



Décision n° 96-D-60 du 15 octobre 1996 relative à la situation de la concurrence
dans le secteur des plants de pommes de terre

Le Conseil de la concurrence (section II) ;

Vu la lettre du 19 août 1992, enregistrée sous le numéro F 530, par laquelle le ministre de l'économie et des finances a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques relevées dans le secteur des plants de pommes de terre ;

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 Hettema Zonen B.V., Inter-plant, Desmazières, Artois Bapaume, la Coopérative de Z.P.C., Filiatre & fils, Duthoit, Germicopa, Agrico Holding B.V., Agrico France, Sica Plants du Cap Gris Nez, SEDA, Huchette Frères, Seminor, les Etablissements J. Bernard & fils, le G.i.e. Cambrai Plants, le G.i.e. Promoplant, la Sica Bretagne Plants pour la Fédération des syndicats bretons (F.S.B.), la Coopérative Le Guessant, la Coopérative des agriculteurs de Bretagne (Coopagri Bretagne), la Coopérative de Saint-Yvi et Cornouaille, Germinal, Promoplant, Rémy Bigot, Picardie Plants, le Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés, la coopérative agricole de Haute-Normandie (C.A.H.N.), la Coopérative agricole des producteurs du Rethelois, le Comité économique agricole des producteurs de plants de pommes de terre de la région Nord de la France et du Bassin parisien (Comité Nord), par la Société d'intérêt collectif agricole des sélectionneurs obtenteurs de variétés végétales (S.I.C.A.S.O.V.), par la Caisse de gestion des licences végétales (C.G.L.V.), par le Groupement d'orientation, de production et d'exportation (GOPEX), par M. Michel Jolivet 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 Agrico France, Agrico Holding B.V., Desmazières, Artois Bapaume, Duthoit, Huchette Frères, SEDA, la Coopérative de Z.P.C., Filiatre & fils, Germicopa, Hettema Zonen B.V., Inter-plant, Sica Plants du Cap Gris Nez, Germinal, J. Bernard et fils, Rémy Bigot, Seminor, de la Coopérative Le Guessant, de la Coopérative des agriculteurs de Bretagne (Coopagri Bretagne), de la Coopérative agricole de Saint-Yvi et Cornouaille, du G.i.e. Promoplant, du G.i.e. Cambrai Plants, de la Coopérative agricole de Haute-Normandie (C.A.H.N.), de la Coopérative agricole des producteurs du Rethelois, de M. Michel Jolivet, du GOPEX (devenu Sica Bretagne-Plants), du Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés (S.N.P.P.G.F.), du Comité économique agricole des producteurs de pommes de terre de la région Nord (Comité Nord) entendus, la Sica Bretagne Plants venant aux droits de la Fédération des syndicats bretons (F.S.B.), la société Picardie

Plants, les Etablissements Laude, les Etablissements B. Samier, M. Pruvost, la Caisse de gestion des licences végétales (C.G.L.V.) et la Société d'intérêt collectif agricole des sélectionneurs obtenteurs de variétés végétales (S.I.C.A.S.O.V) ayant été régulièrement convoqués ;

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

I - CONSTATATIONS

1- LE SECTEUR DES PLANTS DE POMMES DE TERRE

A - Le produit

Le plant de pomme de terre est un produit de haute technicité, dont la sélection et la production sont soumises, en raison de la reproduction par multiplication végétative, à une surveillance permanente afin d'éliminer les sources d'infection et de lutter contre la propagation des maladies. La création d'une variété nouvelle, cultivar, est obtenue par fécondation, c'est-à-dire par la production de graines après pollinisation.

Aux termes de la loi n° 70-489 du 11 juin 1970 relative à la protection des espèces végétales : "*La variété végétale nouvelle, créée ou découverte, peut faire l'objet d'un titre appelé certificat d'obtention végétale, qui confère à son titulaire un droit exclusif à produire, à introduire sur le territoire où la présente loi est applicable, à vendre ou à offrir en vente tout ou partie de la plante, ou tous éléments de reproduction ou de multiplication végétative de la variété considérée et des variétés qui en sont issues par hybridation lorsque leur reproduction exige l'emploi répété de la variété initiale*".

Le Comité de la protection des obtentions végétales auprès du ministre de l'agriculture délivre, après examen préalable, le certificat d'obtention végétale, avec effet à la date de la demande. La durée du certificat est de vingt ans à partir de sa délivrance et peut être fixée à vingt-cinq ans si la constitution des éléments de l'espèce exige de longs délais.

Le certificat désigne l'obtention par une dénomination permettant, sans confusion ni équivoque, son identification dans tous les Etats parties à la Convention de Paris du 2 décembre 1961. La dénomination ne peut, sauf exception, faire l'objet d'un dépôt au titre de marque de fabrique ou de commerce. Toutefois une marque de fabrique ou de commerce peut être ajoutée à la dénomination de la variété. Au-delà de la période de protection légale, le certificat d'obtention tombe dans le domaine public et la variété est dite *libre*.

Le catalogue officiel des espèces et variétés de plantes cultivées tenu par le ministère de l'agriculture comprenait en 1989 une liste de 126 variétés de pommes de terre, réparties en variétés de consommation (au nombre de 108 dont 13 à chair ferme) et variétés féculières (au nombre de 18).

L'obteneur d'un certificat, après inscription, est maître de sa variété et peut, soit produire lui-même les plants et les commercialiser, soit en concéder l'exploitation.

La multiplication végétative permet de pérenniser une variété. Elle a pour but de reproduire à l'identique les variétés créées de sorte que le producteur de pommes de terre soit approvisionné dans des conditions sanitaires garanties. La production de plants indemnes est, en effet, essentielle pour l'obtention de bons rendements.

Le cycle de production traditionnel est long. La sélection sanitaire comporte, en effet, plusieurs phases. Les trois ou quatre premières années aboutissent à la production de plants dits de *prébase*. Les stades ultérieurs réalisés chez les agriculteurs aboutissent à la production de plants de base, dits *Super Elite*, *Elite* et de plants certifiés classe A. Ces derniers sont destinés à une production autre que celle des semences et sont vendus aux producteurs de pommes de terre primeur, de pommes de terre de consommation ou de pommes de terre industrielles. Le plant de classe *Super Elite* (S.E.) correspond aux caractéristiques initiales de la variété. Remis en culture, il produit en une seule génération le plant de classe *Elite* (E) qui comporte peu de défauts, lequel produit à son tour le plant de classe A, qui peut en comporter davantage. Les plants certifiés de première reproduction peuvent avoir une double fonction : ils peuvent être utilisés directement au stade final ou, parfois, être utilisés pour la production de plants certifiés de la deuxième reproduction.

La *certification des plants* est l'aboutissement d'un processus de contrôle permettant au Service officiel de contrôle et de certification (S.O.C.), sous l'autorité du Groupement national interprofessionnel des semences, graines et plants (G.N.I.S.) du ministère de l'agriculture, de s'assurer que les plants présentent un minimum de pureté variétale, possèdent un bon état physiologique et sanitaire et répondent à certaines normes technologiques. La certification est concrétisée par l'apposition sur les emballages de certificats ou de vignettes officiels ou éventuellement de scellés (il est d'usage de désigner les plants certifiés et commercialisés sous le terme de *tonnages plombés*). Elle s'applique aussi lorsqu'il y a multiplication de plants importés : les plants produits hors de France peuvent être commercialisés s'ils ont été produits et contrôlés selon les modalités prévues par des règlements spéciaux approuvés par le ministre de l'agriculture. Plusieurs directives communautaires établissent pour la CEE un système de certification unifié. L'étiquetage du produit doit notamment mentionner son pays ou sa région de culture.

Les régions Bretagne et Nord, accessoirement la région Centre, sont les principales zones françaises de production, que l'on considère les surfaces cultivées ou le nombre de producteurs.

B - Les intervenants dans la filière

Les opérateurs peuvent être classés en trois grandes catégories : les obtenteurs, les producteurs de plants et les collecteurs.

Les *obtenteurs* -personnes physiques, entreprises ou groupements de producteurs, ou encore leurs représentants ayant le statut de mandataires- peuvent concéder leurs droits d'exploitation et de commercialisation :

- soit à des *collecteurs* qui se chargent de faire multiplier les variétés par des agriculteurs, mais conservent ensuite le soin de la certification et de la commercialisation aux producteurs de pommes de terre,
- soit à des *multiplieurs*. Ces derniers revendent leur production, soit aux obtenteurs (obtenteurs négociants exerçant cette activité pour l'ensemble des variétés, les leurs comprises), soit au stade du négoce en plants, soit encore directement auprès des producteurs de pommes de terre.

Les *établissements multiplicateurs* disposent souvent d'un réseau d'agriculteurs multiplicateurs auxquels ils confient les semences en vue de leur multiplication. Celles-ci sont rachetées par l'établissement multiplicateur qui se charge de leur certification et de leur commercialisation. Les plants ainsi obtenus sont destinés à trois grandes catégories d'utilisateurs : les producteurs de pommes de terre primeur, les producteurs de pommes de terre de consommation et les producteurs de pommes de terre féculière.

Il y a lieu de mentionner l'intervention, pour le compte de la plupart des obtenteurs, de la Caisse de gestion des licences végétales (C.G.L.V.) et de la Société d'intérêt collectif agricole des sélectionneurs obtenteurs de variétés végétales (SICASOV) : elles ont pour mission de gérer les variétés végétales des obtenteurs en concédant, pour le compte de l'obtenteur dans le cas de la C.G.L.V., des licences de production et de vente ou en accordant, en tant que concessionnaire exclusif de l'obtenteur dans le cas de la SICASOV, des sous-licences annuelles de multiplication et de vente, pour lesquelles elles perçoivent des droits de licences qui leur sont payés par les multiplicateurs et qu'elles reversent aux obtenteurs, déduction faite de leurs frais d'administration. Les deux sociétés utilisent la même infrastructure. En outre, la C.G.L.V. exerce un contrôle pour s'assurer de la régularité des opérations liées à l'exécution des licences accordées par elle ou par la SICASOV. Ces deux sociétés rassemblent les principaux obtenteurs. Ainsi, à l'époque des faits, la SICASOV regroupe notamment les sociétés Germicopa, Clause, Demesnay, la Fédération des syndicats bretons (F.S.B.), la Station de recherche du Comité Nord et M. Leveil. La C.G.L.V. regroupe les sociétés ou coopératives Agrico France, Agrico Holland, Inter-plant, Germinal, Hettema Zonen B.V., Roussineau, Filiatre & fils et la Coopérative de Z.P.C.

