

CONSEIL DE LA CONCURRENCE

Décision n° 98-D-08 du 27 janvier 1998 relative à la situation de la concurrence dans le secteur des fromageries fabriquant du comté et de l'emmental

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre enregistrée le 11 août 1995 sous le numéro F 785, par laquelle le secrétaire d'Etat auprès du ministre de l'économie et des finances chargé des finances a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques dans le secteur des fromageries fabriquant du comté et de l'emmental;

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 lettres du président du Conseil de la concurrence en date du 12 août 1997 notifiant aux parties intéressées et au commissaire du Gouvernement sa décision de porter l'affaire devant la commission permanente, conformément aux dispositions de l'article 22 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 ;

Vu les observations présentées par la société Châlon-Mégard et par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général, le commissaire du Gouvernement et le représentant de la société Châlon-Mégard entendus, le représentant de la société Doryl ayant été régulièrement convoqué ;

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

I - CONSTATATIONS

A - Les caractéristiques générales du secteur

1. - La fabrication des fromages à pâte pressée cuite

La technique de fabrication des fromages à pâte pressée cuite, longtemps regroupés sous le terme de « *gruyères* », a été mise au point dès le Moyen-Age par les montagnards des Alpes et du Jura, dans le but d'obtenir des fromages capables de se conserver longtemps. L'« *emmental* », le plus grand de ces fromages (meules de 75 kg), ne bénéficie pas d'une appellation d'origine, mais deux labels ont été créés, auxquels sont associées des conditions de fabrication et des zones de production spécifiques : le label « *Grand Cru* » (Franche-Comté, Vosges, Savoie et Haute-

Savoie) et le label « *Savoie* ». 200 000 tonnes d'emmental sont produites annuellement, essentiellement en Lorraine, en Franche-Comté et dans l'Ouest de la France. A la fin de 1993, 125 entreprises produisaient de l'emmental, parmi lesquelles de nombreuses fromageries de taille moyenne installées dans l'Est de la France, ainsi qu'une dizaine de grosses unités implantées dans l'Ouest, fabriquant près de la moitié du tonnage total. Le « *comté* » bénéficie d'une appellation d'origine contrôlée. Ce fromage est fabriqué dans le Doubs, le Jura et l'Ain. Sa production annuelle, de l'ordre de 35 000 tonnes, est le fait de 240 entreprises, généralement de petite taille.

La technique de fabrication de ces deux fromages est identique : le lait est d'abord écrémé pour obtenir une certaine quantité de matières grasses ; puis, il est mis en cuve jusqu'à l'obtention d'une coagulation grâce au chauffage et à la présure, pour séparer le caillé du petit lait ; le caillé est cuit et brassé à 55°, puis égoutté et mis dans un moule, de diamètre différent selon le fromage à fabriquer ; le fromage est ensuite pressé dans le moule, la force et la durée du pressage étant différentes selon le produit ; ce pressage provoque un égouttage de la pâte et une acidification, qui permet une longue conservation ; le fromage est alors trempé dans un bac à saumure pendant 24 à 48 heures (le comté ne subit pas cette opération) et, enfin, est stocké et affiné, éventuellement salé, et frotté régulièrement ; le comté est stocké à une température de 18° et l'emmental à 25°, ce qui détermine la différence d'aspect des fromages.

2. Les moules destinés à la fabrication des fromages

Les caractéristiques du moule, lors du pressage, influent fortement sur les conditions d'égouttage et d'acidification du fromage. La technique d'origine de fabrication manuelle de la zone du Comté, fondée sur l'utilisation de moules en bois, est encore utilisée dans une quarantaine de fromageries traditionnelles, qui ne transforment qu'un dixième du litrage total. Les moules en inox ont été utilisés par la suite, munis éventuellement d'une ceinture en résine. Fabriqués directement par les installateurs, leurs grilles perforées nécessaires à l'égouttage, souvent appelées toiles inox par habitude historique, sont parfois achetées auprès d'entreprises spécialisées. Il existe également un moule d'une technologie intermédiaire, le moule inox, ou inox-résine, pourvu d'une toile synthétique au lieu d'une grille inox, appelé moule "*chaussette*", qui est très peu utilisé. Le moule microperforé en polypropylène, développé par la société néerlandaise Laude, est apparu au début des années 1980. Il utilise la technique de la chaudronnerie plastique et non celle de l'injection, à la différence des moules destinés aux petits fromages. La société Châlon-Mégard a proposé des moules de marque Laude jusqu'en 1985, date à laquelle le moule fabriqué par la société Doryl, protégé par le brevet n° 82.11239 du 23 juin 1982, est apparu et, en raison de ses meilleurs résultats, a provoqué la disparition progressive du moule Laude. Enfin, le moule microperforé de marque Servi a été commercialisé à la fin de l'année 1990.

Les deux principaux types de moules utilisés pour la fabrication du comté et de l'emmental, les moules en inox ou inox-résine avec grille métallique et ceux en polypropylène microperforé, se différencient d'abord par leurs caractéristiques techniques. Les moules microperforés en polypropylène nécessitent moins de manipulations du fait d'un nombre d'éléments réduit. Ils permettent d'obtenir un rendement un peu supérieur, mais imposent un suivi régulier et des précautions techniques supplémentaires en matière d'isolation du processus de pressage, surtout pour le comté. De ce fait, les professionnels estiment que les moules microperforés sont

particulièrement adaptés aux grandes unités mécanisées de production d'emmental, même s'ils sont susceptibles de générer des problèmes de refroidissement du fromage, ce qui nuit à leur utilisation pour la fabrication de comté. Les moules inox ne sont pas, quant à eux, soumis à des conditions de température particulières. Leur nettoyage est plus aisé et leur durée de vie semble supérieure, bien que cela ne puisse être vérifié du fait de la nouveauté du moule microperforé. Les manipulations nécessaires à leur utilisation les réservent aux fromageries petites et moyennes, pratiquant le démoulage à la main, d'autant plus que les difficultés liées à la maîtrise de la température se sont accentuées avec l'évolution du processus de pressage (tendance au remplacement des systèmes de pressage peu encombrants par des carrousels plus vastes). Pour les mêmes raisons, le moule "*chaussette*" n'est installé que dans de petites fromageries. Les écarts de prix de vente sont relatifs, compte tenu de la faible proportion de ce poste dans l'investissement total d'une fromagerie, et de la nécessité de prévoir des équipements spécifiques pour le nettoyage et la maîtrise de la température, pour le moule microperforé.

Il résulte de ces caractéristiques que le recours au moule microperforé a été moins systématique, après l'engouement initial pour le moule Doryl. Depuis 1993, les préconisations du Comité technique du comté et le surcoût d'équipement nécessité par le conditionnement de la salle de pressage ont entraîné la disparition du moule microperforé pour la fabrication de comté.

Enfin, parmi les moules microperforés, le moule de marque Laude n'est pratiquement plus utilisé et il existe une différence d'image de marque entre le moule Doryl et le moule Servi : le premier, contrairement au second, a profité d'une forte demande lors de son entrée sur le marché, bien que des études comparatives effectuées par le Comité technique du comté (CTC) et l'Institut technique du gruyère (ITG) aient conclu à des performances comparables des deux moules.

