réseau de vendre à un détaillant non membre du réseau et non situé dans leur zone d'exclusivité géographique : 'L'adhérent s'interdit formellement de rétrocéder ou vendre tout produit objet de la présente convention à des commerçants n'appartenant pas au réseau Subhandlers et situés en dehors de sa zone d'exclusivité, ceci directement ou indirectement par le truchement de commerçants situés à l'intérieur de sa zone d'exclusivité.' L'annexe I à la convention précisait quelle était la zone d'exclusivité attribuée à l'adhérent.

II. - SUR LA BASE DES CONSTATATIONS QUI PRECEDENT, LE CONSEIL

Sur la prescription :

Considérant qu'aux termes de l'article 27 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 : 'Le Conseil de la concurrence ne peut être saisi de faits remontant à plus de trois ans, s'il n'a été fait aucun acte d'instruction tendant à leur recherche, leur constatation ou leur sanction' ;

Considérant que la société Scubapro soutient qu'aucun acte interruptif de prescription n'est intervenu à l'égard des faits qui lui sont reprochés, depuis la saisine du Conseil de la concurrence ;

Mais considérant que le ministre d'Etat, ministre de l'économie, des finances et du budget, a saisi le Conseil de la concurrence, le 23 novembre 1992, d'un dossier relatif à des pratiques relevées dans le secteur du matériel de plongée sous-marine ; que l'instruction a notamment donné lieu à l'établissement de deux procès-verbaux d'audition des représentants des sociétés Spirotechnique et Subhandlers, en date des 15 et 22 novembre 1995 ; que ces actes ont interrompu le délai de prescription à l'égard de l'ensemble des faits dont le Conseil a été saisi ; que, par suite, la société Scubapro n'est pas fondée à opposer la prescription aux pratiques qui lui sont reprochées ;

Sur les pratiques relevées :

Considérant que le matériel de plongée sous-marine comprend trois familles de produits, les produits en caoutchouc, les produits dits 'techniques' qui permettent la plongée avec bouteille et les produits de chasse sous-marine, qui ne sont pas substituables entre eux ; qu'en outre, si les produits en caoutchouc sont largement diffusés dans tous les réseaux de distribution, le matériel dit 'technique' et le matériel de chasse sous-marine sont vendus, dans des magasins spécialisés, à une clientèle plus limitée ; que, par suite, chacune de ces familles de produits constitue un marché distinct ; qu'en l'espèce, les pratiques dénoncées concernent l'ensemble des marchés du matériel de plongée, tout en ayant une incidence plus importante sur le marché du matériel dit 'technique', compte tenu de ce que les sociétés Spirotechnique et Scubapro détiennent respectivement 42,8 et 27,3 p. 100 de ce marché et que les magasins Subhandlers sont au nombre des magasins spécialisés, dans lesquels se vend principalement ce matériel ;

Sur les pratiques de la société Spirotechnique :

En ce qui concerne la diffusion d'une liste de prix conseillés :

Considérant que la société Spirotechnique a diffusé, en 1991, une liste de prix conseillés ; que M. Vogel, gérant de la société 'Au Vieux Plongeur', à Marseille, et M. Delaville, gérant de la société 'Bayeux Marine', qui ont rencontré des difficultés d'approvisionnement avec la société Spirotechnique, affirment avoir subi des pressions de la part du représentant de cette société pour qu'ils respectent les prix conseillés ;

Mais considérant que la société Spirotechnique soutient n'avoir diffusé de liste de prix conseillés qu'en 1991 et n'avoir pas exercé de pressions auprès de ses revendeurs pour qu'ils respectent ces prix ; que les difficultés rencontrées par les sociétés Bayeux Marine et 'Au Vieux Plongeur' étaient, selon leurs gérants, antérieures à 1991 et se sont poursuivies ultérieurement ; que, dans ces conditions, il n'est pas établi que la société Spirotechnique ait exercé des pressions sur ses revendeurs en vue du respect des prix conseillés ;

En ce qui concerne les pratiques tarifaires et les refus de vente :

