

CONSEIL DE LA CONCURRENCE

Décision n° 01-D-63 du 9 octobre 2001

relative à la situation de la concurrence dans le secteur du déménagement des personnels militaires de l'armée de terre affectés dans le département de la Guyane

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre, enregistrée le 21 avril 1999 sous le n° F 1137, par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques constatées dans le secteur des déménagements des militaires de l'armée de terre affectés en Guyane ;

Vu le livre IV du code de commerce et le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié fixant les conditions d'application de l'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 ;

Vu les observations présentées par les sociétés Amazonie Déménagements, Geodis Overseas France, Sogudem, Déménagements Antilles-Guyane (DAG), Ho You Fat et par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés Amazonie Déménagements, Déménagements Antilles-Guyane (DAG), Ho-You-Fat, Geodis Overseas France et Sogudem entendus au cours de la séance du 17 juillet 2001 ;

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

I. - Constatations

A. - Le secteur concerné

1. Les déménagements des militaires affectés outre-mer

Un déménagement à destination ou en provenance d'un département d'Outre-mer, d'un territoire d'Outre-mer ou d'un pays étranger comporte un ensemble de prestations qui constituent un tout. Les prestations sont identiques, que le client soit une entreprise ou un particulier et, dans ce dernier cas, qu'il travaille dans une entreprise privée ou qu'il soit fonctionnaire civil ou militaire.

Les clients se voient proposer, après la visite du professionnel, un devis qui établira le coût réel du déménagement. Selon les règles rappelées par la chambre syndicale des entreprises de déménagement et de garde-meuble de France, ce devis, établi gratuitement, doit détailler l'ensemble des conditions d'intervention (description détaillée des services proposés, dates ou périodes d'exécution, volume du mobilier, distance

kilométrique, prix proposé et conditions de paiement, valeur du mobilier à déménager, prestations particulières). Le devis, en cas d'acceptation de l'offre du déménageur par le client, est complété par une déclaration de valeur du mobilier et par une lettre de voiture, l'ensemble formant le contrat de déménagement. La chambre syndicale conseille également à la clientèle de consulter plusieurs entreprises afin de comparer les devis proposés.

Toutefois, les opérations concernant les personnels militaires affectés outre-mer, et plus particulièrement en Guyane, présentent des singularités dues à l'application d'une réglementation particulière régissant le remboursement des déménagements induits par leurs mutations.

En effet, le remboursement des frais de déménagement des militaires affectés dans les DOM et les TOM reste régi par l'ancien décret colonial du 3 juillet 1897 qui a été complété sur ce point par le décret n° 54-213 du 1^{er} mars 1954 et dont les modalités pratiques ont été fixées par l'instruction ministérielle n° 107200/TOM./BAD du 1^{er} avril 1960 et par une circulaire du 1^{er} juillet 1992.

Le mécanisme de remboursement est organisé de la façon suivante :

1°) Les frais de déménagement du militaire affecté dans un TOM ou un DOM ou quittant son affectation dans un DOM ou un TOM sont pris en charge, par l'autorité militaire selon leur coût réel dans la limite d'un tonnage maximum, fixé par l'article 20 du décret du 1^{er} mars 1954 et qui varie en fonction du grade et de la situation de famille de l'intéressé.

2°) Conformément aux règles fixées par le décret colonial de 1897, ces frais sont en fait considérés comme des frais de transport de bagages. Il en résulte que le militaire n'est pas en droit d'y inclure le coût du transport de son véhicule personnel qui n'est pas considéré comme faisant partie des bagages.

3°) La prise en charge des frais de transport de ses bagages a comme contrepartie l'obligation, pour l'intéressé, de démarcher des entreprises concurrentes et de recueillir plusieurs devis établissant la réalité de cette mise en concurrence.

Il s'agit donc d'un marché où interviennent trois agents économiques puisque, face à l'offreur qu'est l'entreprise de déménagement, le demandeur de la prestation est le militaire en instance de départ et le payeur qui prend en charge cette prestation est le ministère de la défense.

2. Le marché des déménagements des militaires de Guyane

Ce marché se caractérise par plusieurs traits spécifiques :

- un cadre géographique correspondant au ressort territorial du département de la Guyane ;
- des prestations particulières s'ajoutant aux prestations habituelles fournies avec un déménagement normal, liées au caractère ultramarin du secteur : formalités de dédouanement, recours au transport maritime ;
- des modalités intrinsèques de choix des prestataires et de règlement des prestations, les militaires

devant fournir à leur administration trois devis établis dans les règles de la profession afin de démontrer la mise en concurrence des entreprises postulantes ;

- une possibilité pour les entreprises du secteur de connaître à l'avance la période et l'ampleur de la demande, les départs de militaires étant faciles à prévoir et à quantifier compte tenu de la limitation impérative de leur séjour outre-mer, imposée par leur statut, à une durée de deux ans.