C - L'organisation professionnelle agricole

Certaines organisations d'agriculteurs -sociétés coopératives, sociétés d'intérêt collectif agricole, syndicats agricoles, associations entre producteurs agricoles- peuvent, lorsqu'elles sont constituées pour améliorer la production, pour normaliser les relations avec une ou plusieurs parties contractantes pour l'écoulement des produits ou, encore, pour régulariser les cours, être reconnues par l'autorité administrative. Aux termes de l'article L 551-1 du code rural les groupements de producteurs dans le cadre de leur compétence et de leurs pouvoirs légaux, "*édicte des règles destinées à organiser et discipliner la production et la mise en marché, à régulariser les cours, notamment par la fixation éventuelle d'un prix de retrait, et à orienter l'action de leurs membres vers les exigences du marché*".

Aux termes de l'article L 552-1 du code rural, "*afin d'harmoniser les disciplines de production, de commercialisation, de prix et d'appliquer des règles communes de mise en marché*", les groupements de producteurs et les syndicats agricoles peuvent se grouper, pour constituer, dans une région déterminée et pour un même secteur de produits, un comité économique agricole. En application de l'article L 554-1 du code rural, l'autorité administrative peut accorder aux comités économiques agricoles justifiant d'une expérience suffisante de certaines disciplines que *celles des règles acceptées par leurs membres, concernant l'organisation des productions, la promotion des ventes et la mise en marché, à l'exception de l'acte de vente, soient rendues obligatoires pour l'ensemble des producteurs de la région considérée*. Tel est le cas en ce qui concerne les trois comités économiques agricoles constitués dans le secteur des plants de pommes de terre.

D - Le rôle du Groupement national interprofessionnel des semences, graines et plants (G.N.I.S.) du ministère de l'agriculture

Créé par la loi du 11 octobre 1941 sur l'organisation du marché des semences, graines et plants, réorganisé par le décret n° 62-585 du 18 mai 1962, le G.N.I.S. *"a pour objet de représenter les diverses professions et catégories professionnelles intéressées par la sélection, la multiplication, la production, le commerce et l'utilisation des graines de semence et des plants et d'étudier et de proposer toutes mesures tendant à organiser la production et la commercialisation desdites graines de semences et plants"*.

Deux aspects de son activité sont plus particulièrement importants. D'une part, le G.N.I.S. a pour mission d'élaborer *"un statut définissant les obligations réciproques et les charges des diverses professions, d'en fixer les modalités d'application et d'en surveiller l'exécution"*. Elaborée dans ce cadre par la section "plants de pommes de terre" du GNIS, la convention-type de production et de collecte de plants de pommes de terre, homologuée par l'arrêté du 3 décembre 1963, modifiée par les arrêtés des 16 mai 1967, 18 octobre 1967 et 28 décembre 1973, règle les rapports contractuels entre les producteurs de plants de pommes de terre et les collecteurs-expéditeurs. Elle prévoit que : *"Les livraisons de plants faisant l'objet du contrat seront payées au minimum sur les bases de prix de référence qui devront être déterminés par le GNIS avant le 1er octobre. Ils seront établis en vue d'assurer l'orientation de la production vers un équilibre du marché. Les prix peuvent être révisés en fin de campagne pour tenir compte des invendus"*. D'autre part, le G.N.I.S. assume, par l'intermédiaire du Service officiel de certification (S.O.C.), la responsabilité du contrôle de la qualité des semences.

E - Le marché des plants de pommes de terre

a) La production et la commercialisation de plants de pommes de terre

La production de tonnages plombés a varié de 204 000 à 250 000 tonnes environ par an de 1988 à 1993. La croissance moyenne (avant les retraits GNIS pour invendus) a été d'environ 5 % par an de 1988 à 1993, avec une diminution de la production de près de 8 % en 1989/90. Compte tenu des retraits, la croissance moyenne n'a été que de 3,2 % par an, avec une baisse lors de la campagne 1989/90 de plus de 7 %.

Selon le G.N.I.S., les livraisons de plants certifiés ne couvrent qu'une partie des besoins réels en plants des utilisateurs. Le G.N.I.S. estime ainsi l'utilisation effective de plants certifiés pour l'ensemble des cultures à 1,2 tonne/hectare alors que l'utilisation rapportée à la production de pommes de terre devrait se situer entre 2 et 3,5 à 4 tonnes/hectare selon les années, la différence correspondant à un autoapprovisionnement ou à un approvisionnement parallèle de plants de pommes de terre non certifiés.

Les importations ont, par ailleurs, couvert de 1988 à 1992 moins du tiers des ventes en France. Les producteurs des Pays-Bas en réalisaient environ 80 %, suivis par ceux d'Allemagne fédérale et du Danemark.

La mise en oeuvre des disciplines collectives a pour but de réaliser un certain ajustement de l'offre à la demande. Les dégagements de plants non certifiés (avant plombage) lorsque des excédents sont anticipés peuvent varier d'un très faible montant (pour les années de faible production) à 30-35 000 tonnes en année excédentaire. Les marchés d'exportation sont eux-mêmes instables, dégageant des capacités de production pour le marché intérieur. Il en résulte une instabilité du marché avec pour corollaire des fluctuations de prix, particulièrement en ce qui concerne les variétés libres.

b) Les variétés protégées

Selon le GNIS, s'agissant de la campagne 1988/89 et pour les trente premières variétés par ordre d'importance -représentant 85 % de la production France entière- les variétés protégées comptaient pour 40,5 % et les variétés libres pour 59,5 %. S'agissant de la campagne 1992/93 et pour les trente premières variétés, les mêmes données étaient respectivement de 19,2 % et 80,8 %. Cette baisse est liée, notamment, à l'arrivée à leur terme des certificats d'obtention relatifs aux variétés *Spunta* et *Claustar*, représentant ensemble environ 12 % de la production en 1992/93.

Les variétés protégées sont davantage représentées au-delà des trente premières puisque le G.N.I.S. estime globalement leur part à 27,3 % des variétés plombées lors de la campagne 1992/93.

Associée à l'importance de l'autoproduction de plants de pommes de terre, évaluée à 50 % par le G.N.I.S., les variétés protégées ne satisferaient donc que 20 % environ des besoins des utilisateurs de plants en 1988/89 et 13 à 14 % en 1992/93.

Parmi les variétés protégées, les premières par ordre d'importance -*Claustar*, *Spunta*, *Charlotte*- représentaient respectivement 13 %, 5,4 % et 1,7 % de la production, toutes variétés confondues, en 1988/89. On notera que *Spunta* a vu sa production croître de plus de 70 % après la fin de sa protection par certificat d'obtention végétale, passant du 5^{ème} au 3^{ème} rang des variétés produites, libres ou protégées. Cette constatation peut être étendue à l'ensemble des variétés : la fin du monopole légal a aussi pour conséquence la remise en cause de la position économique des obtenteurs, la reproduction étant alors accessible aux multiplicateurs. En 1992/93, la variété encore protégée dont la production est la plus importante, *Charlotte*, ne représente que 5 % environ de la production de plants certifiés.

c) Les caractéristiques des variétés de pommes de terre

Les variétés de plants de pommes de terre sont classées en différentes catégories selon les usages finaux - féculières (destinées à l'industrie pour la production de fécule) ou pommes de terre de consommation - ou en fonction de leur précocité - hâtives, ½ hâtives, ½ tardives - ou encore selon d'autres caractéristiques, comme par exemple les pommes de terre à chair ferme parmi les pommes de terre de consommation.

Pour chaque usage, il existe plusieurs variétés de pommes de terre, vendues durant les mêmes périodes. Aucune variété ne dispose aujourd'hui d'avantages tels, aux yeux des producteurs comme des consommateurs, qu'elle soit systématiquement préférée à une autre. On en trouve une illustration dans les variations de prix qui affectent le secteur de la pomme de terre dans son ensemble, d'une campagne à l'autre, bien qu'il soit reconnu que les variétés protégées révèlent une meilleure résistance que les variétés libres. Les politiques de marque n'ont pas

encore eu, semble-t-il, un impact suffisant sur le consommateur pour infirmer cette vision d'ensemble. Ces caractéristiques se répercutent au niveau du secteur du plant de pomme de terre, où, en toute hypothèse, l'acheteur potentiel de plants, pour une destination donnée, dispose dans la presque totalité des cas de solutions alternatives, en termes de variétés comme en ce qui concerne les sources d'approvisionnement, sans compter le recours accessoire à sa propre production.

On relèvera aussi que, quelle que soit la variété, le plant peut être non germé ou germé, certains producteurs de pommes de terre de consommation, de même que des jardiniers amateurs, préférant utiliser le plant germé plus résistant et assurant un meilleur rendement. Les plants germés sont livrés en clayettes, dites agricoles (comportant 250 plants) lorsqu'elles sont destinées aux agriculteurs, ou horticoles lorsqu'elles sont destinées aux jardiniers amateurs, ces derniers s'approvisionnant le plus souvent dans la distribution spécialisée ou dans les magasins de grandes surfaces.

d) Parts de marché.

Selon les données communiquées par le G.N.I.S., la première entreprise de plants certifiés (Germinal S.A.) produisait environ 20 % de la production totale en 1988/89, mais seulement 13,5 % en 1992/93, la seconde (Unicopa) respectivement 12,5 et 9,5 %, les suivantes d'importance équivalente (Coopagri Bretagne, Sica Plants du Cap Gris Nez, Artois Bapaume) environ 6 à 7 %. Germinal et Unicopa sont des filiales de Germicopa.