3. L'utilisation des différents types de moules

En ce qui concerne les fromageries fabriquant du comté

Il résulte des statistiques du CTC que, sur les soixante-six opérations de création ou modernisation de fromageries réalisées dans la zone Comté pour les années 1987 à 1993, le moule inox a été installé quarante-sept fois, le moule microperforé en polypropylène, seize fois et le moule « *chaussette* », trois fois, soit respectivement 71,2%, 24,2% et 4,6%. Les moules microperforés ont été incorporés dans les opérations nécessitant des investissements importants. Les moules inox sont présents partout mais majoritaires dans les installations moyennes. Enfin, les moules « *chaussettes* » ne sont utilisés que pour de petites opérations.

Trois périodes peuvent être distinguées : d'abord, la période des années 1987-1988, antérieure à la conclusion du contrat entre les sociétés Doryl et Châlon-Mégard, ensuite la période allant des années 1989 à la fin de 1992, majoritairement couverte par ce contrat et, enfin, la période de la fin de l'année 1992 à 1993, pendant laquelle le CTC a préconisé le recours aux moules inox. Pour chacune de ces périodes, les statistiques permettent de dégager les pourcentages d'utilisation suivants par type de moule :

Période	Moules Doryl	Moules à grille inox	Moules « <i>chaussettes</i> »
1987 - 1988	16,7 %	83,3 %	-
1989 - fin 1992	31,7 %	61 %	7,3 %
fin 1992 - 1993	7,7 %	92,3 %	-

Ainsi, pour la fabrication du comté, le moule à grille inox prédomine sur l'ensemble de la période, le moule microperforé en polypropylène Doryl n'ayant fait l'objet d'installations importantes que pendant la période 1989-1992. Si on prend en compte la marque des moules microperforés, le moule Doryl a été installé quatorze fois sur les seize installations effectuées de 1987 à 1993, une d'entre elles ayant été réalisée avec des moules Servi et une autre installation bénéficiant d'un équipement mixte Doryl/Servi.

En ce qui concerne les fromageries fabriquant de l'emmental

Les statistiques communiquées par les sociétés Doryl, Châlon-Mégard, Beuque et Servi montrent qu'ont été commercialisés 2400 moules Doryl (dont 2000 par la société Châlon-Mégard et 400 moules vendus avant 1989, soit directement par la société Doryl, soit par la société Beuque), 600 moules Laude, par la société Châlon-Mégard avant 1989, et 50 moules Servi environ, dans le cadre de remplacements. Par ailleurs, 400 "*moules 3 pièces brevetés Châlon-Mégard*" ont été distribués avant 1989. Les moules Doryl représentent ainsi 70% des moules microperforés destinés à la fabrication de l'emmental. Ils ont même été installés dans la presque totalité des opérations nouvelles réalisées depuis 1989.

En effet, il ressort des éléments fournis par les sociétés Besnier, Evin, Unicopa et Entremont que les grandes unités de fabrication d'emmental implantées dans l'Ouest de la France, qui représentent environ 28% de la production nationale, sont équipées de moules microperforés en polypropylène, de marque Laude dans un cas et Doryl dans les autres cas, en raison de la taille et du volume de production de ces fromageries, qui justifient une automatisation importante, notamment au niveau du démoulage.

Le recours au moule microperforé tend d'ailleurs à se développer en raison des nécessités de modernisation (mise aux normes sanitaires) et de restructuration de l'industrie fromagère provoquant la disparition de petites fromageries. Le moule Servi n'est que marginalement concurrent du moule Doryl, car la société Beuque, qui le distribue, a une capacité de commercialisation et une taille qui ne lui permettent pas de concurrencer la société Châlon-Mégard sur les grosses opérations et la société Servi ne fait pas de démarchage commercial sur ce produit. Ainsi, les moules à emmental Servi commercialisés par la société Beuque n'ont été incorporés que dans des installations anciennes. Le moule Laude, proposé par les concurrents étrangers de la société Châlon-Mégard, APV et Te Bel Mkt, dispose d'une moins bonne image que le moule Doryl, depuis que la fromagerie SLC de Quimper a préféré utiliser le moule Doryl en 1987.

4. - Les intervenants sur les marchés concernés

Les fabricants de moules microperforés

La Société d'études réalisation et vente à l'industrie (Servi), créée en 1972 et implantée à Langeais, fabrique des équipements pour fromageries selon la technique du plastique injecté : blocs-moules en polypropylène depuis 1990, installation de chaînes pour pâtes molles. La fabrication de moules microperforés ne représente que 1 à 2% de son chiffre d'affaires plastique qui s'élève à 15 millions de francs, son chiffre d'affaires global étant de l'ordre de 40 millions de francs en 1991. Cette société a vendu soixante-dix moules environ de 1990 à 1994.

La société Doryl SA, installée à Langeais (Indre-et-Loire), a été créée en 1978. Spécialisée dès l'origine dans la chaudronnerie plastique, l'entreprise s'est orientée au début des années 1980 vers le secteur de la fromagerie, avec l'objectif de remplacer les moules traditionnels (toiles ou inox) par des moules en plastique. En 1982, la société a déposé un brevet portant sur un moule microperforé en matière plastique pour les pâtes pressées. Le chiffre d'affaires annuel de la société est de l'ordre de 8 millions de francs en 1991, dont 15% sont réalisés à l'exportation (filiales en Allemagne et aux Pays-Bas). L'effectif employé est d'une vingtaine de personnes.

Les installateurs de fromageries de comté

La société Beauque, située à L'Isle-sur-le-Doubs (Doubs), a pour activité la fourniture de matériels pour fromageries et l'installation des chaînes de fabrication (respectivement 70% et 30% de son chiffre d'affaires, de l'ordre de 10 millions de francs en 1991). La société Beauque intervient dans l'Est de la France, auprès des fromageries produisant du comté, de l'emmental ou du morbier. Elle a distribué les moules Doryl de 1985 à 1989, puis les moules Servi à partir de cette date.

La S.A. A. Brenet, implantée à Mamirolle (Doubs), qui a réalisé un chiffre d'affaires de l'ordre de 11 millions de francs en 1991 procède à l'installation de fromageries (3 millions de francs) et à la revente de matériel en grande partie d'occasion.

La S.A. Romain, située au Russey (Doubs), a réalisé en 1991, un chiffre d'affaires d'environ 4 millions de francs en réalisant également des installations.

La société Lo-Inox, installée à Condamine-La-Doye (Ain) exerçait depuis 1985 une activité d'installation d'équipements pour l'industrie agro-alimentaire, essentiellement à base d'inox. Du fait de son implantation dans la zone du Comté, elle intervenait principalement dans le secteur des fromageries, qui représentait de 60 à 65% d'un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 9 millions de francs. Jusqu'en 1985, les moules utilisés dans les fromageries fabriquant du comté ou de l'emmental étaient des moules en inox ou inox/résine, que les installateurs pouvaient facilement fabriquer ou assembler à partir d'éléments commercialisés par des sociétés spécialisées. Cette entreprise a déposé son bilan en février 1993. Son ancien gérant a créé la société Leg-Lo-Inox, qui a réalisé, en 1994, un chiffre d'affaires de l'ordre de 350 000 francs.