Le 23 mars 1993, le commissariat de l'armée de terre (CAT) en Guyane a signé avec les sociétés AGS Guyane, DAG, Elite International, Amazonie/Biard, Ariane déménagement, Sogudem et TTG, une convention relative à l'exécution des opérations de transport des bagages des personnels affectés en Guyane. Cette convention avait pour objet de déterminer les prestations de service attendues des transporteurs et les plafonds de remboursement des opérations de transport de bagages par voie maritime. Elle a fait l'objet d'un avenant le 26 mars 1997, signé par les mêmes entreprises à l'exception de la société TTG.

L'importance économique du marché en cause, quoique faible, n'est pas négligeable puisque les principaux intervenants que sont la société DAG et la société Amazonie Déménagements qui exploite l'enseigne Biard, ont réalisé respectivement 5 082 969 F et 3 316 697 F de chiffre d'affaires en ce qui concerne les déménagements de militaires. Cette activité représente ainsi près de 50 % de l'activité de la société DAG.

B. - Les pratiques relevées par l'enquête

1. Les audits

Lors de l'enquête, qui s'est déroulée au cours des mois de février et avril 1998, des responsables des entreprises ayant proposé des devis aux militaires ont fait les déclarations suivantes :

M. Houdin, responsable local de la société Ariane Déménagements, entendu le 5 février 1998 :

" Pour l'établissement de devis, nous disposons de la convention, nous nous basons sur les documents remis par la DICAT de Cayenne. Pour la détermination des postes du devis, nous faisons application de la convention. Nous pouvons éventuellement les minorer, par ex. de 1 % à 5 %, en fonction du cubage réel. Nous travaillons en bonne intelligence avec d'autres entreprises de déménagement en Guyane, sauf AGS avec qui je n'ai jamais procédé ainsi. Les autres entreprises sont: DAG, Biard, Sogudem, Elite. ça ne veut pas dire que l'on se téléphone pour dire par ex. " j'ai un client à 20 000 F, fais-le à 21 000 F". Si le client veut partir avec Ariane, je l'envoie chez Biard ou DAG en lui disant qu'il spécifie qu'il vient de notre part ; ce qui laisse entendre que le client nous est acquis et que le devis sera établi au maximum de la convention, alors que le nôtre sera diminué de 1 à 5 % selon la fourchette que l'on se fixe. On fait pareil avec le client envoyé par DAG ou Biard, on sait ce que cela veut dire. J'ai rencontré les autres déménageurs à mon arrivée, par politesse, et j'ai appris que cela fonctionnait comme ça. J'imagine que mon prédécesseur, M. Arnold, procédait également comme cela. C'est ce qu'on m'ont dit, les autres déménageurs. "

Mme Mayeur, représentante du groupe Hesnault en Guyane et responsable de la société Sogudem, entendue le 8 avril 1998 :

" (...) Le problème est dans l'organisation de la procédure de déménagement de militaires qui doivent

présenter trois devis, Si le militaire choisit d'emblée son déménageur, mais qu'il lui faut trois devis, on peut le diriger vers des entreprises que l'on connaît. Nous savons qu'il peut y avoir des devis de complaisance. On peut nous demander des devis alors que l'administré a déjà retenu son déménageur. "

M. Didier, ancien commercial de la société Sogudem, entendu le 1^{er} avril 1998 :

"(...) Si un militaire me contacte, si je vois qu'il a des chances de partir avec moi, je peux me situer très haut du point de vue des devis ; il suffit qu'il obtienne deux devis plus chers pour que j'obtienne l'affaire. L'armée réclame trois devis mais ne demande pas les moins chers. (...) Les devis sont établis en fonction de la convention, à leur montant maximum. Après on regarde si on peut baisser tel ou tel poste, tout en rentrant dans l'assurance de la prestation. La plupart des militaires veulent ramener leur voiture et ils le demandent (ou autre chose : un conteneur personnel, par ex.). C'est très rare de voir quelqu'un qui ne demande rien. C'est le système. Pourquoi payer sa voiture si le déménageur peut le faire ? Il y a une convention, elle est très élevée. Si on déménage quelqu'un au plafond, on peut payer une voiture. Si l'armée baissait la convention, on ferait avec. Même en ramenant une voiture, on gagne plus d'argent qu'avec un civil. (...). Les militaires indiquent d'abord qu'ils ont une voiture à ramener, avant le déménagement. Si on ne fournit pas la prestation, le militaire va voir ailleurs. Il n'y a jamais eu d'accord entre Sogudem et Biard en 1997. Il y a eu, par contre, sur ordre de Mme Mayeur, des accords entre Sogudem et Ariane. Avant que Sogudem ne démarre son activité, Ariane sous-traitait les déménagements du Groupe Hesnault. Il y avait intérêt à ne pas se froisser avec Ariane car on faisait le transit pour Ariane par Guyane Transit. Mme Mayeur a vu un autre intérêt : Sogudem appuierait Ariane pour le 3ème REI à Kourou et Ariane appuierait Sogudem sur Cayenne pour faire passer les devis. ça veut dire qu'on dirigeait les militaires vers l'autre entreprise, (...)"