Aucun obtenteur ne se trouve en position, avec ses variétés encore protégées, de contrôler le marché. La première société représentant un obtenteur (Germicopa) contrôlait, en 1988/89, avec ses variétés protégées, multipliées par diverses entreprises, 22 % du tonnage produit sur le marché des plants certifiés (variétés libres et protégées), la seconde (Inter-plant) 8 %. Leur part dans le secteur des variétés protégées a ensuite diminué lorsque les certificats d'obtention végétale concernant les variétés *Claustar* et *Spunta* sont tombés dans le domaine public. Ces données devraient être encore relativisées par la prise en compte de la part des besoins des utilisateurs satisfaite par un autoapprovisionnement en plants.

2 - LES PRATIQUES RELEVÉES.

La production de plants de variétés protégées de pommes de terre est organisée par les obtenteurs ou leurs représentants dans le cadre d'accords de concession ou de sous-concession de licences de production et de vente pour les variétés protégées qu'ils ont créées. Les relations entre les obtenteurs ou leurs représentants, les collecteurs et les multiplicateurs de leurs variétés sont réglées par des contrats dits de multiplication.

A - Les pratiques mises en oeuvre par la société Germicopa et ses multiplicateurs

Aux termes de l'article 2 de ses statuts, la société Germicopa a pour objet :

- « - l'achat, la vente, l'importation, l'exportation et le négoce en général de plants de pomme de terre,
- toutes opérations de commissions, consignations et représentations relatives auxdits plants,
- la recherche et la création de variétés de pommes de terre (...),

- le dépôt, l'acquisition, la vente, l'exploitation directe et indirecte de toutes obtentions, de tous brevets, modèles, licences ou procédés en relation avec cet objet (...) ».

A ce titre, elle représente, en particulier auprès de la SICASOV et des multiplicateurs, les deux obtenteurs qui la constituent, Clause et Unicopa, ainsi que M. Levieil.

Germicopa dispose sur la région Nord de six producteurs, à savoir sa filiale Seminor, qui est collecteur, et cinq multiplicateurs : la société SEDAH, la Coopérative agricole des producteurs du Rethelois, la Coopérative Sica Plants du Cap Gris Nez, M. Pruvost et M. Laude. Par ailleurs, la société Clause, aujourd'hui représentée par Germicopa, avait conclu des contrats de multiplication avec la Coopérative des agriculteurs de Bretagne (Coopagri Bretagne) et la Coopérative de Saint-Yvi et Cornouaille. Les sociétés Huchette, Desmazières et Touquet plants, associées au capital de Seminor à hauteur de 12 % chacune, commercialisent, en tant que commissionnaires, la production de Germicopa dans le Nord.

La société Germicopa se présente comme "leader" français de la production des variétés de plants de pomme de terre.

Les contrats de multiplication de la société Germicopa prévoient que les partenaires s'y engagent à une concertation en début de campagne, *"en vue d'assurer le meilleur écoulement de la récolte disponible" (...) "pour harmoniser les conditions de commercialisation de la variété, notamment en ce qui concerne les calibres, les classes, etc..."*.

Il ressort de l'instruction que les multiplicateurs et collecteurs conviennent dans leur ensemble d'une politique commune de prix avec l'obtenteur, acceptée et appliquée par eux, quand bien même, selon un responsable du secteur Nord de Germicopa, ce sont *"ces collecteurs qui font la démarche de s'aligner sur le tarif de l'obtenteur"*. Ces pratiques sont confirmées par le chef de service de la section "pommes de terre" de la Coopérative de Saint-Yvi et Cornouaille qui a déclaré : *"Je puis vous indiquer que mon tarif sur cette variété était identique à celui de Germicopa, ceci d'un commun accord avec Germicopa. Je m'étais engagé à n'exporter qu'avec l'accord exprès de Germicopa."* Le président-directeur général de la société SEDAH, qui est collecteur et est titulaire de contrats de production avec Germicopa, a déclaré : *"L'obtenteur, qu'il soit français ou hollandais, cherche à imposer des prix uniformes à la vente. Moi-même j'essaye de respecter ces prix pour sauvegarder la variété et la rentabilité. L'obtenteur est maître de son produit et les contrats sont renouvelables chaque année. Le collecteur qui ne respecte pas la politique de prix fixée par l'obtenteur peut craindre la non-reconduction de son contrat de production. Sur les variétés Germicopa et Agrico, ou plus généralement les variétés de monopole, mes conditions de vente sont celles de l'obtenteur"*, ajoutant : *"Je vous précise que suivant les termes de l'article 2 du contrat Germicopa (...), je suis tenu de pratiquer moi-même en tant que collecteur, le tarif de cet obtenteur. A mon avis, il y a beaucoup plus de concertation entre obtenteurs et collecteurs dans les années qui s'annoncent difficiles (1986 par exemple)... De toute façon, dans les années normales, comme la campagne actuelle, le consensus sur les prix entre obtenteurs et collecteurs est trouvé normalement et rapidement"*.

L'instruction a permis d'établir que le tarif de Germicopa pour la campagne 1988/1989 était identique à ceux des sociétés SEDAH et Coopagri Bretagne et, à l'exception d'une variété pour un calibre donné, à celui de la Coopérative de Saint- Yvi et Cornouaille.

B - Les pratiques de la société Hetteema Zonen B.V., de son représentant et de ses multiplicateurs

La société Hetteema Zonen B.V. d'Emmeloord (Pays-Bas), ci-après Hetteema, a été, en 1988/1989, à l'origine de près de 10 % de la commercialisation de plants de pomme de terre en France, toutes variétés confondues. Elle est représentée en France par la société Inter-plant qui multiplie les variétés d'Hetteema. En rémunération de la représentation et de l'introduction de nouvelles variétés en France, Inter-plant bénéficie des droits d'obtenteur. Inter-plant est titulaire de licences de production et de commercialisation des variétés d'Hetteema dont notamment *Spunta* et *Aminca*.

Les contrats de multiplication conclus avec divers partenaires, et notamment la Coopérative agricole des producteurs du Rethelois, la Sica Plants du cap Gris Nez, les Etablissements Samier, les Etablissements J. Bernard & fils, la société Germinal, prévoient explicitement une concertation sur les prix à pratiquer. Ainsi, en ce qui concerne la vente en France de la récolte de ces semences, le multiplicateur doit indiquer à Inter-plant les tonnages disponibles à la vente, *"afin de convenir ultérieurement, en accord avec la société HETTEMA ZONEN des prix et des conditions de vente à pratiquer et de déterminer les marchés ou les quantités à traiter soit par l'intermédiaire d'INTER-PLANT soit directement par le multiplicateur"*. HETTEMA ZONEN *"interdit à (son cocontractant) de commercialiser les plants S./S.E. ou Elite de sa production ou de revendre les plants dans ces classes qui auraient pu lui être fournis, autrement que par l'intermédiaire d'INTER-PLANT, et cela pour préserver une discipline de production dans l'intérêt de tous les bénéficiaires de cette licence"*. Le contrat est conclu pour une période d'un an et est renouvelable tacitement pour les campagnes suivantes.

Le contrat de la société Germinal, filiale de Germicopa, conclu directement avec la société Hetteema pour trois départements bretons, prévoit qu'au début de chaque campagne de vente, Hetteema et Germinal se consultent *"pour étudier les possibilités de vente et harmoniser les prix"*, Hetteema ayant voix décisive. *"Si la preuve est apportée qu'un des partenaires n'a pas respecté les prix de vente, il supportera une pénalité égale à dix fois la différence entre le prix pratiqué et le prix convenu s'appliquant au tonnage incriminé."* L'accord est conclu pour une durée de trois ans, renouvelable.

Les déclarations de certains multiplicateurs, partenaires d'Hetteema et d'Inter-plant, confirment la mise en oeuvre d'une concertation, au moins en début de campagne, les prix pouvant ensuite, selon les réponses recueillies, être l'objet de fluctuations non maîtrisées en fonction du marché. Ainsi, le directeur de la Sica Plants du Cap Gris Nez, dont Hetteema est le fournisseur privilégié, déclare : *"Nos relations avec les obtenteurs sont liées par contrats écrits et non verbaux. Les prix de vente que nous appliquons sur les variétés protégées sont déterminées en collaboration avec les obtenteurs dans le but de promouvoir leurs qualités. Ces prix sont également déterminés selon le marché (...). Les variétés non protégées peuvent faire l'objet de variations de cours importantes contrairement aux variétés protégées beaucoup plus stables (...)"*.

Le président-directeur général de la société Desmazières, qui multiplie la variété *Spunta*, évoque le terme de prix imposé par l'obtenteur et précise : *(...) "L'obtenteur détermine un prix pour toute la saison, en tenant compte du marché ; ce prix est pratiquement stable"*.

Le gérant de la société Inter-plant confirme la politique de concertation mise en oeuvre par la société Hetteema Zonen avec ses multiplicateurs : *"Comme l'indiquent les contrats de multiplication dont je vous remets copie, HETTEEMA ZONEN et les multiplicateurs français se concertent afin d'harmoniser leurs prix et leurs conditions de vente dans un esprit de partenariat."*

L'instruction a mis en évidence que, pour la campagne 1989-1990, la Sica Plants du Cap Gris Nez et les sociétés Artois-Bapaume, Huchette Frères et Germicopa ont appliqué des prix pour les variétés d'Hetteema qu'elles multiplient toujours supérieurs au tarif d'Hetteema, en francs, franco Nord-Pas de Calais et hors TVA.

C - Les pratiques de la société Agrico holding B.V., de ses représentants en France et de ses multiplicateurs

La société Agrico France, filiale de la société néerlandaise Agrico holding B.V., est, avec la société Roussineau, représentant en France de cette entreprise néerlandaise. Son activité consiste en la vente de plants de pommes de terre produits aux Pays-Bas à des importateurs français. Elle distribue la gamme des variétés libres et protégées de sa maison mère. Elle concède par ailleurs des licences de multiplication à des collecteurs. Ces variétés sont les suivantes : *Alcmaria, Anosta, Estima, Sirco, Venouska, Elkana, Prévalent et Procura*. Le tonnage global de la production, d'après les déclarations de son représentant, s'est élevé à 4 240 tonnes pour les huit variétés sous licence et à 5 358 tonnes pour les importations réalisées dans les mêmes variétés, en 1988/1989.