La société Châlon-Mégard, installée à Montréal-La-Cluse dans l'Ain, est spécialisée dans la réalisation de chaînes de fabrication de fromages. Son effectif est de 120 personnes. M. Pierre X..., président de la société Châlon-Mégard, a indiqué dans ses déclarations du 28 septembre 1994 : "*L'entreprise Châlon-Mégard est une entreprise familiale, créée en 1920. Son*

activité a toujours été orientée vers l'industrie fromagère (installation de fromageries pour les pâtes pressées cuites et demi-cuites), et comprend notamment la mise au point de systèmes de moulage. Depuis 2 ans, le capital est détenu par une holding qui contrôle également la société Tecnal. Le chiffre d'affaires, qui est réalisé en totalité dans le secteur de l'industrie fromagère, est stable depuis plusieurs années (de l'ordre de 100 millions de francs HT) (...). Châlon-Mégard fabrique la totalité des éléments constitutifs des chaînes de fromageries qu'elle installe, à l'exception des moules microperforés en polypropylène. Traditionnellement, la position de Châlon-Mégard est forte sur le secteur de l'installation de fromageries fabriquant de l'Emmental et du Comté." L'activité réalisée en France par la société Châlon-Mégard a progressé régulièrement jusqu'au milieu de 1991, puis cette tendance s'est inversée. M. X... a déclaré le 28 septembre 1994: "Le chiffre d'affaires, qui est réalisé en totalité dans le secteur de l'industrie fromagère, est stable depuis plusieurs années (de l'ordre de 100 millions de francs HT). Cependant, on observe une diminution du chiffre réalisé sur le marché national (90 millions de francs en 90 contre 60 à 70 millions ces deux dernières années), compensée par un développement des exportations (qui se sont donc élevées à 30 à 35 millions pour les derniers exercices), essentiellement à destination de l'Europe du Sud. La régression du marché national s'explique par les mouvements de concentration du secteur, et par les modernisations réalisées ces dernières années."

5. - La position de la société Châlon-Mégard

En ce qui concerne les installations de fromageries de comté

Il résulte des statistiques fournies par le Comité technique du comté (CTC) que la société Châlon-Mégard a réalisé 48 des 66 opérations de restructuration qui ont eu lieu de 1987 à 1993 (hors restructurations incorporant du matériel d'occasion), les autres installateurs, Romain, Brenet, Beuque et Lo-Inox en réalisant respectivement 3, 3 et 2, ce qui correspond respectivement aux pourcentages suivants : 72,7% pour Châlon-Mégard, 15,2% pour Romain, 4,55% pour Brenet, 4,55% pour Beuque et 3 % pour Lo-Inox.

En prenant en compte les investissements réalisés, la part de la société Châlon-Mégard est encore plus élevée, cet installateur réalisant généralement l'équipement des fromageries les plus importantes. Sur l'ensemble de la période, la société Châlon-Mégard a réalisé 87,5% des installations les plus importantes (investissement supérieur à 1,5 million de francs), 74,4% des opérations moyennes (investissement compris entre 0,5 et 1,5 million de francs) et seulement 36,4 % des petites installations (investissement inférieur à 0,5 million de francs).

En décomposant les installations réalisées en Comté en fonction des trois périodes 1987-1988, 1989-fin 1992, fin 1992-1993, les résultats sont les suivants :

	1 ^{ère} période	2 ^{ème} période	3 ^{ème} période
Châlon-Mégard	66,7%	68,3%	92,3%
Romain	25%	14,6%	7,7%
Brenet	0	7,3%	0
Beuque	8,3%	4,9%	0
Lo-Inox	0	4,9%	0

La société Châlon-Mégard a réalisé un pourcentage plus important d'installations dans la deuxième période que dans la première. Sur la période 1989-1990, partant de la signature du contrat avec la société Doryl jusqu'à l'apparition du moule Servi, au cours de laquelle la société Châlon-Mégard était le seul installateur capable de proposer un choix entre moule à grille inox et moule microperforé. Elle a installé 15 fromageries (75%), les sociétés Romain et Brenet, 2 chacune, et la société Lo-Inox, 1.

La position de la société Châlon-Mégard a été limitée par deux éléments : D'abord, dans la période intermédiaire, durant laquelle la société Châlon-Mégard bénéficiait de l'exclusivité Doryl, elle était concurrencée par un plus grand nombre d'installateurs. Enfin, dans la dernière période, si le CTC a préconisé l'utilisation des moules inox, la société Châlon-Mégard a renforcé sa position, alors que la concurrence devenait théoriquement plus ouverte, les brevets des moules inox étant tombés dans le domaine public.

En ce qui concerne les installations de fromageries d'emmental

La société Châlon-Mégard a réalisé l'ensemble des opérations relatives aux unités de fabrication d'emmental de l'Ouest, depuis 1987. Dans ses déclarations du 28 septembre 1994, M. X..., président de la société Châlon-Mégard, a estimé que cette position s'étendait à l'ensemble du marché national : *"Nous détenons la totalité du marché de l'installation de fromageries fabriquant de l'Emmental depuis une dizaine d'années. Nous avons en particulier équipé toutes les grosses fromageries implantées dans l'Ouest de la France."* Pour l'installation de ces grandes fromageries automatisées, cette société se trouve en concurrence avec des entreprises de taille plus importante. En effet, alors que les petits installateurs de comté restent sur la zone de production du fromage, les concurrents de Châlon-Mégard pour l'emmental, sont des sociétés de taille européenne, spécialisées dans l'équipement agro-alimentaire : Te Bel MKT (filiale du groupe Alfa Laval, « leader » mondial de l'équipement agro-alimentaire), APV et Tecnal.

B - Les pratiques constatées

1. Les relations entre les sociétés Doryl et Beuque d'avril 1985 à avril 1989

Les moules microperforés Doryl, apparus en 1985, ont été distribués sur la zone de fabrication du comté par la société Beuque, jusqu'en 1989. M. Y..., gérant actuel de la société Beuque a déclaré le 24 septembre 1992 : *"Pour en revenir aux moules microperforés, mon prédécesseur revendait des moules de marque Doryl depuis l'année 1985. Il avait participé à la mise au point de ce moule avec ce fabricant. De ce fait, il était distributeur commissionné auprès de Doryl."* M. Z..., ancien gérant de la société, a précisé dans ses déclarations du 14 octobre 1992 : *"J'étais responsable de la société Beuque jusqu'au début 1991. La société réalisait des installations de fromageries (...) Avant 1985, M. A... de la société Doryl a eu l'idée de fabriquer des moules microperforés, et a réalisé une machine permettant les microperforations. Il a obtenu des moules qui donnaient satisfaction, surtout pour les pâtes pressées demi-cuites (type Morbier, Saint-Paulin...). Nous avons conjointement essayé de mettre au point et de commercialiser ce type de moules sur les départements fromagers de l'Est, pour la fabrication du Comté et de l'Emmental. En 1985, Beuque est devenue agent exclusif de Doryl sur ces départements. La société touchait une commission sur les moules vendus par Doryl, ou achetait puis revendait ce*

type de moules. En contrepartie, Beuque s'engageait tacitement à ne pas commercialiser des moules microperforés concurrents (...). Parallèlement, Châlon-Mégard proposait des moules microperforés hollandais (Laude), mais qui étaient moins bien perçus par les fromageries. Le volume de moules de marque Doryl vendus par l'intermédiaire de Beuque sur la période 85 à 89 est de l'ordre de 5 millions de francs. Ceci représente environ 200 à 300 moules par an sur les années 87, 88 et 89 où le moule s'est bien vendu (...). Lorsque Beuque et Doryl étaient liés par contrat, notre société ne réservait pas ce produit aux fromageries et aurait accepté d'en revendre à d'autres installateurs, même si nous n'avons jamais eu de demande en ce sens."