Considérant que dès lors qu'ils préservent une certaine concurrence sur le marché, les systèmes de distribution sélective sont conformes aux dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 si les critères de choix ont un caractère objectif, sont justifiés par les nécessités d'une distribution adéquate des produits en cause, n'ont pas pour objet ou pour effet d'exclure par nature une ou des formes de distribution et ne sont pas appliqués de façon discriminatoire ;

Considérant qu'en 1991, l'article 10 des conditions générales de vente de la société Spirotechnique disposait : 'En raison de la technicité de certains de nos articles et de la sécurité indispensable à leur utilisation, nous acceptons de livrer les revendeurs répondant aux critères de sécurité et de services suivants : avoir un caractère de spécialiste ou susceptible de le devenir et à ce titre disposant ou acceptant de disposer :

- '- d'un service d'entretien efficace et équipé en conséquence, plus particulièrement d'un banc d'essai ainsi que des outillages nécessaires pour assurer correctement l'entretien et la réparation ;

- '- d'un personnel qualifié en acceptant d'envoyer à leurs frais, à la Spirotechnique, une personne au minimum qui y suivra un stage de formation sur la réparation et l'entretien ;

- '- d'un stock minimal de pièces détachées nécessaires pour la réparation et l'entretien.' ;

Considérant, en premier lieu, que M. Mounier, exploitant le magasin 'Tech-Sub', à Rochefort, M. Jacolot, revendeur à Brest, M. Vogel, gérant de la société 'Au Vieux Plongeur' à Marseille, M. Lognon, revendeur à Nantes, M. Polidor, revendeur à Equeurdreville, M. Passot, gérant de la société 'Bretagne Plongée' et M. Le Peltier, exploitant le magasin 'Aqua Plongée' à Saint-Aygulf, ont déclaré que la société Spirotechnique leur avait proposé, en 1991 et 1992, des conditions tarifaires qu'ils avaient considérées comme équivalant à un refus de vente déguisé, dès lors que le tarif qui leur était appliqué était très proche des prix de vente pratiqués par d'autres revendeurs de matériel Spirotechnique situés dans la même zone de chalandise ; que certains d'entre eux attribuent ces conditions tarifaires à la présence d'un revendeur de matériel Spirotechnique dans la même zone de chalandise ; que, par ailleurs, interrogé dans le cadre de l'enquête administrative, le représentant de la société Spirotechnique a déclaré, le 4 février 1992 : 'Les clients revendeurs membres de notre réseau sont facturés de la façon suivante : - la majorité au tarif prix nets pour commandes de présaison moins 5 p. 100 - Le

reste de la clientèle au tarif prix nets pour commandes de pré-saison parce qu'ils ne rendent pas tous les services que les autres nous rendent ; - à part cela, quelques clients qui figurent sur le listing 'état des clients avec remises du 1er octobre 1991'... sont traités au tarif gros Spiro moins une remise identique à celle consentie sur les pièces détachées, soit entre 18 et 20 p. 100 sur le tarif gros. Ces clients sont en général des gens qui ne correspondent pas aux critères techniques de nos conditions générales de vente. La société les a livrés par le passé et nous continuons à les livrer...' ; qu'ainsi, la société Spirotechnique ne conteste pas avoir accordé des remises de 18 à 20 p. 100 à des clients qui ne répondaient pas pour autant aux critères fixés par l'article 10 de ses conditions générales de vente ; qu'en outre, certains revendeurs, comme M. Lognon, à Nantes, n'ont pu obtenir aucune remise sur le tarif de gros, alors même que leurs relations avec la société Spirotechnique étaient anciennes ; qu'il résulte de ce qui précède que la société Spirotechnique, qui n'a pas contesté le caractère non transparent de ses conditions tarifaires de l'époque, appliquait celles-ci de façon discriminatoire ;