La société Roussineau représente les variétés d'Agrico holding B.V., *Avanti, José, Résy*, dont la production s'est élevée respectivement à 301 tonnes, 1 400 tonnes et 3 025 tonnes au cours des mêmes années.

Aux termes des contrats de multiplication conclus avec la société Desmazières (variétés *Estima, José, Résy, Ostara*), avec la société Huchette et avec la coopérative Le Gouessant (variété *Estima*), avec la société Duthoit (variétés *Sirco, Alcmaria, Anosta, Venouska* et *José, Résy, Avanti*), avec la société SEDA et la société Coopagri Bretagne (variétés *José, Résy, Avanti*), la multiplication est subordonnée à diverses conditions, dont la coordination des parties au début de chaque campagne pour fixer, d'un commun accord, les conditions de vente. Il apparaît de plus que le non-respect des clauses ci-dessus mentionnées par l'une ou l'autre partie est sanctionné par l'annulation du contrat pour la campagne suivante, *"sans qu'aucun dommage et intérêt ne puisse être demandé"*. Les contrats sont conclus pour une seule campagne et se renouvellent pour les campagnes suivantes, pour la durée de protection de la variété considérée.

Selon le président-directeur général de la société Desmazières : *"Sur le prix de vente des plants, imposé par l'obteneur, le collecteur n'a qu'un simple avis consultatif"*. Celui-ci a encore indiqué : *"Je vous précise que le prix que je pratique sur ces variétés (mon tarif) est établi en accord avec l'obteneur, en tenant compte de mon avis et en fonction du prix des variétés concurrentes dans le même créneau (exemple créneau bintje pour l'estima). Il est évident qu'en tant que partenaire j'ai une politique de prix commune avec l'obteneur. Je vous précise que l'obteneur détermine un prix pour toute la saison, en tenant compte du marché : ce prix est pratiquement stable. Les contrats d'Agrico font état de clauses restrictives qui sont*

en accord avec les usages de la profession. Les deux signataires s'engagent donc à coopérer". Cette pratique est confirmée par le représentant de la société SEDAH : "Sur les variétés Germicopa et Agrico, ou plus généralement les variétés de monopole, mes conditions de vente sont celles de l'obtenteur". En fait foi, par exemple, le fait que la Société Roussineau a adressé le 6 octobre 1989 à la société SEDAH un télex communiquant les conditions de vente d'Agrico ainsi libellé : "Ci-dessous les prix de José pour cette campagne : JOSE à 28/35 FRS 430. JOSE à 35/45 FRS 240, Départ Automne, MCI en prendre bonne note (...)". Ces prix correspondent à ceux de la même variété, figurant dans le tarif d'Agrico, exprimé en florins, transmis par M. Dubourg, le 6 octobre 1989. Toutefois la société Agrico conteste qu'il y ait des prix imposés de sa part, les prix transmis constituant seulement des prix de référence.

D- Les pratiques de la Coopérative de Z.P.C., de son représentant en France et de ses multiplicateurs

La Coopérative de Z.P.C. de Leeuwarden (Pays-Bas) a comme représentant en France la société Filiatre & fils qui a la qualité d'agent général pour toutes les variétés de plants de pommes de terre produites par la Coopérative de Z.P.C., ses membres et les obtenteurs représentés par la Coopérative de Z.P.C. La société a vocation à établir des contrats de multiplication.

La Coopérative de Z.P.C. a trois multiplicateurs en France qui produisent et commercialisent pour leur compte au stade du négoce ses variétés : la Coopérative des agriculteurs de Bretagne (Coopagri Bretagne), Germicopa et la société Duthoit. Les variétés de la Coopérative de Z.P.C. commercialisées en France, en 1989-1990, ont représenté 15 000 tonnes, soit environ 7 % de la consommation nationale. En variétés protégées, la part de marché est plus faible (moins de 3%). La production française des variétés de Z.P.C. a représenté 30% de la commercialisation de ces variétés en France.

Les contrats de multiplication conclus avec Coopagri Bretagne et l'entreprise Duthoit, pour certaines variétés, disposent notamment que la Coopérative de Z.P.C. : *"fixera en début de campagne et chaque fois que cela sera nécessaire les prix minima sur wagon/camion complet départ Nord (Bretagne pour COOPAGRI)"* et que : *"Ceux-ci se situeront normalement à une parité similaire au prix de revient importateur des mêmes variétés hollandaises sur wagon/camion franco dédouanées pour classes et calibres identiques"*. Une clause précise, en outre, que si la récolte est plus importante que les quantités vendables en France, les excédents ne doivent pas être vendus à un prix inférieur au prix fixé en début de campagne. Ces dispositions tendent à éviter une concurrence entre la Coopérative de Z.P.C. et ses multiplicateurs.

Les déclarations du représentant de la Coopérative de Z.P.C. en France confirment que cette dernière recherche une *harmonisation des cours de l'origine française, de la part des multiplicateurs, et de l'origine hollandaise*. Elle a pour but, selon lui, d'écartier une concurrence déloyale et d'entraîner le marché à la baisse. Il est avancé que les multiplicateurs souhaitent eux-mêmes cette harmonisation de prix entre eux et la Coopérative de Z.P.C. afin de rémunérer convenablement leurs agriculteurs : *"En début de campagne, il y a à cet effet de nombreuses discussions entre les multiplicateurs et moi-même, représentant de Z.P.C., afin de déterminer par variétés et calibres, les niveaux de prix communs à appliquer et à demander aux multiplicateurs à pratiquer. (...) Ces clauses, articles 4 et 12, servaient à*

préciser les devoirs de chacun en cas de désaccord. Il est certain que si ces articles 4 et 12 sont supprimés, les multiplicateurs seront tentés de définir leurs prix séparément et d'exporter sans l'accord de Z.P.C..."

Si M. Filiatre a tenu à préciser que : *"Il ne s'agit pas de prix imposés par Z.P.C. (prix résultant de discussions d'harmonisation) mais bien plutôt d'une concertation entre partenaires"*, une lettre de Z.P.C. adressée à la société Duthoit en date du 20 juillet 1987 (cote 727 bis), dénonçant le contrat relatif à la multiplication des variétés de la Coopérative de Z.P.C. dans le Nord, mentionne le motif suivant pour la rupture des relations contractuelles : (...) *"Nous avons pu constater que, pendant la période de notre collaboration, le développement de ces variétés en France n'a pas répondu à nos perspectives et il s'en est suivi une concurrence entre l'origine française et hollandaise sur les mêmes marchés et ceci à l'encontre des intentions de nos accords. Toutes les variétés protégées au plan de production en France actuellement en vigueur sont touchées par la résiliation de nos accords mentionnés sous rubrique."*

L'instruction a mis en évidence que, pour la campagne 1989/1990, la société Duthoit avait appliqué, sauf pour un calibre d'une variété, un tarif identique à celui communiqué par le représentant de la Coopérative de Z.P.C. en France et que les tarifs de la société Germicopa et du G.i.e. Promoplants Bretagne, par l'intermédiaire duquel Coopagri Bretagne commercialise sa production, étaient supérieurs à celui communiqué par ce même représentant.

E -Les pratiques liées à la multiplication des variétés de la Fédération des syndicats bretons (F.S.B.)

A l'époque des faits, la F.S.B. est une association professionnelle ayant notamment pour objet (article 3 des statuts) *"de provoquer et de maintenir l'entente des organisations représentatives de la production de pommes de terre sur l'ensemble des questions relatives aux plants"* et à cet effet : *"elle participe à l'établissement et à l'application des règlements interprofessionnels destinés à assurer l'équilibre des marchés et des prix, aussi bien intérieurs qu'extérieurs, et à régler les rapports entre la production et l'utilisation."* Sa dissolution-liquidation anticipée a été décidée par une assemblée générale du 3 décembre 1990, l'actif et le passif étant dévolus à la Sica Bretagne Plants-Gopex.

Les variétés protégées de la F.S.B. représentaient en 1988-1989 environ 6% des variétés protégées produites en France. Le G.i.e. Promoplant et la société Germinal (filiale de Germicopa) sont les principaux multiplicateurs de la F.S.B. (74% des surfaces attribuées). M. Bigot est coobteneur de la variété Ondine avec la F.S.B.

Les engagements fixés par les contrats de multiplication de la F.S.B. prévoyaient notamment que : *"En vue d'assurer le meilleur écoulement de la récolte disponible, l'obteneur et le licencié se réunissent au plus tard le 30 novembre de chaque année, pour définir le plan de production, les règles de calibrage et les conditions de vente en accord avec les décisions des comités économiques sur les prix minima culture, l'obteneur ayant la responsabilité de la décision finale."*

L'instruction a mis en évidence que les multiplicateurs des variétés de la F.S.B., Promoplant, Germicopa et la Coopérative de Saint-Yvi et Cornouaille s'étaient concertés sur les prix de ces variétés. Le directeur de la F.S.B. a ainsi indiqué : *"Concernant les variétés de la F.S.B., il y a une concertation sur les prix qui est organisée par les collecteurs mais à laquelle je ne*

participe pas. En effet, je considère cependant qu'il est préférable qu'il y ait sur le marché intérieur un prix de vente relativement uniforme par variété, afin d'éviter toute variation erratique."