M. Horcet, gérant et responsable local de la société Amazonie Déménagements, qui exploite sous contrat de franchise l'enseigne Biard, entendu le 18 février 1998 :

" Le groupe Biard a fait faillite en 1994 et Biard Guyane a été liquidée cette année-là (...). Pour l'établissement du montant du devis, nous nous déplaçons chez le client et nous procédons à une estimation de son cubage et en fonction de celui-ci nous appliquons la convention. Il y a également des personnes qui viennent au bureau, qui savent avec qui elles vont déménager et qui demandent qu'on leur fournisse un devis sur les droits, c'est-à-dire sur le montant de la convention. Nous ne pouvons pas dire "non" commercialement. Les personnes ont besoin de trois devis, certains disent " je veux un devis ", je le fais et c'est tout. Dans le cas où un client ne sait pas trop avec qui repartir, on lui fait un devis en baisse par rapport à la convention, dans une fourchette de 7 à 10 %, en fonction de son volume et de ses droits. Pour ces devis, nous pouvons baisser un ou plusieurs postes. "

M. Bollo, gérant de la société DAG, entendu le 13 février 1998 :

" DAG est actionnaire de Transit Transport Guyanais (TTG) sis dans le même immeuble. TTG est le correspondant de Calberson depuis 4 ans en Guyane. En 1997, DAG a réalisé 294 déménagements de militaires au départ. (...) Le client désirant passer par DAG, suite au service rendu à son arrivée ou à cause de notre réputation, nous l'envoyons chez un confrère, quel qu'il soit sauf AGS, et nous faisons les deux devis avec TTG, dont le moins cher. On demande au client de faire faire un devis et on adapte les nôtres au devis de la concurrence. C'est ce qui se passait avec Ho You Fat jusqu'en avril 1996. Nous pouvons envoyer

souvent un client chez notre confrère Biard. Quand un client dit partir avec un autre déménageur, DAG fait quand même un devis, au niveau de la convention (...). "

M. Koch, principal actionnaire de TTG, entendu le 11 février 1998 :

" Comme son nom l'indique, l'activité de la société consiste en transit et transport de toutes marchandises. Nous n'avons pas d'activités de déménagement. En 1997, nous avons fourni environ 560 devis de déménagement de militaires. Nous n'avons réalisé aucun déménagement. Pour faire des déménagements, il faudrait du matériel et des hommes ; or nous n'avons pas le matériel, ni les hommes disponibles. Nous continuons à faire des devis car ça sert à des confrères qui nous demandent des devis pour aider. N'importe quel transitaire peut nous demander de faire des devis. A l'heure qu'il est, le confrère qui nous le demande le plus c'est DAG. Je ne sais pas quels sont les autres confrères qui nous ont demandé des devis. Quand DAG nous a demandé un devis, nous le lui remettons ensuite. Sinon nous remettons au demandeur. C'est possible que d'autres devis aient été remis également à d'autres entreprises de déménagement : à Biard par exemple. DAG peut également remettre à d'autres entreprises un devis de TTG. Il est possible qu'un devis de TTG soit exactement identique à celui d'une autre entreprise car nous appliquons strictement la convention . "

Melle Clerc, employée de la société TTG, entendue le 11 février 1998 :

" A ma connaissance, TTG a commencé à faire des devis de déménagement il y a environ deux ans. Nous avons commencé à faire des devis TTG à partir du moment où l'armée a demandé trois devis de déménagement mis en concurrence. Nous ne sommes pas une société de déménagement proprement dite. Nous sommes sollicités pour en faire. DAG nous donne des éléments et on fait des devis. Notre programme informatique nous le permet. C'est M.Bollo qui a mis en place le programme. Le devis est remis à DAG qui s'occupe de l'acheminer au destinataire final. "