M. B..., président de la société Doryl, a confirmé les propos concernant les relations entre les sociétés Doryl et Beuque dans ses déclarations du 28 novembre 1994 : *"Nous avons, à partir de 1985, commercialisé nos produits, sur l'Est de la France, par l'intermédiaire de la société Beuque. Nos rapports étaient définis par une lettre du 01/04/85, prévoyant une exclusivité réciproque : Beuque ne commercialisait que des moules Doryl sur cette zone, et nous passions systématiquement par Beuque pour vendre nos produits dans les départements désignés. Les relations avec Beuque étaient cependant beaucoup moins formalisées qu'avec notre partenaire actuel, et l'exclusivité n'était pas totalement respectée (...). Beuque travaillait beaucoup plus comme un agent commissionné que comme revendeur, pour nos produits. Beuque a contribué à mettre au point les produits Doryl et à les faire connaître auprès de la clientèle".* Les relations entre les sociétés Doryl et Beuque étaient fixées par une lettre de la société Doryl, datée du 1^{er} avril 1985, dont les conditions avaient été acceptées par l'entreprise Beuque : tarif des moules, conditions de rémunération et secteur géographique exclusif.

La société Beuque a commercialisé, directement ou indirectement, 200 à 300 moules par an de 1987 à 1989. La quasi-totalité des 200 moules destinés au comté et à la zone Est de production d'emmental, fabriqués par Doryl pour cette période, ont été commercialisés par l'intermédiaire de la société Beuque. La société Doryl a commercialisé une moyenne d'environ 40 moules par an pour le comté et 240 moules pour l'emmental, si l'on prend en compte les deux années 1985 et 1986, qui marquent la période de démarrage de la commercialisation du produit. Il n'y a pas eu de ventes de moules pour le comté en 1993 et 1994 (retour à l'utilisation de moules inox), alors qu'à l'inverse les ventes de moules pour la fabrication de l'emmental ont connu une forte progression en 1993 (1 200 moules vendus). Seules les usines d'emmental de l'Ouest ont été démarchées directement par la société Doryl, la société Beuque ne travaillant pas sur cette zone.

2. La rupture des relations entre les sociétés Doryl et Beuque et l'instauration de relations contractuelles entre les sociétés Doryl et Châlon-Mégard

La société Doryl a rompu ses relations commerciales avec la société Beuque en faisant valoir, dans une lettre datée du 12 avril 1989, que la prospection commerciale de cette société sur certains départements était insuffisante et que la société Beuque avait noué des relations avec un installateur, la société Rouhier, contrairement aux recommandations de la société Doryl.

M. B..., président de la société Doryl, a déclaré le 28 novembre 1994 que son entreprise : *"(...) souhaitait s'associer avec un mécanisateur important, pour diffuser ses produits à plus grande échelle. Un accord a donc été passé avec Châlon-Mégard, mettant en valeur la complémentarité des deux entreprises : Doryl devait fabriquer des moules, et pas des machines. Châlon-Mégard devait fabriquer des machines, et pas des moules. Cet accord a été finalisé par un contrat non*

daté, mais prenant effet au 01/04/89. Ce contrat prévoit une exclusivité réciproque pour les moules, sur l'ensemble du territoire national en ce qui concerne les moules Comté et Emmental, et sur la zone Est préalablement attribuée à Beuque pour les autres moules (...)."

M. X..., président de la société Châlon-Mégard, a précisé dans ses déclarations du 28 septembre 1994 : *"Précédemment à notre collaboration avec Doryl, nous proposons des moules de marque Laude. Nous n'avons pas de contrat avec la société Laude. Nous avons installé la fromagerie Entremont à Malestroit avec des moules Laude, et cette installation donne toute satisfaction à l'entreprise cliente. Depuis 1987, nous avons été amenés à collaborer avec Doryl, car nous souhaitions travailler en priorité avec une société française, à laquelle nous pouvions apporter notre technicité pour la mise au point des moules. En effet, les moules Doryl présentaient des défauts de conception à l'origine. En 1987, la fromagerie SLC à Quimper a souhaité être équipée en moules Doryl, dont les essais lui donnaient des résultats plus satisfaisants que les moules Laude. Nous avons alors travaillé plus systématiquement avec Doryl, et avons signé un contrat exclusif prenant effet en avril 1989. J'ai négocié les relations contractuelles me liant avec Doryl avec Monsieur A.... En préambule de ce contrat nous avons rappelé nos spécialisations réciproques, qui correspondaient à une volonté de nous concentrer sur nos activités et de ne pas nous disperser, de ne pas "papillonner"."*

Le contrat commercial conclu entre les sociétés Doryl et Châlon-Mégard n'est pas daté. Il est cependant stipulé au paragraphe V, intitulé « *Termes du contrat* » : *"Ce contrat est établi pour une durée de 3 ans qui commencera à compter du 1er avril 1989. Il se renouvellera par tacite reconduction pour des durées de 2 ans, sauf rupture par l'envoi en recommandé avec accusé de réception de la décision de rupture six mois avant les dates d'échéance. En cas de manquement aux termes du contrat ci-dessus, manquement dûment vérifié et prouvé par constat d'huissier, la partie lésée recevra, au titre de dommages-intérêts, l'équivalent des remises sur contrat des 6 derniers mois (précédant l'irrégularité) consenties par Doryl à Châlon-Mégard."* Le contrat indique les activités propres de chaque société. Il précise : *"I - MOULES PATES CUITES : EMMENTAL / COMTE. 1.1 - Doryl s'engage à vendre exclusivement ses moules sur tout le territoire français par l'intermédiaire de Châlon-Mégard. 1.2 - Châlon-Mégard s'engage à vendre exclusivement des moules de marque Doryl auprès de l'ensemble de sa clientèle française. - Châlon-Mégard dans le cas des moules 3 pièces brevetés Châlon-Mégard, s'engage à acheter les éléments microperforés constitutifs à Doryl (...). IV - ECHELLES TARIFAIRES. Les échelles tarifaires seront préalablement définies et scrupuleusement appliquées par Châlon-Mégard et Doryl. Sur prix de vente Doryl, une remise de 24 % sera consentie à Châlon-Mégard. Le prix de vente sera étudié par Doryl en fonction des quantités, des dimensions, des types de tramage, des types de casquettes (mécanisés ou pas), etc..."*

M. B..., président de la société Doryl, a expliqué dans ses déclarations du 28 novembre 1994 : *"En ce qui me concerne, j'ai dû peu après le décès de M. A..., faire le choix entre deux engagements incompatibles. J'ai choisi Châlon-Mégard pour trois raisons essentielles : taille de l'entreprise reconnue comme spécialiste de l'Emmental et du Comté, clause contractuelle relative à la rupture de Châlon-Mégard, éventualité du départ à la retraite prochain de M. Z..."*

Le litige entre les sociétés Doryl et Beuque a été résolu à l'amiable. En effet, M. B..., président de la société Doryl, a déclaré le 28 novembre 1994 : *"Avant que Z... ne vende son entreprise nous nous sommes déliés de notre contrat d'exclusivité à son profit pour une indemnité transactionnelle amiable (...)"*.