Le chef de service de la section "pommes de terre" de la coopérative de Saint-Yvi et Cornouaille a déclaré ne pas disposer de contrat technique de multiplication pour les variétés de la F.S.B. et précisé : *"Les collecteurs de variétés de la FSB ne se réunissent pas pour essayer d'uniformiser les prix, mais en fait, compte tenu que le GIE Promoplant est leader de ces variétés dans le plan de production 90-91 de la FSB, nous n'avons pas d'autre choix que de tenir naturellement compte de ses tarifs, tout au moins en début de campagne. L'ensemble des collecteurs de la FSB procèdent de la sorte étant donné que les tarifs de Germicopa et de Promoplant sont faciles à se procurer et à connaître. (...) Sur les variétés de la FSB, je peux dire que les tarifs sont identiques entre collecteurs du fait du rôle leader, tout à fait prépondérant que jouent Promoplant et Germicopa. D'un commun accord, nous autres collecteurs nous préférons nous aligner sur les tarifs de Promoplant et Germicopa."*

Par ailleurs, ce même chef de service a indiqué : *"En ce qui concerne mon contrat de multiplication de la variété Ondine, dont M. Bigot est coobtenteur avec la F.S.B., d'un commun accord avec celui-ci, je puis vous indiquer que mon tarif sur cette variété est identique au sien. Par ailleurs, je me suis engagé à ne pas démarcher ses clients."*

Les constatations effectuées, pour la campagne 1990-1991, confirment une identité des prix pratiqués (après remises) pour quatre variétés que multiplient à la fois Germicopa, Promoplant et la Coopérative de Saint-Yvi et Cornouaille.

F - Les pratiques concernant les membres des pools organisés par le Comité Agricole des producteurs de plants de pommes de terre de la région Nord (Comité Nord)

Le Comité Nord est une association de la loi de 1901, formée entre les groupements de producteurs de plants de pommes de terre de la région Nord. Aux termes de ses statuts, le Comité Nord *"a pour but d'harmoniser les disciplines de production, de conditionnement, de commercialisation, de prix et d'appliquer les règles communes de mise en marché. Il fixe notamment les prix minima par variété et crée la Caisse de péréquation susceptible de maintenir les prix minima par variété et d'indemniser les invendus"*. Le Comité Nord a été agréé par arrêté ministériel du 1er avril 1965.

Le Comité et la Sica Plantexport ont constitué un G.i.e. dénommé Station de recherche du Comité Nord ayant pour objet l'étude et la recherche de nouvelles variétés de pommes de terre ou toutes autres espèces végétales, ainsi que leur production. Le Comité Nord représente les variétés du G.i.e. Station de Bretteville : *Prenor, Brettor, Dominor, Jardinor, Tenor, Norelia, Floreal, Messidor*. La production de ces variétés protégées concerne principalement des variétés féculières. Elle est organisée dans le cadre de pools, organisés par le Comité Nord, qui sont des groupements de multiplicateurs constitués par variété. Les multiplicateurs produisent et commercialisent les variétés pour leur propre compte.

Participent au contrat de multiplication de la variété *Ténor* les entreprises suivantes : Sica Plants du Cap Gris Nez (désignée en tant que leader avec 30% de la production), Cooperative A.R.C.O., SEDAH, Sarl Huchette Frères, M. B. Samier, la Coopérative agricole de Haute-

Normandie (C.A.H.N.), Daniel Desmazières, G.i.e. Cambrai Plants, chacune de ces sociétés pour 10%. Aux termes de son règlement : « *Afin de permettre et d'assurer dans des conditions satisfaisantes pour toutes les parties concernées la multiplication et la commercialisation de la variété sous obtention "Ténor", les soussignés, collectivement titulaires, sous la dénomination de "pool Ténor", d'une autorisation exclusive de multiplication, sont convenus de respecter les règles ci après : (...) Chaque année, après la récolte (août-septembre), les signataires se réuniront sur convocation du leader ou, en cas de carence de celui-ci, de l'un quelconque d'entre eux, afin de déterminer le volume de la récolte, les règles de commercialisation, la rémunération des exportations, les frais à engager pour la promotion de la variété, et le plan de production pour la campagne suivante (...) Tout manquement aux règles de production ou de commercialisation pourra entraîner l'exclusion, sans indemnité du participant concerné, lequel restera néanmoins responsable financièrement des engagements résultant de sa période de participation (...).* »

Des contrats identiques concernent les variétés *Floréal* et *Messidor* pour les *pools* du même nom. Y participent les entreprises : Sica Plants du Cap Gris Nez, Coopérative Arco, SEDAH, Coopérative agricole de Haute-Normandie (C.A.H.N.), G.i.e. Cambrai Plants, Sarl Artois Bapaume, Seminor, Picardie Plants. Le responsable de l'administration du pool est, pour la variété *Floréal*, M. Desmazières (Artois Bapaume) et, pour la variété *Messidor*, la Sica Plants du Cap Gris Nez.

Selon les déclarations concordantes de M. Duthoit, de M. Desmazières et de M. Huchette, directeur commercial de la société Huchette frères, les prix des plants sont fixés en concertation dans le cadre de ces *pools*. M. Huchette a ainsi déclaré : "*Comme vous le constatez, le pool Ténor organise la production et la commercialisation de la variété. A ce titre, les conditions de vente du début de campagne sont établies en concertation entre les différents membres du pool*". M. Desmazières a indiqué : "*Toute la politique de production, de diffusion et donc de prix est déterminée par le pool*". M. Duthoit a également déclaré : "*La commercialisation de ces variétés et les conditions générales de ventes sont établies sous l'égide du comité économique agricole lors de réunions interprofessionnelles. A ce titre, il n'y a pas de conditions de vente discriminatoires : les conditions de vente sont identiques quel que soit le client*".

G - Les pratiques relevées sur le marché des plants de pommes de terre en clayettes

Ce marché a, outre des agriculteurs, une clientèle particulière formée par les horticulteurs ou les jardiniers amateurs, lesquels s'approvisionnent auprès des circuits de commercialisation spécialisés ou de la grande distribution.

Le Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés (S.N.P.G.F.) regroupe une cinquantaine d'entreprises, réparties sur le territoire national. Ses dirigeants ont déclaré que cette organisation représentait plus de 80% du marché national, évalué à 3,5 millions de clayettes. La production de ces entreprises, durant la campagne 1987-1988, représentait 2,42 millions de clayettes soit 70% environ du marché : Willocquet (20,3% des clayettes recensées), Fertiligène (19,7%), Strubler (13,7%), Desmazières (11,8%),

Basmaison (10,3%), Biette (6,1%), Jeudy (4,9%), Bernard (4,5%), Werbrouck (4,1%), Delporte (2,3%), Debaere (2,2%).

Le Syndicat a mis en place en 1988 une commission "prix de revient" destinée à fixer les tarifs des producteurs de clayettes de plants de pommes de terre. Ont participé à la commission les représentants des sociétés suivantes : MM. Dreyfuss, président-directeur général de la S.A. Strubler et président du S.N.P.G.F., Werbrouck, président-directeur général de la société Werbrouck-Ballenghien, Jeudy, directeur de la société Jeudy, Bataille, de la société des Etablissements Clisson, Bernard, président-directeur général de la société Bernard, Desmazières et Biette.

L'existence de la commission "prix de revient" a été mentionnée dans divers comptes rendus du conseil d'administration du syndicat. Les travaux de la commission ont abouti à la mise au point concertée des bases *d'un prix de revient de la germination et du conditionnement du plant en clayettes*, résultats diffusés dans le rapport de l'assemblée générale du 11 octobre 1988, adressé aux adhérents le 14 novembre suivant, qui donne une fourchette de prix de revient de 12,50 F à 15 F rendu hors marchandise et hors marge et indique un prix de revient moyen rendu de 13,50 F hors marchandise.

Diverses déclarations indiquent le sens des travaux de la commission. Ainsi, pour M. Jeudy : *"Le but de cette commission était de présenter une approche de résultat à notre assemblée générale qui devait se tenir au mois d'octobre 1988. J'ai donc reçu dans les délais les réponses et j'en ai fait la moyenne arithmétique en y ajoutant la mienne. (...) En parlant du "vrai prix de revient de base", M. Dreyfuss a approuvé mon étude. Je peux vous dire qu'à la sortie de l'assemblée générale du 11 août 1988, j'ai mis à la disposition des membres qui le souhaitaient mon étude, ceci pour préciser que cette étude n'a pas été circularisée."*

M. Werbrouck a précisé : *"Nous constatons que la plupart du temps braderie, promotions et non respect de la législation technique vont de pair. A ce titre, nous essayons de faire comprendre le bien fondé de notre prix de revient, de l'importante valeur ajoutée apportée au produit, afin que la grande distribution respecte notre prix et nos conditions de vente pour un bon service de l'utilisateur."*

Pour le gérant de la société Gerموir de Fressain, commerçant de clayettes agricoles et horticoles : *"Concernant les pressions de la grande distribution sur les faiseurs de clayettes, j'estime qu'il était normal que ceux-ci réagissent en appliquant le prix de revient de base qui a été défini par le syndicat et qui est de 12 F."*

M. Debaere a encore indiqué : *"A mon avis, si le prix de revient de base défini par le Syndicat était appliqué par l'ensemble des faiseurs de clayettes, cela permettrait de faire face aux pressions de la grande distribution."*

Selon le président-directeur général de la société Willocquet, membre du conseil d'administration du syndicat : *"L'idée des membres du syndicat est qu'on ne devrait pas trouver de prix sur le marché en-dessous du prix de revient, tel que constaté par la Commission ; mais en pratique il faut constater que toutes sortes de prix existent sur le marché, ces prix étant inférieurs au prix de revient trouvé."*

II - SUR LA BASE DES CONSTATIONS QUI PRECEDENT, LE CONSEIL,

Sur la procédure :

Considérant que la Coopérative agricole des producteurs du Rethelois fait valoir que, n'ayant été destinataire que de la notification de griefs complémentaire et non de la notification de griefs initiale, elle n'a pas eu accès au dossier en même temps que les autres parties et a eu moins de temps pour préparer sa défense ;

Considérant que la Coopérative agricole des producteurs du Rethelois a accusé réception de la notification de griefs initiale le 6 octobre 1993, selon les mentions portées sur l'accusé de réception, puis de la notification de griefs complémentaire, comme en fait foi l'accusé de réception signé le 12 août 1994 ; qu'à la suite de ces notifications, la Coopérative agricole des producteurs du Rethelois a disposé du délai de deux mois fixé à l'article 21 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 pour consulter le dossier et présenter ses observations ; que cette entreprise n'est donc pas fondée à soutenir qu'elle n'aurait pas eu accès au dossier dans les mêmes conditions que les autres parties ;