M. Abadie, ancien gérant de la société Elite International, entendu le 28 avril 1998 :

" Au démarrage de la société, j'ai été confronté aux autres entreprises : DAG, AGS, Demeteam, Biard, Ho You Fat. Il était très difficile de s'installer dans ces conditions. Très souvent, pour des clients, principalement des EVSLOM, j'étais confronté à un client qui me disait avoir reçu ses devis au complet, c.-à-d. les trois devis à présenter à l'armée, et une concession commerciale plus importante. Le client m'annonçait quand je lui amenais un devis qu'il avait une concession commerciale plus intéressante. En concession commerciale, les clients avaient des cantines métalliques supplémentaires, au delà de leurs besoins, proposées par la concurrence. Les clients réclamaient de temps en temps des avantages commerciaux : transport par voie aérienne au lieu de maritime, davantage de volume. Je pense qu'il y avait des accords entre certains déménageurs de la place. Un client avait trois devis d'un coup, par un seul commercial. A part AGS qui comme moi ne donnait qu'un seul devis, je pense qu'il y avait des connexions entre entreprises. Les clients avaient souvent des devis Biard ou DAG. Certains déménageurs refusaient de remettre un seul devis, c'étaient trois devis ou aucun. Parfois, DAG, ou Biard, ou Sogudem ou Ariane. En fait, tous les déménageurs conventionnés sauf AGS (...). Les militaires demandaient souvent des avantages particuliers, notamment le transport gratuit de véhicules, mais aussi des surplus de volumes, plus rarement des nuitées d'hôtels à Paris. Quand j'étais confronté à une demande de transport de véhicules gratuit, je demandais une participation à Elite en métropole (...). En fonction de ces éléments, je demandais une

participation de l'ordre de 50 % du montant, à Elite. J'ai exporté quelques véhicules, environ une dizaine en 1997, en établissant des devis de l'ordre de 200 F, ou 500 F, réglés par le client correspondant aux frais de gestion et d'assurance, alors qu'un transport de ce genre coûte à l'entreprise environ 7 000 F. Je ne pouvais pas surenchérir par rapport à d'autres déménageurs, tels DAG, AGS, Biard ou Sogudem, qui ont des conditions de fret plus avantageuses que celles que j'avais. Je pense que la possibilité d'amortissement de ce transport gratuit pour le client par le déménageur est prise sur la marge du déménagement. Les tarifs conventionnés permettent dans certains cas (transport maritime) de dégager suffisamment de marge sur un conteneur de groupage, pas forcément sur un dossier de client, pour expédier un ou plusieurs véhicules gratuitement. Je pense que lorsqu'un déménageur est apte à fournir les trois devis concurrentiels, le dernier devis n'est pas loin du montant de la convention, et que la marge qui en résulte permet de financer des avantages particuliers, grâce au système de groupage (...). J'ai pu financer le transport de quelques voitures par les marges obtenues sur d'autres dossiers. Les militaires ont compris cette situation et demandent des avantages particuliers. il y a de l'abus et du profit dans ce système (...)" ;

M. Ho You Fat, gérant de la SARL Ho You Fat, entendu le 4 février 1998 :

" L'activité déménagement est très minime, C'est une activité où nous nous retrouvons plus à l'import qu'à l'export. Nous recevons, nous n'exportons pas. S'agissant de consultations téléphoniques, nous n'avons pas gardé de copies de devis de militaires rédigés par nous. Les devis étaient faits sur traitement de texte. S'agissant de militaires pour lesquels nos devis ne passaient pas, nous n'avons pas ouvert de dossiers. On nous contactait par téléphone, nous rédigeons un devis, et puis on n'entendait plus parler de lui. Comme je n'avais pas de structure commerciale pour démarcher, je ne me suis pas trop engagé. Il est possible qu'en 1995 et 1996 nous ayons rédigé plus de cent devis. (...) Si j'avais eu ma structure commerciale, le commercial aurait attendu trois jours pour aller voir le client et tenter d'obtenir l'affaire. N'ayant pas cette structure, un devis est comme un coup d'épée dans l'eau car il est important de répondre au client car nous étions conventionné avec l'Armée. Vis-à-vis du commissariat de l'Armée, ça n'aurait pas fait sérieux de ne pas répondre. Je ne sais pas ce que le commercial de DAG dit au client, quel est l'argument donné par le commercial. il se pourrait éventuellement que le commercial puisse dire d'appeler telle ou telle personne pour faire un devis. Nous sommes quand même contraints, par courtoisie vis-à-vis du Commissariat, de répondre à une demande de devis. Je pars du principe que puisque conventionné, nous devons répondre (...). Il y a des pratiques où certains déménageurs offrent le transport à titre gracieux de voitures personnelles.(...) "