M. X..., président de la société Châlon-Mégard, a déclaré le 30 mars 1992 : *"Depuis 4 ou 5 années, suite à notre collaboration technique avec Doryl, nous avons conclu un contrat de distribution exclusive avec cette société (...). Nous commercialisons ces moules uniquement auprès des fromageries (...). Concernant la vente de ces moules à des concurrents, seule l'entreprise Lo-Inox m'a sollicité, par lettre recommandée. Je n'ai pas donné de suites, car nous réservons ce produit aux fromageries."* M. B..., président de la société Doryl, a déclaré le 28 novembre 1994, au sujet de l'exclusivité : *"Il n'existe que des dérogations ponctuelles à ce principe : Doryl ne peut livrer en direct qu'avec l'accord express de Châlon-Mégard (deux ou trois cas seulement, sur la zone Est). Châlon-Mégard signale à Doryl le recours à un autre type de moule (grille inox) lorsque le client en fait la demande. Ceci devrait du moins se passer ainsi, mais le principe n'est pas respecté et ne trouve pas d'application : comme je vous l'ai précisé précédemment, je ne suis pas informé officiellement par Châlon-Mégard de telles ventes. Cependant il faut bien reconnaître que le milieu est petit et que l'information me parvient par diverses sources, selon les occasions (vendeurs Châlon-Mégard, contacts dans les salons le cas échéant, rencontres informelles dans la profession...). Autrement résumé, Châlon-Mégard ne fait aucune démarche informative à mon égard pour me signaler le recours à un autre type de moule bien que le principe en ait été fixé par l'accord initial. Mais Châlon-Mégard sait bien que beaucoup d'informations me parviennent de façon informelle."* Cependant, il résulte des statistiques du Comité technique du comté que, sur les 28 fromageries sur lesquelles la société Châlon-Mégard a réalisé des opérations entre les mois d'octobre 1989 et décembre 1991, elle a installé des moules microperforés Doryl onze fois seulement, et des moules à grille inox, seize fois (et une fois, une autre technique). M. X..., président de la société Châlon-Mégard, a confirmé cet état de fait dans ses déclarations du 30 mars 1992 : *"Traditionnellement nous utilisons des moules inox, que nous avons mis au point et que nous fabriquons. Ces moules continuent d'équiper 80% des chaînes de fabrication, et certains clients continuent de les préférer"*.

3. Les difficultés d'approvisionnement des installateurs concurrents de la société Châlon-Mégard

M. C..., salarié de l'Institut technique du gruyère, a précisé dans ses déclarations du 21 août 1992 : *"Il existe un monopole de fait de Châlon-Mégard sur les moules en polypropylène microperforé fabriqués par Doryl."*

M. André D..., gérant de la société Lo-Inox, a déclaré le 17 février 1992 : *"Bien évidemment, il nous est devenu extrêmement difficile de nous procurer ces moules (pour tous les concurrents de Châlon-Mégard), puisque ce dernier se les réserve pour ses propres installations, et tente ainsi de nous exclure du marché, afin de retrouver sa position monopolistique."* Il a précisé dans ses déclarations du 25 novembre 1994 : *"La Sarl Lo-Inox, dont j'étais le gérant, a été contrainte de déposer son bilan en février 1993. Ce dépôt de bilan est largement dû au manque de commandes sur la zone du Comté, du fait des manœuvres de la société Châlon-Mégard et de l'impossibilité d'avoir accès au moule microperforé Doryl (...). Depuis la tendance au retour au moule inox constaté pour le Comté depuis 1993, le marché est théoriquement plus ouvert. Cependant, je dois passer par Châlon-Mégard ou par Beauque pour m'approvisionner en grille inox Conidur de la nouvelle génération (pas de perte de matière, du fait d'une perforation en biais), et surtout je dois faire face aux pratiques de Châlon-Mégard, qui dénigre mon entreprise et fait pression auprès de la clientèle."*

M. Alain E..., président de la S.A. A. Brenet, a déclaré le 24 septembre 1992 : *"En ce qui concerne les moules pour la fabrication du Comté, je proposais des moules Doryl microperforés il y a 4 - 5 ans. Ces moules pouvaient être commandés auprès de Beuque ou auprès de Doryl. Dans la pratique nous installions la fromagerie et le client achetait directement le moule auprès du fournisseur. A titre d'exemple, nous avons installé la fromagerie de Pont Dunavoy avec 70 moules microperforés Doryl. Lorsque Doryl a distribué ses moules par l'intermédiaire de Châlon-Mégard, nous n'avons plus eu la possibilité d'obtenir les moules microperforés. J'ai fait des demandes téléphoniques auprès de Doryl, mais j'ai compris que je ne pourrais pas avoir de livraison."*

M. Frédéric F..., président de la S.A. Romain, a déclaré le 14 octobre 1992 : *"Lorsque le moule microperforé Doryl est arrivé sur le marché, j'étais inquiet car je craignais de ne plus vendre de moules et installer des fromageries, car tous les clients souhaitaient ce type de moules. J'ai ainsi perdu une affaire car je ne pouvais pas proposer les moules Doryl (Dron). Mais les petites coopératives sont aujourd'hui intéressées par le moule Conidur. J'essaie cependant actuellement de faire fabriquer un moule microperforé par une société qui fait du plastique, afin de garder mon indépendance. En effet, je ne peux avoir accès au moule Doryl et j'estime que le moule Servi ne donne pas satisfaction. Le produit que je mets au point actuellement n'est cependant pas encore fonctionnel."*

M. Roger Z..., ancien gérant de la société Beuque, a déclaré le 14 octobre 1992 : *"Actuellement, Châlon-Mégard refuse de revendre des moules Doryl à d'autres installateurs. Par ailleurs, il lie auprès de ses clients, la fourniture de moules Doryl à l'installation de l'ensemble de la fromagerie par ses soins. Ça se passait comme ça entre 89 et 91. Lorsque Beuque et Doryl étaient liés par contrat, notre société ne réservait pas ce produit aux fromageries et aurait accepté d'en revendre à d'autres installateurs, même si nous n'avons jamais eu de demande en ce sens."*

M. Pierre X..., président de la société Châlon-Mégard, a confirmé cette impossibilité d'accès d'autres installateurs au moule Doryl dans ses déclarations du 30 mars 1992 : *"Nous commercialisons ces moules uniquement auprès des fromageries (...). Concernant la vente de ces moules à des concurrents, seule l'entreprise Lo-Inox m'a sollicité, par lettre recommandée. Je n'ai pas donné de suites, car nous réservons ce produit aux fromageries."* Il en est de même de M. B..., président de la société Doryl, qui a déclaré le 28 novembre 1994 : *"Depuis que nous sommes sous contrat avec Châlon-Mégard, nous avons reçu des demandes écrites de livraison seulement des sociétés Lo-Inox et Beuque. Nous avons également eu quelques demandes téléphoniques de petits installateurs et d'une société suisse. Dans tous les cas, nous avons indiqué à ces sociétés de se retourner vers notre partenaire Châlon-Mégard."* Le courrier daté du 4 avril 1989 transmis par la société Doryl à la société Lo-Inox montre que le refus de vente résulte de la volonté de la société Châlon-Mégard : *"Nous avons consulté notre associé Châlon-Mégard qui ne nous autorise pas à vendre des moules en direct. Vous voudrez donc bien prendre contact avec Châlon-Mégard si nécessaire."*

M. X... a justifié son refus de revente du moule Doryl à d'autres installateurs par une raison technique dans ses déclarations du 30 mars 1992 : *"Il convient de préciser que le moule, et sa parfaite adaptation à la chaîne, est un des éléments de réussite de l'installation et conditionne la qualité du produit fini. Notre responsabilité peut être engagée si le produit fini (fromages) ne présente pas la qualité escomptée par le client (...). En effet, nous veillons à la compatibilité de l'installation avec ces moules, car, si tel n'était pas le cas, le résultat final serait médiocre, ce*

qui nuirait à l'image de marque du moule." Il a ajouté dans ses déclarations du 28 septembre 1994 : "Notre entreprise propose des installations complètes, dans lesquelles nous avons l'obligation d'assurer un résultat. C'est pourquoi nous ne pouvons fournir des morceaux d'installations, car notre responsabilité est engagée. De la cohérence de l'installation dépend la qualité du fromage et dès lors la rentabilité de l'entreprise cliente. D'autre part nous avons un rôle d'assistance technique auprès de nos clients (...). Dans notre profession, il est d'usage de proposer et de fournir des installations complètes, sans panachage de matériels de différents fournisseurs."