Considérant que la société Agrico Holding B.V. fait toutes réserves sur les conditions dans lesquelles des griefs complémentaires lui ont été notifiés, alors que la notification de griefs initiale, dans laquelle elle était expressément visée, ne lui a pas été adressée ;

Considérant cependant que la société Agrico Holding B.V. a été destinataire de la notification de griefs initiale en même temps que de la notification de griefs complémentaire, dont elle a accusé réception le 16 août 1994 ; qu'à la suite de cette notification, la société Agrico Holding B.V. a disposé du délai de deux mois fixé à l'article 21 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 pour consulter le dossier et présenter ses observations ; que le moyen doit par suite être écarté ;

Sur les pratiques constatées :

Considérant que les pratiques ci-dessus décrites sont le fait d'entreprises qui produisent ou commercialisent des plants de pommes de terre, dont certaines variétés sont protégées par des certificats d'obtention végétale ; qu'ainsi les obtenteurs de variétés de pommes de terre ou leurs représentants sont liés avec les multiplicateurs de plants par des contrats dits de multiplication ; que, par ailleurs, après multiplication, la commercialisation des plants peut être confiée contractuellement à des collecteurs ; que nonobstant l'intérêt que peuvent présenter de tels accords pour la diffusion des variétés et donc le développement de la concurrence entre elles, la circonstance que ces productions soient protégées par un certificat d'obtention végétale n'exclut pas que les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 puissent trouver application ;

En ce qui concerne les contrats de multiplication :

Entre la société Hettema, son représentant en France et les multiplicateurs :

Considérant qu'il ressort des constatations effectuées au I de la présente décision que les contrats de multiplication conclus par la société Hettema ou par la société Inter-Plant, son représentant en France, avec les multiplicateurs prévoient que les parties conviennent des prix

et des conditions de vente à pratiquer ; que le contrat passé par la société Germinal avec la société Hettema prévoit en outre que : *"Si la preuve est apportée qu'un des partenaires n'a pas respecté les prix de vente, il supportera une pénalité égale à dix fois la différence entre le prix pratiqué et le prix convenu, s'appliquant au tonnage incriminé"* ; que les multiplicateurs ont reconnu se concerter avec l'obteneur afin d'harmoniser leurs prix et les conditions de vente ; que les tarifs des multiplicateurs concernés pour la campagne 1989/1990 apparaissent supérieurs à ceux de la société Hettema, ceux des sociétés Coopérative Sica Plants du Cap Gris Nez et Artois Bapaume étant, en outre, identiques entre eux ;

Entre la société Germicopa et les multiplicateurs :

Considérant qu'aux termes des contrats de multiplication passés par la société Germicopa avec les multiplicateurs de ses variétés, les parties s'engagent *"en début de campagne, en vue d'assurer le meilleur écoulement de la récolte disponible"* (...) à *"harmoniser les conditions de commercialisation de la variété, notamment en ce qui concerne les calibres, les classes, etc "* ; que selon les déclarations de plusieurs multiplicateurs ci-dessus rapportées, ceux-ci sont tenus de respecter au moins le tarif de l'obteneur ; que le représentant de la société SEDAH a notamment déclaré : *"Le collecteur qui ne respecte pas la politique de prix fixée par l'obteneur peut craindre la non-reconduction de son contrat de production"* ; que l'instruction a permis d'établir que les tarifs des multiplicateurs ou des collecteurs pour la campagne 1989-1990 étaient identiques ou supérieurs à ceux établis par la société Germicopa ;

Entre la société Agrico Holding B.V., son représentant et les multiplicateurs :

Considérant que les contrats de multiplication conclus par la société Agrico Holding B.V. et son mandataire Agrico France avec les multiplicateurs exerçant en France comportent une règle relative à la *"coordination des parties au début de chaque campagne pour fixer d'un commun accord les conditions de vente"*, dont l'inobservation *"entraînera l'annulation du contrat pour la campagne suivante"* ; que si le gérant de la société Agrico France a indiqué que : *"Le collecteur fixe son prix de vente en référence à celui fixé en florins par Agrico"*, étant *"tout à fait libre de fixer ses prix comme il l'entend"*, le président-directeur général de la société Desmazières a déclaré : *"Sur le prix de vente des plants, imposé par l'obteneur, le collecteur n'a qu'un simple avis consultatif"* ; que le représentant de la société SEDAH a indiqué pour sa part : *"Pour la variété Lola, je compte appliquer, en fonction du marché, le prix souhaité par l'obteneur"* ; que l'instruction a permis d'établir que les tarifs des multiplicateurs pour la campagne 1989-1990 étaient identiques ou supérieurs à ceux établis par la société Agrico et ne présentaient entre eux que des écarts très faibles ;

Entre la Coopérative de ZPC, son représentant en France et les multiplicateurs :

Considérant que les multiplicateurs des variétés de la Coopérative de ZPC ont conclu avec cet obteneur des contrats aux termes desquels : *"ZPC fixera en début de campagne et chaque fois que cela sera nécessaire les prix minima sur wagon/camion complet départ Nord (Bretagne pour Coop Agri). Ceux-ci se situeront normalement à une parité similaire au prix de revient importateur des mêmes variétés hollandaises sur wagon/camion franco nord dédouanées par classes et calibres identiques"* ; que l'instruction a mis en évidence que le représentant en France de la Coopérative de Z.P.C., la société Filiatre, a communiqué les prix à pratiquer pour chaque variété pour la campagne 1989-1990 à ses multiplicateurs, la société Duthoit (cote 726), la Coopérative des agriculteurs de Bretagne (Coopagri) (cote 725) et la société

Germicopa (cote 727) ; que ceux-ci ont appliqué pour toutes les variétés concernées des tarifs égaux ou supérieurs au tarif communiqué ;

Considérant qu'en vertu des clauses ci-dessus énoncées les obtenteurs ou leurs représentants en France et les multiplicateurs ou les collecteurs concernés se sont concertés sur les prix minimaux de vente des plants de pommes de terre pour chaque variété protégée par un certificat d'obtention végétale ; que, s'il est exact que diverses variétés de plants pouvaient être en concurrence entre elles, il est constant qu'il n'existe qu'un faible nombre de multiplicateurs ou de collecteurs, la plupart d'entre eux assurant la multiplication de plusieurs variétés protégées par un certificat d'obtention végétale ; qu'ainsi, par exemple, la société SEDAH multipliait les variétés de plants dont les sociétés Germicopa et Agrico étaient les obtenteurs ou leurs représentants ; que la Coopérative des agriculteurs de Bretagne multipliait des variétés dont la société Clause et la société Agrico étaient obtenteurs ou leurs représentants ; que, de même, le représentant de la Coopérative de Saint-Yvi et Cornouaille a déclaré multiplier des variétés dont les sociétés Germicopa et la F.S.B. étaient les obtenteurs ; que, dans la mesure où certains multiplicateurs participaient aux concertations sur les prix concernant les plants de plusieurs variétés, ils pouvaient avoir connaissance, lorsqu'ils se concertaient avec l'obtenteur d'une variété particulière, des prix de vente minimaux arrêtés dans le cadre de concertations concernant les plants d'une ou de plusieurs autres variétés concurrentes ; que, dès lors, ces concertations, dont chacune avait pour objet et pouvait avoir pour effet de limiter la concurrence entre les obtenteurs et les multiplicateurs d'une même variété de pomme de terre, pouvaient également avoir pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence entre les obtenteurs et les multiplicateurs de différentes variétés de pommes de terre ;

Considérant que les sociétés Hetteima, Inter-plant, Desmazières, Artois Bapaume, la Coopérative de Z.P.C., Filiatre & fils, Duthoit, Germicopa, Agrico Holding B.V., Agrico France et Coopagri Bretagne soutiennent qu'il n'y a pas à proprement parler d'entente sur les prix mais la mise en oeuvre d'une politique de coopération par les opérateurs dans leur ensemble, coopération ayant pour but de parvenir à une relative uniformisation au sein de chaque filière variétale des prix proposés par les collecteurs ; que cette politique de soutien des prix ne s'appuierait pas sur un tarif imposé, mais seulement sur des prix indicatifs de début de campagne ; que cette politique aurait pour seul objet la valorisation des droits de l'obtenteur;

Considérant que les sociétés Germicopa, SEDAH, Coopagri, Coopérative de Saint-Yvi Cornouaille, Germinal, Promoplant, Rémy Bigot et M. Michel Jolivet font également valoir que la pratique d'une fixation prétendument concertée du prix de vente de la semence relève d'une logique ou d'un raisonnement étranger à tout marché agricole compte tenu notamment des aléas climatiques et des possibilités d'importation ; que le tarif de l'obtenteur est nécessairement indicatif, s'agissant de produits agricoles et d'un marché particulièrement ouvert et concurrentiel qu'il convient d'organiser et de stabiliser dans l'intérêt de tous les acteurs, agriculteurs utilisateurs et consommateurs ;

Mais considérant que, si la situation du marché des plants de pommes de terre, telle qu'analysée ci-dessus, fait ressortir des facteurs d'instabilité liés notamment aux importations et à l'autoapprovisionnement des producteurs de plants de pommes de terre, il n'appartenait pas aux obtenteurs et à leurs partenaires dans la multiplication des plants de variétés protégées de mettre en oeuvre des pratiques pouvant avoir pour effet de limiter le jeu de la concurrence sur les marchés ; qu'en outre, les prix arrêtés en concertation ne peuvent être considérés

comme des prix indicatifs, dès lors notamment qu'étaient prévues des sanctions en cas de non-application par les multiplicateurs ou les collecteurs ; qu'il n'est pas contesté que, par une lettre du 20 juillet 1987, la Coopérative de Z.P.C. en France a mis fin au contrat de multiplication qui la liait avec la société Duthoit en raison notamment de la "*concurrence entre l'origine française et hollandaise sur les mêmes marchés et ceci à l'encontre des intentions de nos accords*" ;

Entre les producteurs de plants des variétés de la F.S.B. :