M. Marre, responsable de l'agence de Guyane de la société Calberson Overseas, entendu le 28 janvier 1998 :

" Nous ne sommes pas spécialisés dans le déménagement, nous faisons du transport d'effets personnels uniquement pour les personnels du Centre Spatial Guyanais ou de Vat venant pour le compte du CSG. Les statuts de Calberson prévoient la possibilité de faire du déménagement. Nous avons été amenés à faire des devis pour les militaires, à la demande des gens concernés, environ une centaine. Nous n'avons effectué quasiment aucun déménagement au niveau de ces devis-là. C'est en fait aucun. Nous n'avons pas de véhicules adaptés spécifiquement aux déménagements. Nous n'avons pas de cartons d'emballage, de scotch, etc. Nous n'avons pas de personnels spécialisés dans le déménagement. Nous n'avons pas de logiciels de calcul de montants de déménagement. Nous continuons à faire des devis car, commercialement parlant, il nous semble normal de répondre à une demande qui peut nous être formulée. Nous n'avons pas l'intention

de faire des déménagements, de nous lancer dans cette activité. Calberson Métropole a un correspondant en Guyane, TTG. -Transit et Transport Guyanais-, qui reçoit tout le fret (aérien et maritime) hors spatial. C'est notre correspondant officiel en Guyane. Nous avons eu l'agrément de commissionnaire en douane en 1997; depuis 1992, nous travaillons avec TTG. Nous avons été sollicités par des entreprises de déménagement pour faire des devis de militaires. Il y a eu DAG. Nous en avons fait. Je ne sais pas combien. "

L'enquête menée a ainsi déterminé que, parmi les entreprises ayant délivré des devis, seulement six étaient réellement intéressées par la réalisation de prestations en matière de déménagement des militaires de l'armée de terre : AGS, Amazonie/Biard, DAG et, dans une moindre mesure, Elite International et Ariane et, pour une faible part, Sogudem.

2. L'analyse des documents recueillis

Par ailleurs, les pièces jointes au dossier d'enquête permettent de constater que :

La société Calberson a établi 60 devis sur la période 1995 à 1997 dont 42 fois en parallèle avec l'entreprise DAG.

La société Ho You Fat a délivré 133 devis sur la période 1995/1997 sans avoir réalisé de déménagements et sans avoir eu l'intention de le faire, si l'on se réfère aux déclarations de son gérant en date du 4 février 1998, retranscrites ci-dessus.

La société TTG a établi, de mars 1996 à fin 1997, 317 devis dont la quasi-totalité (315) a été présentée à l'autorité militaire en même temps qu'un devis de D.A.G. et près des trois quarts (233) présentés en parallèle à un devis de la société Biard.

Enfin, d'autres pièces recueillies au cours de l'enquête font état de la prise en charge, par les sociétés de déménagement concernées, du transport du véhicule personnel du militaire concerné par le déménagement ; cette situation a été constatée de la façon suivante :

Biard/Amazonie : 5 fois.

Déménagements Antilles Guyane : 38 fois.

Sogudem : 1 fois.

Ariane : 2 fois.

C. - La notification de griefs du 27 mars 2001

Le 27 mars 2001, les griefs suivants ont été notifiés aux sociétés Amazonie Déménagements, Geodis Overseas en ses qualités de successeur de l'entreprise Calberson Guyane d'une part, et de repreneur de l'activité de la société Transit Transport Guyanais (TTG), d'autre part, Déménagement Antilles Guyanes

(DAG), Ho You Fat et Sogudem.

1) " La mise au point, grâce à une entente tacite, de devis de complaisance par un échange d'informations réciproques, cette entente permettant de se répartir l'ensemble des déménagements des militaires en faisant abstraction de toute concurrence ;

2) La mise en place d'un système de concurrence fictive grâce à l'intervention, soit d'entreprises non concernées par les déménagements des militaires, soit d'entreprises non autonomes vis-à-vis des entreprises du secteur et ce, dans le but d'induire en erreur l'autorité militaire, débitrice finale de la prestation de déménagement sur l'ampleur et la réalité de la concurrence dans le secteur ".

Les sociétés Ariane déménagements et Elite international ayant disparu sans avoir fait l'objet d'une reprise, il ne leur a pas été notifié de grief.