M. X... a ajouté, dans ses déclarations du 30 mars 1992 : "Nous devons vendre une centaine de moules par an dans la zone du Comté, dont seulement une trentaine auprès de fromageries non équipées par nos soins." M. D..., gérant de la société Lo-Inox a contesté cette exigence technique liée à la fourniture d'installations complètes, dans ses déclarations du 28 novembre 1994 : "J'estime que les différentes phases de fabrication des fromages peuvent parfaitement être dissociées au niveau des marques de matériels, et même au niveau des installateurs. Il ne faut pas que la responsabilité globale soit diluée en un trop grand nombre d'intervenants, mais deux installateurs différents peuvent parfaitement intervenir sur la même opération." La distribution des moules Servi ne conduit pas à les réserver à un seul installateur. M. Y..., gérant de la société Beuque, a expliqué à ce propos dans ses déclarations du 24 septembre 1992 : "Nous avons la possibilité de revendre à d'autres installateurs (exemple Lo-Inox). Par contre, nous ne pouvons pas vendre de moules microperforés autres que des moules Servi, en raison du contrat moral qui nous lie avec ce fabricant". M. G..., directeur commercial de la S.A. Servi, a confirmé ces propos dans ses déclarations du 2 décembre 1994 : "Nous avons un accord moral avec la Sarl Beuque pour les départements du Doubs et du Jura. Nous vendons nos moules à cette société qui les utilise pour équiper des fromageries, ou les revend, éventuellement à d'autres installateurs. (...) Si nous sommes sollicités par d'autres installateurs implantés dans ces deux départements, nous renvoyons a priori sur Beuque sauf si le siège social du demandeur est hors de ces deux départements. Cependant, nous ne nous interdisons pas de vendre en direct."

Par ailleurs, même si M. X..., président de la société Châlon-Mégard, a reconnu, dans ses déclarations du 28 septembre 1994, que le client a toujours la possibilité d'être équipé d'installations ne répondant pas au contrat d'exclusivité, sous certaines réserves : "L'exclusivité prévue au contrat ne peut pas être absolue, c'est toujours le choix final du client qui prédomine. Si une fromagerie en Emmental veut une installation Châlon-Mégard avec des moules Laude, il est possible de réaliser cette opération. A l'inverse un client peut vouloir des moules Doryl sans installation Châlon-Mégard. Dans ces cas la fromagerie prend sa responsabilité et nous dégageons la nôtre". Cette situation ne s'est cependant pas produite dans les faits.

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

Sur les marchés de référence,

Considérant, en premier lieu, que les fromages d' « *emmental* » et de « *comté* », longtemps regroupés sous le terme de « *gruyères* », se différencient par leur dimension et leur aspect ; que l'« *emmental* » est le plus grand de ces fromages, produit en meules de 75 kg ; qu'il ne bénéficie pas d'une appellation d'origine et est fabriqué dans l'Est de la France, dans de nombreuses fromageries de taille moyenne, et dans l'Ouest par une dizaine de grosses unités qui réalisent près de la moitié de la production ; que le « *comté* », qui a une croûte grenée et une pâte peu ouverte, bénéficie d'une appellation d'origine contrôlée et est exclusivement fabriqué dans les départements du Doubs, du Jura et de l'Ain par de nombreuses entreprises de taille petite et moyenne ;

Considérant, en second lieu, que si l'emmental et le comté sont deux pâtes pressées cuites, leurs techniques de fabrication nécessitent néanmoins des matériels et un savoir-faire spécifiques, notamment en matière de moulage et de pressage, qui influent sur les caractéristiques de chacun de ces fromages ; que, de plus, la fabrication de comté et celle d'emmental requièrent l'utilisation de moules de tailles différentes, qui ne sont pas substituables entre eux ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède qu'il existe un marché des moules utilisés dans la fabrication du comté et un marché des moules utilisés dans la fabrication de l'emmental ;

Considérant, par ailleurs, qu'il existe trois principaux types de moules : les moules en inox, munis éventuellement d'une ceinture en résine, dénommés moules inox-résine, les moules "*chaussettes*", pourvus d'une toile synthétique au lieu d'une grille inox, et les moules microperforés en polypropylène, utilisant la technique de la chaudronnerie plastique et non celle de l'injection ;

Considérant que la production de l'emmental et celle du comté sont caractérisées par des contraintes de production spécifiques, notamment en ce qui concerne le pressage et le refroidissement des fromages ; qu'en outre, le degré d'automatisation souhaité de la chaîne de production et les préconisations des organisations professionnelles, qui exercent par leurs avis un rôle d'assistance technique des fromageries, orientent le choix de ces dernières entre les différents types de moules ; qu'ainsi, pour la fabrication du comté, les fromageries, qui sont majoritairement des installations petites et moyennes, utilisent principalement les moules inox ; que les moules microperforés ont été utilisés dans les opérations nécessitant des investissements importants, alors que les moules « *chaussettes* » n'ont été installés que lors de petites opérations ; que, pour la fabrication de l'emmental, les grandes unités de fabrication implantées dans l'Ouest de la France, sont toutes équipées de moules microperforés, en raison d'une importante automatisation, du fait de la taille et du volume de production de ces fromageries, les unités de petite ou moyenne dimension, à l'équipement plus ancien, utilisant le moule inox ;

Considérant, par suite, qu'il existe, ce qui n'est pas contesté par la société Châlon-Mégard, un marché de l'installation des fromageries fabriquant du comté et un marché de l'installation des fromageries fabriquant de l'emmental, qui sont connexes aux précédents marchés ;