Considérant qu'il résulte des déclarations ci-dessus rapportées au I-E de la présente décision que les collecteurs et multiplicateurs des variétés de la F.S.B. se sont entendus pour établir des tarifs des plants identiques ; que l'instruction a confirmé que les prix pratiqués par les sociétés Germicopa, Promoplant, la coopérative de Saint-Yvi et M. Bigot pour la variété *Ondine* étaient identiques ;

Considérant que la fixation concertée des prix des plants de pommes de terre des variétés de la F.S.B. par l'ensemble des collecteurs et multiplicateurs visait à empêcher la fixation des prix par le libre jeu du marché et a donc eu pour objet et a pu avoir pour effet de fausser le jeu de la concurrence entre multiplicateurs ;

En ce qui concerne les pratiques des membres des pools organisés dans le cadre du Comité Nord :

Considérant que la production des variétés protégées du Comité Nord est organisée dans le cadre de "pools", regroupant différents multiplicateurs pour chaque variété ; que huit établissements multiplicateurs participent au "pool" de la variété *Ténor*, dont le règlement intérieur fixe les conditions de production et de mise sur le marché ;

Considérant qu'il ressort des dispositions du règlement intérieur du pool "*Ténor*" ainsi que des déclarations rapportées au I-2-F de la présente décision que les multiplicateurs de la variété *Ténor* se sont concertés dans le cadre du "pool" non seulement sur les conditions de commercialisation, mais aussi sur les prix de vente des plants certifiés ; que l'instruction a permis d'établir une harmonisation des prix de cette variété pour la campagne 1989/1990 ; que cette concertation, qui visait à limiter artificiellement la baisse des prix des variétés concernées et notamment de la variété *Ténor*, a eu pour objet et a pu avoir pour effet de restreindre le jeu de la concurrence entre multiplicateurs ;

En ce qui concerne les justifications avancées concernant les contrats de multiplication et les pratiques des membres du "pool" Ténor organisé par le Comité Nord :

Considérant, d'une part, que le Comité Nord, la Sica Plants du Cap Gris Nez, les sociétés SEDAH, Huchette Frères, Seminor, Duthoit, la Coopérative agricole de Haute-Normandie (C.A.H.N.), le G.i.e. Cambrai Plants et les sociétés Desmazières et Artois Bapaume font valoir que les concertations sur les qualités, les modes de commercialisation et le soutien des prix ont lieu sous l'égide de l'obteneur, qui a la possibilité, comme cela est reconnu, de conseiller aux collecteurs un prix uniforme pour ne pas désorganiser ses propres structures de production puisque les multiplicateurs sont membres du Comité ; qu'en outre, pour ces parties, les concertations ne concernent que le tarif de l'obteneur en début de campagne, lequel revêt un caractère indicatif ; que, s'agissant de produits agricoles élaborés et commercialisés dans une économie ouverte et concurrentielle, aucun intervenant ne peut

maîtriser les cours des variétés, qui varient notamment en raison des aléas de la concurrence des autres variétés, d'une éventuelle surproduction de la campagne précédente, de l'augmentation des importations, et ce, bien que dans une mesure moindre que les plants libres, grâce à l'organisation des marchés ;

Considérant que la coopérative Arco conteste également sa participation à une entente s'agissant des variétés *Messidor* et *Floréal* ; que, pour la variété *Ténor*, elle reconnaît sa participation à la réunion de début de campagne 89/90 prévue par le règlement du pool, mais conteste que cette réunion ait eu un objet ou un effet anticoncurrentiel sur le marché pertinent, à savoir celui des plants de pommes de terre, toutes variétés confondues ; qu'aucune concertation en cours de campagne tendant à une harmonisation des prix n'est organisée ni même prévue dans le règlement du pool ; que la concertation de début de campagne n'a pas et ne peut avoir pour effet de restreindre la concurrence dans le secteur, dans lequel chaque grande catégorie est en soi un marché et correspond à une clientèle : primeur, export, chair ferme, transformation pour l'alimentation humaine ou variétés féculières ; que la substituabilité à l'intérieur de chaque grande catégorie de pommes de terre est très grande de telle sorte que le prix constitue un élément de concurrence déterminant pour l'acheteur ; que l'effet d'une concertation sur les prix de début de campagne d'une variété sera largement compensé par un accroissement de la concurrence intervariétale ; qu'enfin la variété *Ténor* n'a jamais représenté plus de mille tonnes sur les deux cent cinquante mille produites en France ;

Considérant, d'autre part, que l'ensemble des parties soutiennent que les ententes incriminées sur les prix auraient dû être appréciées par rapport à la globalité du marché des plants ; qu'à cet égard, il n'y aurait pas d'atteinte sensible, avérée ou potentielle au jeu de la concurrence, appréciée sur le marché de référence ; que le comportement de chaque filière par rapport à l'ensemble du marché se révélerait à cet égard insignifiant ; qu'en effet la principale entreprise sur le marché est la société Hetteema qui réalisait à l'époque des faits environ 10 % du marché du plant certifié, sa production étant pour une grande partie exportée ; que la seconde est Agrico, avec moins de 10 % et la Coopérative de Z.P.C. moins de 1 % ; que les concertations n'ayant pas d'effet sensible sur le marché des plants dans son ensemble, les dispositions de l'article 7 ne sauraient trouver application ;

Mais considérant, en premier lieu, que les droits conférés à l'obteneur par le certificat d'obtention végétale ou à ses représentants ne sauraient lui conférer la possibilité de fixer, comme il l'entend ou en concertation avec les multiplicateurs ou les collecteurs, les prix auxquels ses licenciés ou sous-licenciés, les collecteurs ou multiplicateurs négociants doivent vendre les produits à leur clientèle ; que quelles que soient les variations des prix en cours de campagne, la concertation en début de campagne est de nature à conférer un caractère artificiel aux prix des plants des différentes variétés et à limiter le jeu de la concurrence entre multiplicateurs et entre obtenteurs ; que cette concertation s'étend à l'ensemble des variétés limitant d'autant le jeu de la concurrence entre les différentes variétés et, partant, entre les différents intervenants appartenant aux filières de production des plants de variétés protégées ; qu'en outre, dès lors que les contrats comportent des clauses sanctionnant le non-respect des prix, ceux-ci revêtent le caractère de prix minimaux imposés ; que, notamment, le contrat de la société Z.P.C. avec ses multiplicateurs comporte une clause prévoyant que : "*Si la récolte est plus importante que les quantités vendables en France, les excédents ne doivent pas être vendus à un prix inférieur au prix fixé en début de campagne*", conférant à celui-ci un caractère minimum imposé pour l'ensemble de la campagne ; qu'enfin, il ressort des déclarations de plusieurs intervenants que les prix arrêtés en concertation ont pu trouver effectivement à s'appliquer au-delà du début de la campagne, leur donnant ainsi une stabilité

remarquable comparée aux variations de prix enregistrées sur les cours des variétés libres ; qu'ainsi, le représentant de la société Desmazières a confirmé que : (...) *"L'obteneur détermine un prix pour toute la saison, en tenant compte du marché, ce prix est pratiquement stable"* ; que le directeur de la Sica Plants du Cap Gris Nez a indiqué que si les prix étaient *"déterminés en collaboration avec les obtenteurs dans le but de promouvoir leurs qualités"*, ils l'étaient également *"selon le marché"*, en ajoutant que : *"A ce titre, les fluctuations, qui sont généralement mensuelles, sont amorties afin d'obtenir une évolution des prix plus régulière"* ;

Considérant, en second lieu, que les pratiques ci-dessus analysées concernent l'ensemble de la production de plants de pommes de terre de variétés protégées ; que, selon les informations communiquées par le G.N.I.S., celles-ci ont représenté, pour les trente premières variétés, plus de 40 p. cent de la production française de plants certifiés pour la campagne 1988/1989 ; que, même si cette proportion a décliné pour atteindre 19,2 p. cent pour la campagne 1992/1993, en raison de l'expiration des certificats d'obtention végétale des variétés *Spunta* et *Claustar*, et en tenant compte de l'importance de l'autoapprovisionnement, les variétés protégées n'ont jamais représenté moins de 13 à 14 p. cent des besoins d'utilisateurs de plants de pommes de terre ; qu'ainsi, les sociétés en cause ne peuvent valablement soutenir que les pratiques qui leur sont reprochées n'auraient pas d'effet sensible sur le marché des plants de pommes de terre certifiés ;

Considérant qu'il résulte de l'ensemble de ce qui précède que les concertations sur les prix des plants de pommes de terre mises en oeuvre par les sociétés Hetteema Zonen B.V., Inter-plant, Germicopa, SEDA, Germinal, Desmazières, Artois Bapaume, Huchette frères, Duthoit, Filiatre & fils, Seminor, Picardie Plants, Agrico France, Agrico Holding B.V., la Coopérative de Z.P.C., la Coopérative agricole de Saint-Yvi et Cornouaille, la Coopérative des agriculteurs de Bretagne (Coopagri Bretagne), la Coopérative agricole des producteurs du Rethelois, la Sica Plants du Cap Gris Nez, la Coopérative Le Gouessant, les Etablissements B. Samier, les Etablissements J. Bernard & fils, le G.i.e. Promoplant, le G.i.e. Cambrai Plants et M. Bigot ont eu pour objet et ont pu avoir pour effet de limiter le jeu de la concurrence sur le marché des plants de pommes de terre et sont, par suite, prohibées par les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 ;

Sur les pratiques du Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés :

Considérant qu'il résulte des constatations effectuées au I-2-G de la présente décision que le Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés a élaboré, au sein de sa commission "prix de revient", dont font état plusieurs comptes rendus de conseil d'administration diffusés par le syndicat à ses membres, les "bases du vrai prix de revient de la germination et du conditionnement du plant" et a diffusé le 14 novembre 1988 un rapport de l'assemblée générale du 11 octobre 1988 communiquant les résultats de ces travaux à ses membres, en leur indiquant, pour le prix rendu hors marchandise et hors marge, une fourchette de 12,50 à 15 F et un prix de revient moyen rendu hors marchandise de 13,50 F ; que, selon les déclarations de divers membres du Syndicat ci-dessus rapportées, la définition de ce prix de revient devait permettre d'éviter un "bradage" des prix et de faire face notamment aux pressions de la grande distribution ;