Considérant, en second lieu, que Mme Garnier, gérante de la société 'L'Ile d'or' à Fréjus, M. Hague, gérant de la société 'Techno Sea' au Havre, M. Pino, responsable du magasin 'Passion bleue' à Saint-Raphaël, ainsi que le représentant du magasin Décathlon de Caen ont déclaré que la société Spirotechnique refusait de leur livrer du matériel ; que certains d'entre eux attribuent ce refus de livraison à la présence d'un revendeur de matériel Spirotechnique dans la même zone de chalandise ; que si la société Spirotechnique soutient qu'elle sélectionnait ses revendeurs en fonction de la présence, en magasin, d'équipements et de personnel compétent permettant d'assurer la sécurité des plongeurs, elle a admis qu'elle acceptait de livrer certains revendeurs bien qu'ils ne répondent pas aux critères fixés dans ses conditions générales de vente ; qu'ainsi, la société Spirotechnique a fait une application discriminatoire des critères fixés dans ses conditions générales de vente ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède que, par les pratiques citées ci-dessus, la société Spirotechnique a mis en oeuvre un système de sélection de ses revendeurs qui n'est pas fondé sur des critères objectifs de nature qualitative clairement définis ; que ces pratiques ont pu limiter l'accès des revendeurs aux marchés du matériel de plongée et restreindre le jeu de la concurrence ; que, par suite, elles sont contraires à l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 ;

Sur les pratiques de la société Scubapro :

Considérant que les exploitants des magasins 'Tech Sub' à Rochefort, 'Aqua Plongée' à Saint-Aygulf, 'L'Ile d'or' à Fréjus, 'Passion bleue' à Saint-Raphaël, 'Le Plongeur martégal' à Martigues et le 'Comptoir des sports' à Marseille ont indiqué que la société Scubapro avait motivé ses refus de livraison par la présence d'un revendeur de son matériel dans la même zone de chalandise et que les exploitants des magasins Jacolot à Brest, 'La Plongée' à Marseille et 'Bretagne Plongée' à Lorient ont estimé que le refus de vente qui leur avait été opposé était dû à la présence d'un revendeur de matériel Scubapro dans la même zone de chalandise ;

Mais considérant que la société Scubapro fait valoir que les magasins 'Aqua Plongée', 'Passion bleue', 'Le Plongeur martégal', le 'Comptoir des sports', 'Bretagne Plongée', 'La Plongée' et M. Jacolot n'avaient pas passé de commande et que la société 'L'Ile d'or' ne disposait pas d'un technicien sur place permettant une distribution appropriée du matériel ; que si elle ne conteste pas que la société 'Tech Sub' n'a pu voir honorer l'une de ses commandes, cet incident

ne suffit pas à lui seul à établir que la société Scubapro procédait à une sélection de ses revendeurs selon des critères discriminatoires ;

Sur les pratiques de la société Subhandlers :

Considérant, en premier lieu, que si la société Subhandlers a, dans une lettre circulaire, indiqué à ses membres que les sociétés Scubapro et Beuchat avaient refusé de verser la remise de fin d'année et que, par suite, il était souhaitable de limiter leurs achats auprès de ces fournisseurs, qui au demeurant ont été maintenus au catalogue qu'elle diffusait, et de développer leurs relations commerciales avec trois autres sociétés, dont les conditions tarifaires étaient plus favorables, le seul fait pour un groupement de commerçants de recommander à ses adhérents certains fournisseurs ne constitue pas, en l'absence d'autre élément, une pratique prohibée par l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 ;

Considérant, en deuxième lieu, que le texte du discours prononcé par le représentant de la société Spirotechnique à l'adresse des revendeurs du réseau Subhandlers à l'occasion de la réunion des 5 et 6 novembre 1990, ainsi que les courriers échangés entre les responsables des sociétés Subhandlers et Spirotechnique, au sujet de la livraison de matériel Spirotechnique à un magasin situé dans la zone de chalandise d'un magasin Subhandlers tenu par M. Gauthier, révèlent que la société Subhandlers a mis en oeuvre une entente avec la société Spirotechnique destinée à lui permettre d'exercer un contrôle sur la livraison de matériel Spirotechnique à des revendeurs situés dans les zones de chalandise dans lesquelles étaient implantés les magasins portant l'enseigne Subhandlers ; qu'une telle pratique, qui pouvait avoir pour effet de restreindre la concurrence sur les marchés du matériel de plongée sous-marine, est donc contraire à l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 ;