II. - Sur la base des constatations qui précèdent, le Conseil

Considérant qu'il résulte, des déclarations recueillies au cours de l'enquête et reprises au I de la présente décision, que les sociétés Ariane Déménagements, Déménagements Antilles Guyane (DAG), Amazonie Déménagements qui exploite l'enseigne Biard, Sogudem et TTG ont mis en œuvre diverses pratiques par lesquelles elles se sont réparti le marché du déménagement des militaires affectés en Guyane ; qu'ainsi M. Houdin gérant de la société Ariane, a indiqué que, lorsqu'un client militaire contactait sa société, il *"(...) lui était conseillé de demander des devis aux sociétés Biard ou DAG en précisant qu'il avait déjà sollicité Ariane, ces sociétés établissant alors des devis au maximum de la convention alors qu'Ariane baissait le sien dans une proportion de 1 % à 5 % "* ; que ce responsable a précisé qu'il adoptait le même comportement avec les clients qui lui étaient envoyés par les sociétés DAG ou Biard ; que ces déclarations ont été confirmées par Mme Mayeur, représentante du groupe Hesnault en Guyane et responsable de la société Sogudem, par M. Didier, ancien commercial de la société Sogudem, ainsi que par M. Bollo, gérant de la société DAG ; que M. Horcet, gérant de la société Amazonie Déménagements/Biard, a, pour sa part, précisé que, lorsqu'une personne avait déjà choisi l'entreprise avec laquelle elle souhaitait confier son déménagement, il lui délivrait des devis de complaisance d'un montant égal au plafond prévu par la convention signée avec l'administration militaire ;

Considérant qu'il ressort des déclarations des représentants des sociétés DAG, Ho You Fat et Calberson Overseas que ces deux dernières entreprises ainsi que la société TTG, qui n'étaient pas équipées pour effectuer des déménagements et n'étaient pas intéressées par ce marché, ont néanmoins délivré des devis de complaisance, afin de permettre aux sociétés D.A.G et Biard Amazonie, initiatrices de la pratique, de constituer des dossiers contenant trois devis d'entreprises de déménagements ; qu'ainsi, la société TTG, dont le principal actionnaire était la société DAG et dont le dirigeant était, au moment des faits, M. Bollo, également gérant de DAG, n'était, selon les déclarations de son responsable commercial, pas équipée pour réaliser des déménagements, a établi des devis à partir de 1996, sans réaliser aucun déménagement ; que M. Koch, responsable commercial de la société TTG, a déclaré éditer des devis pour aider ses confrères ; que ses déclarations ont été confirmées par une employée de la société qui a précisé que les devis étaient réalisés sur la base d'un logiciel fourni par DAG ; que M. Marre, responsable de l'agence de Guyane de la société Calberson Overseas, a, pour sa part, reconnu avoir été sollicité par des entreprises de déménagement et,

notamment par la société DAG, pour faire des devis de militaires et en avoir fait sans qu'il puisse se remémorer combien ;

Considérant que ces déclarations démontrent l'existence d'une concertation, entre les entreprises en cause pour faire échec à la réglementation qui exige qu'une mise en concurrence réelle ait été réalisée entre trois entreprises pour la prise en charge des frais de déménagement des militaires ;

Considérant que les entreprises de déménagement en cause ont, soit offert, soit accepté lorsque la demande leur en était faite, d'assurer à titre gracieux, le déménagement du véhicule personnel de certains militaires, alors que cette prestation n'est pas remboursée par l'administration et que les personnels en instance de départ avaient été informés, par écrit, du caractère irrégulier de ces comportements ; que l'existence de cette pratique, évoquée dans les déclarations faites par MM. Ho You Fat, Didier et Abadie, a été confirmée par deux des militaires ayant déménagé qui ont reconnu avoir bénéficié de cet avantage, le transport de leur véhicule ayant été pris en charge par la société de déménagement en guise de cadeau commercial ; que ce procédé est de nature, par l'avantage indu qu'il procure, à inciter les personnels militaires à se rendre complices des pratiques d'entente mises en œuvre par les entreprises ;

Considérant que la société Amazonie Déménagements conteste, pour sa part, l'existence d'une entente avec les autres entreprises intervenant sur le marché ;

Mais considérant que la participation de cette société à la pratique relevée ressort des déclarations de son propre gérant, M. Horcet qui a précisé : " (...) *Il y a également des personnes qui viennent au bureau, qui savent avec qui elles vont déménager et qui demandent qu'on leur fournisse un devis sur les droits, c'est-à-dire sur le montant de la convention. Nous ne pouvons pas dire non commercialement. Les personnes ont besoin de 3 devis, certains disent " je veux un devis ", je le fais et c'est tout* " ; que ces déclarations sont confirmées par celles de M. Houdin, responsable de la société Ariane Déménagement, reprises supra et par le fait que, pour l'année 1997, la société Biard Amazonie a présenté 228 devis en compétition avec la société D.A.G, dont 59 seulement se situaient au dessous du plafond fixé par la convention et pouvaient lui permettre d'être attributaire du marché ;