Considérant qu'une telle pratique avait pour objet et a pu avoir pour effet de limiter artificiellement la fixation des prix par le libre jeu du marché ;

Considérant que le Syndicat fait valoir que le document incriminé était destiné à de petits opérateurs qui, n'étant pas spécialisés dans cette activité qu'ils n'exercent que pour utiliser, du mois de novembre aux semailles, des surfaces et du personnel mensualisé, interviennent chacun pour une très faible part de la production de plants de clayettes ; que ces agriculteurs ne disposeraient pas d'outils de gestion pour calculer des prix de revient et ne pourraient résister aux pressions de la grande distribution ; qu'enfin, la grille de prix de revient n'ayant pas fait l'objet d'une "circularisation" n'aurait eu aucun effet sur les prix effectivement constatés ;

Mais considérant que s'il est loisible à un syndicat professionnel de diffuser des informations destinées à aider ses membres dans la gestion de leur entreprise, l'aide ainsi apportée ne doit pas affecter le jeu de la concurrence ; qu'en particulier, les indications données ne doivent pas avoir pour objet ou pouvoir avoir pour effet de détourner les entreprises d'une appréhension directe de leurs coûts leur permettant de déterminer de manière autonome leurs prix ; que dans les circonstances de l'espèce, le Syndicat a cherché à établir pour ses membres un niveau de prix normatif, compris comme un prix minimum à l'égard des distributeurs ; que même si ce prix n'a pas fait l'objet d'une large diffusion, l'instruction a montré qu'il était connu d'un grand nombre d'entreprises et notamment des plus importantes d'entre elles ; que la démonstration du fait qu'une pratique ou une convention a eu un effet sur la concurrence n'est pas nécessaire pour qualifier celle-ci au regard des dispositions 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 cas d'espèce, l'élaboration par le Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés et la diffusion auprès de ses membres d'un prix de revient moyen de la germination et du conditionnement du plant de pommes de terre, qui ont eu pour objet et pu avoir pour effet de limiter le jeu de la concurrence entre producteurs de plants de pommes de terre en clayettes, constitue une pratique prohibée par les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 ;

Sur l'application de l'article 10 de l'ordonnance :

En ce qui concerne l'application des dispositions du 1 de l'article 10,

Considérant que plusieurs parties soutiennent que les dispositions du 1 de l'article 10 sont applicables aux pratiques visées, dès lors que la politique des prix dans cette filière de production est arrêtée par les comités économiques agricoles, qui fixent les prix de retrait en dessous desquels aucun intervenant ne peut contracter ; que la coopérative Arco fait encore valoir qu'elle a le statut de groupement de producteurs, qu'elle est membre du Comité Nord et qu'un arrêté ministériel du 1er décembre 1987 a porté extension des règles dudit Comité à l'ensemble des producteurs de la région, qui ont pour obligation "de respecter les prix de retrait ou les prix minima de mise en marché définis, le cas échéant, par le comité économique agricole, dans la limite des niveaux de prix arrêtés en accord avec les administrations de tutelle" ;

Mais considérant que si les articles L 551-1 et L 552-1 du code rural fixent les règles d'organisation, de discipline de la production et de mise sur le marché en définissant le rôle des groupements de producteurs et des comités économiques agricoles, les entreprises concernées, dès lors qu'elles ne constituent pas des groupements de producteurs, ne sauraient justifier les pratiques constatées par ces dispositions, dans le champ d'application desquelles elles ne rentrent pas ; qu'en outre, les concertations sur les prix ci-dessus relevées, qui ne

concernent pas les prix d'intervention ou de retrait du marché, qui peuvent être fixés par les comités économiques agricoles, mais les prix de vente aux utilisateurs finaux, ont excédé les compétences que de telles organisations tiennent des dispositions ci-dessus rappelées du code rural ;

En ce qui concerne l'application des dispositions du 2 de l'article 10,

Considérant que plusieurs parties font valoir que la maîtrise d'une obtention végétale par son propriétaire et la multiplication de cette obtention par les multiplicateurs doivent pouvoir assurer la pérennité de la recherche en la matière et inciter à la création de variétés nouvelles de qualité supérieure ; que les concertations reprochées permettraient dans les faits de stabiliser les marchés et, par voie de conséquence, l'emploi, tout en assurant une certaine concurrence intervariétale bénéficiant à l'ensemble des acteurs de la filière, les variétés protégées dégageant pour les opérateurs des marges beaucoup plus intéressantes que les autres variétés ;

Mais considérant que, s'il est constant que le secteur des plants de pommes de terre dans son ensemble peut connaître des perturbations, liées notamment aux aléas climatiques, et que le développement de certaines variétés n'a pas été poursuivi, de telles circonstances ne sauraient justifier que pour partie le comportement des intervenants dans ce secteur ou de leurs organisations ; que les mesures prises se sont limitées dans les faits à tenter d'infléchir l'évolution des cours sans assortir ces dispositions de mesures tendant à une meilleure organisation ou à un renforcement de la promotion des variétés ; qu'en tout état de cause il n'est démontré ni que les actions entreprises auraient réservé aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en aurait résulté, alors qu'au surplus il est constant que le prix des plants de variétés protégées est demeuré élevé, ni qu'elles auraient été indispensables pour obtenir le progrès économique allégué ;

Sur les suites à donner :

Considérant qu'aux termes de l'article 13 de l'ordonnance : "Le Conseil de la concurrence peut ordonner aux intéressés de mettre fin aux pratiques anticoncurrentielles dans un délai déterminé ou imposer des conditions particulières. Il 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. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction. (...) Si le contrevenant n'est pas une entreprise, le maximum est de dix millions de francs ";

En ce qui concerne les pratiques entre les obtenteurs et les multiplicateurs :

Considérant que, s'agissant des contrats de multiplication, il y a lieu, en l'espèce, d'ordonner la suppression des clauses des contrats de multiplication prévoyant que les prix ou les conditions de vente sont arrêtés en concertation entre les obtenteurs et les multiplicateurs, ainsi que celles sanctionnant le non-respect de telles clauses ;

En ce qui concerne les pratiques du Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés,

Considérant que la gravité des faits ci-dessus relatés s'agissant du Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés résulte de la volonté de cette organisation de faire remonter les cours des plants en clayettes par des actions dont il ne pouvait ignorer le caractère anticoncurrentiel ; qu'il y a lieu toutefois, pour apprécier le dommage à l'économie, de tenir compte du fait que, s'il est établi que la pratique du Syndicat des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés avait pour objet de fausser le jeu de la concurrence, il n'est pas démontré que les résultats des travaux de la commission "prix de revient" aient fait l'objet d'une diffusion à l'ensemble des membres de ce syndicat ;

Considérant que les ressources du Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés se sont élevées à 24 950 F au cours de l'année 1995 ; qu'en égard aux éléments généraux et individuels tels qu'ils sont ci-dessus appréciés, il y a lieu d'infliger au Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés une sanction pécuniaire de 12 000 F ; qu'il y a lieu, en outre, de prévenir par voie d'injonction le renouvellement de telles pratiques,

Décide :

Article 1er : Il est établi que les sociétés Germicopa, Hettema Zonen B.V., la Coopérative de Z.P.C., Agrico Holding B.V., Agrico France, Desmazières, Artois-Bapaume, Duthoit, Huchette Frères, SEDA, Filiatre & fils, Inter-plant, Sica Plants du Cap Gris Nez, Germinal, J. Bernard et fils, Seminor, Picardie Plants, la Coopérative Le Gouessant, la Coopérative des agriculteurs de Bretagne (Coopagri Bretagne), la Coopérative agricole de Saint-Yvi et Cornouaille, la Coopérative agricole de Haute-Normandie (C.A.H.N.), la Coopérative agricole du Rethelois (Arco), les Etablissements B. Samier, le G.i.e. Promoplant, le G.i.e. Cambrai Plants, M. Rémy Bigot et le Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés (S.N.P.P.F.G.) ont enfreint les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986.

Article 2 : Il est enjoint aux sociétés Germicopa, Hettema Zonen B.V., Agrico Holding B.V. et à la Coopérative de ZPC ainsi qu'à leurs représentants en France, les sociétés Filiatre & fils, Inter-plant et Agrico France, de supprimer des contrats de multiplication toute clause relative aux prix des plants de pommes de terre ainsi que celles sanctionnant le non-respect des tarifs, à compter de la prochaine campagne.

Article 3 : Il est enjoint aux collecteurs et multiplicateurs des plants de variétés de la F.S.B., les sociétés Germinal, Germicopa, le G.i.e. Promoplant et la Coopérative agricole de Saint-Yvi et Cornouaille, de cesser de se concerter pour établir des tarifs concernant les plants de pommes de terre.

Article 4 : Il est enjoint aux membres des pools organisés par le Comité Nord, la Sica Plants du Cap Gris Nez, les sociétés SEDA, Desmazières Artois Bapaume, Huchette Frères, Seminor, Picardie Plants, la Coopérative agricole de Haute-Normandie (C.A.H.N.), la Coopérative des producteurs du Rethelois, les Ets B. Samier et le G.i.e. Cambrai Plants, de cesser de se concerter pour établir des tarifs concernant les plants de pommes de terre.

Article 5 : Il est enjoint au Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés de s'abstenir d'élaborer et de diffuser des prix concernant les plants de pommes de terre en clayettes.

Article 6 : Dans un délai d'un mois à compter de la notification de la présente décision, le Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés adressera copie de la présente décision à ses membres.

Article 7 : Une sanction pécuniaire de 12 000 F est infligée au Syndicat national des producteurs de plants de pommes de terre germés et fractionnés.

Délibéré sur le rapport de M. Louis par M. Jenny, vice-président présidant la séance, Mme Boutard-Labarde, MM. Gicquel, Pichon, Robin, Sargos et Urbain, membres.

Le rapporteur général,

Marie Picard

Le vice-président
présidant la séance,
Frédéric Jenny

© Conseil de la concurrence