Considérant, en troisième lieu, que la clause d'exclusivité prévue au contrat d'adhésion à la société Subhandlers interdisait à tout membre du réseau de revendre du matériel de plongée à un commerçant extérieur à ce réseau et non situé dans la zone d'exclusivité contractuellement reconnue ; que cette clause, combinée aux conditions restrictives dans lesquelles pouvaient être livrés en matériel Spirotechnique les magasins n'appartenant pas au réseau Subhandlers mais se trouvant dans la même zone de chalandise, impliquait que ces revendeurs ne pouvaient obtenir ce matériel qu'auprès du magasin Subhandlers situé dans leur zone de chalandise ; que cette pratique pouvait avoir pour effet de restreindre la concurrence entre un revendeur non membre du réseau Subhandlers et un magasin membre de ce réseau, situé dans la même zone de chalandise ;

Considérant enfin que si la société Subhandlers soutient que ses pratiques n'ont pas eu d'effet sensible sur la concurrence la démonstration du fait qu'une pratique a eu un effet sur la concurrence n'est pas nécessaire pour la qualifier au regard des dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986, dès lors qu'il est établi que son objet était anticoncurrentiel ou qu'elle pouvait avoir un effet anticoncurrentiel ; qu'au surplus, dans leur zone de chalandise, les magasins Subhandlers, par les pratiques précitées, contrôlaient la distribution du matériel de la société Spirotechnique, alors que celle-ci occupait 42,8 p. 100 du marché du matériel dit 'technique' ;

Sur les sanctions :

Considérant qu'aux termes de l'article 13 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 : 'Le Conseil de la concurrence peut infliger une sanction pécuniaire applicable soit immédiatement, soit en

cas d'inexécution des injonctions. Les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie et à la situation de l'entreprise ou de l'organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction. Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 5 p. 100 du montant du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos ; qu'en application de l'article 22, deuxième alinéa, de la même ordonnance, la commission permanente peut prononcer les mesures prévues à l'article 13, les sanctions infligées ne pouvant, toutefois, excéder 500 000 F pour chacun des auteurs des pratiques prohibées ;

Considérant que la société Spirotechnique a mis en oeuvre des pratiques de sélection de ses clients, qui pouvaient avoir pour effet de limiter l'accès de revendeurs au marché de la distribution du matériel de plongée ; que l'importance du dommage causé à l'économie doit s'apprécier compte tenu de la position de cette société sur les marchés concernés, notamment sur le marché du matériel dit 'technique', dont elle détenait 42,8 p. 100 et de la notoriété de ses produits ; que ce comportement a pu empêcher l'implantation de nouveaux revendeurs ; que, toutefois, il convient de tenir compte de ce que la société Spirotechnique a mis fin à ces pratiques qui n'ont été mises en oeuvre qu'au cours de l'année 1991 ; qu'ainsi elle livre désormais des distributeurs se situant dans la même zone de chalandise que les magasins Subchandlers ; qu'elle a rédigé un 'contrat de concession de vente au détail', auquel sont annexés son barème de remises et ses conditions générales de vente qui ont été précisées ;

Considérant que les pratiques des revendeurs appartenant au réseau Subchandlers leur assuraient le contrôle de la diffusion du matériel Spirotechnique dans leur zone de chalandise ; que cette société détenait 42,8 p. 100 du marché du matériel dit 'technique' ; qu'ainsi la société Subchandlers était en mesure, non seulement d'empêcher l'installation de revendeurs de matériel de plongée dans les zones de chalandise où ses magasins étaient implantés, mais aussi de limiter la concurrence par les prix ;

Considérant que la société Spirotechnique a réalisé un chiffre d'affaires de 51 826 415 F sur le plan national, au cours de l'exercice 1995 ; qu'en fonction des éléments d'appréciation ci-dessus énoncés il y a lieu de lui infliger une sanction pécuniaire de 80 000 F ;

Considérant que la société Subchandlers a réalisé un chiffre d'affaires de 6 831 040 F sur le plan national, au cours de l'exercice 1995 ; qu'en fonction des éléments d'appréciation ci-dessus énoncés, il y a lieu de lui infliger une sanction pécuniaire de 10 000 F,

Décide :

Article unique. - Sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

80 000 F à la société Spirotechnique ;

10 000 F à la société Subchandlers.

Délibéré sur le rapport de Mme Nathalie Massias, par M. Barbeau, président, MM. Cortesse et Jenny, vice-présidents.

Le rapporteur général,
Marie Picard

Le président,
Charles Barbeau