Sur la position de la société Châlon-Mégard,

En ce qui concerne l'installation des fromageries fabriquant du comté

Considérant que la société Châlon-Mégard a réalisé 48 des 66 opérations de restructuration de fromageries qui ont eu lieu de 1987 à 1993, en dehors des restructurations incorporant du matériel d'occasion, soit 72,7% du total des opérations ; que les autres installateurs ont réalisé 27,3% de ces restructurations, soit 15,2% pour la société Romain, 4,55% pour la société Brenet, 4,55% également pour la société Beuque et 3 % pour la société Lo-Inox ; que, si l'on prend en compte le montant des investissements réalisés, la part de marché de la société Châlon-Mégard est encore plus élevée ; qu'en effet, de 1987 à 1993, la société Châlon-Mégard a réalisé 87,5% des installations représentant un investissement supérieur à 1,5 million de francs, 74,4% des opérations d'un montant d'investissement compris entre 0,5 et 1,5 million de francs et 36,4 % des installations représentant un investissement inférieur à 0,5 million de francs ; que la position de la société Châlon-Mégard s'est renforcée dans le domaine du comté de 1987 à 1993, cette entreprise ayant réalisé 66,7% des installations en 1987-1988, 68,3% de 1989 à 1992 et 92,3% des installations en 1993 ; que la société Châlon-Mégard, entreprise créée en 1920, exerce ses activités de longue date, qu'elle a toujours été orientée vers l'industrie fromagère et principalement l'installation de fromageries fabriquant des pâtes pressées cuites et demi-cuites, secteur dans lequel elle a acquis une notoriété importante ; qu'enfin, les installateurs concurrents de la société Châlon-Mégard sur le marché de l'installation des fromageries fabriquant du comté sont des entreprises de petite taille, dont les chiffres d'affaires sont compris entre 0,35 et 11 millions de francs ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède que la société Châlon-Mégard détenait à l'époque des faits une position dominante sur le marché de l'installation des fromageries fabriquant du comté ;

En ce qui concerne l'installation des fromageries fabriquant de l'emmental

Considérant que si sur ce marché, outre la société Châlon-Mégard, trois sociétés de taille européenne, spécialisées dans l'équipement agro-alimentaire, les entreprises Te Bel MKT (groupe Alpha Laval), Gadan (groupe APV) et Pierre Guérin (groupe Fives Lille), proposent des prestations, toutefois, depuis dix ans, l'ensemble des installations situées dans l'Ouest de la France a été réalisé par la société Châlon-Mégard ; qu'il résulte d'une lettre de la société Entremont (cote 455) datée du 26 mars 1993 que la « *société Châlon-Mégard est toujours le seul spécialiste français, voire mondial des installations complètes de fabrication d'Emmental rond* » ; que la société Unicopa a indiqué, dans une lettre datée du 1^{er} avril 1993, que l'entreprise Châlon-Mégard « *présentait et présente toujours à nos yeux, les meilleures garanties de savoir faire et aussi de fiabilité* » (cote 456) ; que M. Pierre X..., président de la société Châlon-Mégard, a reconnu le 28 septembre 1994 : "*Nous détenons la totalité du marché de l'installation de fromageries fabriquant de l'Emmental depuis une dizaine d'années. Nous avons en particulier équipé toutes les grosses fromageries implantées dans l'Ouest de la France*" ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède que la société Châlon-Mégard détient une position dominante sur le marché de l'installation des fromageries fabriquant de l'emmental ;

Sur les pratiques relevées,

Considérant que la société Châlon-Mégard a conclu avec la société Doryl un contrat établi pour une durée de trois ans à compter du 1er avril 1989, renouvelable par tacite reconduction pour une durée de deux ans ; que ce contrat contient les dispositions suivantes s'agissant des "moules pâtes cuites : Emmental / Comté 1.1 - Doryl s'engage à vendre exclusivement ses moules sur tout le territoire français par l'intermédiaire de Châlon-Mégard. 1.2 - Châlon-Mégard s'engage à vendre exclusivement des moules de marque Doryl auprès de l'ensemble de sa clientèle française (...). Les échelles tarifaires seront préalablement définies et scrupuleusement appliquées par Châlon-Mégard et Doryl. Sur prix de vente Doryl, une remise de 24 % sera consentie à Châlon-Mégard. Le prix de vente sera étudié par Doryl en fonction des quantités, des dimensions, des types de tramage, des types de casquettes (mécanisés ou pas), etc..." ; que cet accord a ainsi conféré aux deux cocontractants une exclusivité réciproque, sur l'ensemble du territoire national, pour les moules injectés nécessaires à la fabrication des fromages de comté et d'emmental ;

Sur le fondement de l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986,

Considérant qu'un contrat d'exclusivité entre deux entreprises n'est prohibé par l'article 7 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 que dans la mesure où il a pour objet ou peut avoir pour effet de restreindre le jeu de la concurrence sur un ou des marchés ; qu'au cas d'espèce, la société Doryl, détenteur du brevet n° 82.11239 du 23 juin 1982 concernant le moule microperforé en matière plastique pour les pâtes pressées, après avoir choisi de distribuer ses moules par l'intermédiaire d'un agent exclusif, la société Beauque, a estimé que cette société ne lui donnait pas entière satisfaction et a choisi de passer un contrat d'exclusivité avec la société Châlon-Mégard ; que le fait que la société Châlon-Mégard détienne une position dominante sur les marchés d'installation de fromageries fabriquant du comté et de l'emmental n'est pas à lui seul de nature à rendre illicite l'accord d'exclusivité conclu entre les sociétés Châlon-Mégard et Doryl, dès lors, notamment, qu'il n'impliquait nullement que la société Châlon-Mégard soit le seul installateur de fromageries ayant accès aux moules Doryl ; qu'en effet, aucune disposition de cet accord n'interdisait à la société Châlon-Mégard de vendre des moules Doryl à d'autres installateurs de fromageries, de même qu'aucune disposition du contrat exclusif que la société Doryl avait antérieurement conclu avec la société Beauque n'interdisait à cette société de vendre ces moules à d'autres installateurs ; que la circonstance que la société Châlon-Mégard aurait dans les faits refusé de vendre de tels moules à ses concurrents, renforçant ainsi sa position dominante, qui sera examinée ci-dessous au regard des dispositions de l'article 8 de l'ordonnance du 1er décembre 1986, ne saurait être considérée en elle-même comme une conséquence anticoncurrentielle de l'accord d'exclusivité conclu avec la société Doryl ; qu'il n'est donc pas établi que les sociétés Doryl et Châlon-Mégard aient enfreint les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 ;

Sur le fondement de l'article 8 de l'ordonnance du 1er décembre 1986,

Considérant que si, aux termes du contrat d'exclusivité en cause, la société Châlon-Mégard "*s'engage à vendre exclusivement des moules de marque Doryl à l'ensemble de sa clientèle française*", elle a appliqué cette stipulation en réservant la commercialisation des moules Doryl

aux fromageries dans le cadre d'installations complètes d'équipements réalisées par elle ; qu'elle a ainsi refusé de fournir ces matériels à d'autres installateurs concurrents, comme l'a reconnu M. Pierre X..., président de la société Châlon-Mégard, dans ses déclarations du 30 mars 1992 : *"Nous commercialisons ces moules uniquement auprès des fromageries (...). Concernant la vente de ces moules à des concurrents, seule l'entreprise Lo-Inox m'a sollicité, par lettre recommandée. Je n'ai pas donné de suites, car nous réservons ce produit aux fromageries "* ;