Considérant que la société Amazonie Déménagements soutient encore que les pratiques en cause sont la conséquence de la réglementation régissant le déménagement des militaires qui rendrait impossible le jeu normal de la concurrence, ainsi que du comportement des militaires, principaux bénéficiaires des errements constatés ;

Considérant, cependant, que la réglementation invoquée, conçue pour obtenir le meilleur prix par l'exercice d'une libre concurrence entre déménageurs ne saurait être incriminée ; que l'existence de plafonds de droits à remboursement fixés par l'administration, ne fait nullement obstacle, par elle même, au jeu de cette concurrence ;

Considérant, par ailleurs, que ni la circonstance que certains clients auraient pu être demandeurs de devis fixés au plafond prévu par la réglementation pour leur permettre de constituer leur dossier avec l'entreprise qu'ils avaient retenue, ni la connaissance par l'administration de l'existence de ces comportements, ni le caractère éventuellement généralisé de ceux-ci, à les supposer établis, sont sans incidence sur la qualification

des pratiques analysées ci-dessus ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède que les sociétés Amazonie Déménagements, Déménagement Antilles Guyane (DAG), Société guyanaise de manutention (Sogudem), Transit Transport Guyanais (TTG), Calberson Overseas, Ho You Fat, se sont concertées afin de faire échec au libre jeu de la concurrence sur le marché du déménagement des militaires affectés en Guyane ; que cette pratique, qui a eu pour objet et pour effet de faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché, est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce ;

Sur l'imputabilité des pratiques

Considérant que la société Geodis Overseas à laquelle ont été notifiés les griefs en qualité de successeur de l'entreprise Calberson Guyane et de repreneur de l'activité de la société TTG, fait valoir, d'une part, que l'agence Calberson Guyane ne disposait pas de la personnalité morale et qu'elle ne pouvait donc se voir notifier des griefs en qualité de successeur de cette entreprise, d'autre part, qu'elle ne saurait être tenue pour responsable des pratiques imputées à la société TTG qui, bien que faisant l'objet d'une décision de liquidation judiciaire, continue d'exister ;

Considérant, d'une part, que les pratiques notifiées à la société Géodis Overseas France ont été mises en œuvre par l'agence de Guyane de la société Calberson Overseas située à Kourou ; que cette dernière société a changé de dénomination pour celle de Géodis Overseas en 1999 ; que c'est donc en qualité d'exploitante de l'agence de Guyane et non de repreneur de la société Calberson Overseas que la société Géodis Overseas France doit répondre des pratiques mises en œuvre ;

Considérant, d'autre part, qu'il ressort des pièces du dossier ainsi que des précisions apportées lors de la séance que la société Transport Transit Guyane, qui a cédé à la société Géodis Overseas le fonds de commerce local dans le cadre duquel les pratiques en cause ont été mises en œuvre, a été mise en liquidation judiciaire par le tribunal mixte de commerce de Cayenne, le 29 septembre 1999 ; que les opérations de liquidation n'étant pas achevées, la personne morale qui est le support de cette entreprise existe toujours ; qu'il lui appartient donc de répondre des pratiques qu'elle a mises en œuvre et qui ne sauraient être imputées à la société Géodis Overseas ; que, compte tenu de la procédure collective dont la société Transport Transit Guyane fait l'objet, il n'y a pas lieu de reprendre les poursuites à l'encontre de cette dernière ;

Sur les sanctions

Considérant qu'aux termes de l'article L. 464-2 du code de commerce dans sa rédaction antérieure à l'entrée en vigueur de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001, " *le Conseil de la concurrence (...) peut infliger une sanction pécuniaire applicable soit immédiatement, soit en cas d'inexécution des injonctions. Les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie et à la situation de l'entreprise ou 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 % du montant du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos (...)* " ; qu'aux termes de l'article L. 464-5 : " *La commission permanente peut prononcer les mesures prévues à l'article L. 464-2. Toutefois, la sanction pécuniaire*

prononcée ne peut excéder 500 000 F pour chacun des auteurs de pratiques prohibées. "

Considérant que les pratiques en cause, qui ont eu directement pour objet de détourner l'application d'une réglementation précisément destinée à assurer le libre jeu de la concurrence dans le secteur des déménagements des militaires de l'armée de terre affectés en Guyane, présentent un caractère certain de gravité ;