Considérant que M. D..., gérant de la société Lo-Inox, a déclaré le 17 février 1992 : *"Il nous est devenu extrêmement difficile de nous procurer ces moules (pour tous les concurrents de Châlon-Mégard), puisque ce dernier se les réserve pour ses propres installations "* ; qu'il a précisé dans ses déclarations du 25 novembre 1994 : *"La sarl Lo-Inox, dont j'étais le gérant, a été contrainte de déposer son bilan en février 1993. Ce dépôt de bilan est largement dû au manque de commandes sur la zone du Comté, du fait (...) de l'impossibilité d'avoir accès au moule microperforé Doryl "* ; que M. Alain E..., président de la S.A. A. Brenet a déclaré le 24 septembre 1992 : *"Lorsque Doryl a distribué ses moules par l'intermédiaire de Châlon-Mégard, nous n'avons plus eu la possibilité d'obtenir les moules microperforés. J'ai fait des demandes téléphoniques auprès de Doryl, mais j'ai compris que je ne pourrais pas avoir de livraison "* ; que M. Frédéric F..., président de la S.A. Romain, a déclaré le 14 octobre 1992 : *"Lorsque le moule microperforé Doryl est arrivé sur le marché, j'étais inquiet car je craignais de ne plus vendre de moules et installer des fromageries, car tous les clients souhaitaient ce type de moules. (...) En effet, je ne peux avoir accès au moule Doryl et j'estime que le moule Servi ne donne pas satisfaction "* ;

Considérant qu'en se fondant sur l'accord d'exclusivité conclu avec la société Doryl pour refuser de livrer en moules de cette marque ses concurrents sur le marché de l'installation des fromageries fabriquant du comté, la société Châlon-Mégard s'est ainsi réservé la possibilité d'installer des moules microperforés de marque Doryl, moules considérés par l'ensemble de la profession comme le matériel le mieux adapté ; qu'elle était également la seule à pouvoir présenter un choix entre les moules microperforés et les moules inox ; qu'il en est de même sur le marché de l'installation de fromageries fabriquant de l'emmental, cette pratique lui ayant permis de réaliser l'ensemble des installations importantes de fromageries fabriquant de l'emmental implantées dans l'Ouest de la France ;

Considérant que cette situation, liée à la reconnaissance par les professionnels de la qualité du moule microperforé Doryl, et ce dès 1987, alors que la société SLC de Quimper a préféré ce moule au moule Laude pour la fabrication d'emmental, situation renforcée par la mise en œuvre du contrat avec la société Doryl à compter du 1^{er} avril 1989 telle qu'elle a été conçue par la société Châlon-Mégard, perdue pour la fabrication du fromage d'emmental et n'a été remise en cause, pour le fromage de comté, que par la préconisation du moule inox par le Comité technique du comté à compter de la fin de l'année 1992 ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède qu'en liant la fourniture du moule Doryl à l'installation complète de fromageries, ce qui s'est notamment traduit par le refus de fournir en moules Doryl la société Lo-Inox, concurrent sur le marché de l'installation des fromageries fabriquant du comté, la société Châlon-Mégard a limité artificiellement l'activité des autres installateurs de fromageries et le jeu de la concurrence ;

Considérant, en premier lieu, que la société Châlon-Mégard fait valoir qu'à trois reprises, elle a livré des moules Doryl, alors même qu'elle ne réalisait pas l'installation de la fromagerie ;

Mais considérant que ces trois opérations ont été réalisées par la société Besnier Ingénierie, installateur intégré du groupe Besnier, pour des fromageries fabriquant de l'emmental et relevant du même groupe ; qu'il est constant que si la société Châlon-Mégard a effectivement livré des moules Doryl à cette entreprise, celle-ci, installateur intégré du groupe Besnier, n'est pas, comme la société Châlon-Mégard l'a d'ailleurs reconnu en séance, en concurrence avec elle sur les marchés de l'installation des fromageries ;

Considérant, en second lieu, que la société Châlon-Mégard justifie le fait qu'elle réserve la commercialisation des moules Doryl aux fromageries dans le cadre d'installations complètes d'équipements par des raisons techniques de qualité du produit fini ; qu'elle fait valoir également que le refus opposé à la société Lo-Inox était justifié par le fait que « *l'acquéreur ne disposait pas des qualités professionnelles nécessaires* », n'ayant « *ni expérience, ni savoir faire, ni références* » ;

Mais considérant qu'aucune obligation contractuelle ou spécification technique n'oblige la société Châlon-Mégard à réserver la commercialisation des moules Doryl aux installations complètes ; que, d'un point de vue technique, M. Z..., ancien gérant de la société Beuque, revendeur exclusif des moules Doryl jusqu'en 1989, a déclaré le 14 octobre 1992 qu'il "*aurait accepté d'en revendre à d'autres installateurs*" ; que, par ailleurs, la distribution des moules Servi concurrents n'a pas été, quant à elle, réservée à un seul installateur dans le cadre d'équipements complets ; que la société Châlon-Mégard a d'ailleurs, comme rappelé ci-dessus, accepté de livrer des moules Doryl à l'entreprise Besnier Ingénierie ; qu'enfin, la société Châlon-Mégard ne peut valablement justifier son refus de vente en invoquant l'absence de qualification d'un installateur concurrent, qui, au demeurant, a réalisé en 1990 la modernisation de la fromagerie de Plasne, représentant un investissement de près de cinq millions de francs ; qu'ainsi ces moyens doivent être écartés ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède qu'en limitant artificiellement l'activité des autres installateurs de fromageries, la société Châlon-Mégard a fait une exploitation abusive de la position dominante qu'elle détient sur les marchés de l'installation des fromageries de comté et d'emmental, pratique prohibée par les dispositions du 1. de l'article 8 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 ;

Sur l'application des articles 13 et 22 de l'ordonnance du 1er décembre 1986,

Considérant qu'aux termes de l'article 13 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 : "*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. 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 (...). Le Conseil de la concurrence peut ordonner la publication de sa décision dans les journaux ou publications qu'il désigne (...). Les frais sont supportés par la personne intéressée*" ; qu'en application de l'article 22, alinéa 2, 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 francs pour chacun des auteurs des pratiques prohibées ;

Considérant qu'il y a lieu, par application de l'article 13 ci-dessus rappelé, d'enjoindre à la société Châlon-Mégard de ne plus refuser de vendre des moules microperforés de marque Doryl aux installateurs de fromageries concurrents ;

Considérant que les pratiques qui visent à l'exclusion des marchés sont par leur nature même particulièrement graves ; que pour apprécier le dommage à l'économie en résultant, il y a lieu de tenir compte du fait que ces pratiques ont pu favoriser une hausse des coûts de modernisation des fromageries portant ainsi atteinte notamment à l'économie du secteur de la production des fromages de comté ;

Considérant que la gravité des pratiques doit s'apprécier en tenant compte du fait que celles-ci n'ont pu avoir toutefois qu'un effet limité en raison de la faible part, estimée à environ 5%, du prix du moule dans le coût total de l'installation d'une fromagerie et de la concurrence des moules inox dans les fromageries produisant du comté ;

Considérant que la société Châlon-Mégard a réalisé en France au cours de l'exercice 1996, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires hors taxes de 51 800 261 francs ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels, tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction pécuniaire de 100 000 francs,

Décide :

Article 1^{er}. - Il est établi que la société Châlon-Mégard a enfreint les dispositions du 1. de l'article 8 de l'ordonnance du 1er décembre 1986.

Article 2. - Il est enjoint à la société Châlon-Mégard de ne plus refuser de vendre des moules microperforés de marque Doryl aux autres installateurs de fromageries.

Article 3. - Il est infligé à la société Châlon-Mégard une sanction pécuniaire de 100 000 francs.

Délibéré, sur le rapport de M. Bernard Lavergne, par M. Barbeau, président, MM. Cortesse et Jenny, vice-présidents.

Le rapporteur général,
Marie Picard

Le président,
Charles Barbeau

© Conseil de la concurrence