Considérant que le dommage à l'économie résulte de ce que les pratiques ont eu pour effet, non seulement de faire obstacle à la libre fixation des prix, mais encore de provoquer la hausse artificielle de ces prix, établis par référence non à la réalité des coûts mais aux plafonds de remboursement fixés par la réglementation ; qu'en outre, elles se sont poursuivies pendant plusieurs années ;

En ce qui concerne la société DAG (Déménagements Antilles Guyane) ;

Considérant que la société DAG a joué un rôle important dans les pratiques retenues ; qu'elle a mis en place, grâce aux liens l'unissant étroitement, au moment des faits, à la société TTG, un système de délivrance de devis de complaisance établis par cette dernière société selon un modèle et des instructions que la société DAG. lui a fournis ; que, par ailleurs, la société DAG a été l'un des principaux bénéficiaires des pratiques puisque le chiffre d'affaires réalisé par elle en 1998 en matière de déménagements de militaires a atteint la somme de 5 082 969 F, la plus élevée du secteur ; qu'en outre, elle a déjà été condamnée, par une décision n° 92-D-36 du 19 mai 1992, à une sanction pécuniaire de 100 000 F en raison de sa participation à une pratique de devis de couverture ; qu'elle a réalisé en France, au cours de l'année 2000, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 12 240 903 F ; qu'en fonction des éléments tant généraux qu'individuels appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction pécuniaire d'un montant de 330 000 F,

En ce qui concerne la société Amazonie Déménagements ;

Considérant que la société Biard Amazonie, signataire d'une convention spécifique avec le ministère de la défense, a été elle aussi l'un des principaux acteurs de la mise en œuvre des pratiques ; qu'elle en a été, elle aussi, l'une des principales bénéficiaires puisque le chiffre d'affaires réalisé par la société en 1998 en matière de déménagements de militaires s'est élevé à la somme de 3 316 697 F ; qu'elle a réalisé en France au cours de l'année 2000, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 8 247 747 F ; qu'en fonction des éléments tant généraux qu'individuels appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction pécuniaire d'un montant de 165 000 F ;

En ce qui concerne la société Sogudem ;

Considérant que la société Sogudem a participé aux pratiques relevées, notamment en acceptant de fournir des devis de couverture ; que si l'entreprise n'a pas tiré un profit important du système mis en place, elle n'en a pas moins permis à celui-ci, par sa complicité active, de perdurer ; qu'elle a réalisé en France au cours de l'année 2000, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 1 230 928 F ; qu'il y a lieu, en fonction des éléments tant généraux qu'individuels appréciés ci-dessus, de lui infliger une sanction pécuniaire d'un montant de 25 000 F ;

En ce qui concerne la société Géodis Overseas France ;

Considérant que la société Calberson Overseas France, à présent dénommée Géodis Overseas France, a participé aux pratiques relevées en acceptant de délivrer des devis de couverture ; que, même si l'entreprise n'a pas tiré un profit direct de cette pratique, elle n'en a pas moins, par sa complicité, permis à celle-ci de perdurer ; qu'elle a réalisé en France au cours de l'année 2000, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 648 082 596 F ; qu'il y a lieu, en fonction des éléments tant généraux qu'individuels appréciés ci-dessus, de lui infliger à la société Geodis Overseas France une sanction pécuniaire d'un montant de 350 000 F ;

En ce qui concerne la société Ho You Fat ;

Considérant que la société Ho You Fat a participé aux pratiques relevées en acceptant de délivrer des devis de couverture ; que, même si l'entreprise n'a pas tiré un profit direct de cette pratique, elle n'en a pas moins, par sa complicité, permis à celle-ci de perdurer ;

Considérant que, par une décision n° 92-D-36 du 19 mai 1992, le Conseil de la concurrence a infligé à la SARL Ho You Fat une sanction pécuniaire de 50 000 F pour des pratiques de devis de couverture mises en œuvre par l'agence Ho You Fat en 1989 et pendant les années précédentes ;

Considérant que, par une note adressée en cours de délibéré, la société Ho You Fat, qui soutient n'avoir jamais fait l'objet de sanctions pécuniaires par le Conseil de la concurrence pour des pratiques liées au marché des déménagements en Guyane, démontre avoir fait l'acquisition, en 1991, de l'agence Ho You Fat dont l'exploitant personnel avait été mis en redressement judiciaire par jugement du tribunal de grande instance de Cayenne statuant en matière commerciale en date du 11 mars 1987 ; qu'elle en déduit que la décision n° 92-D-36 du 19 mai 1992 ne peut la concerner ;

Considérant, cependant, que la décision n° 92-D-36 du 19 mai 1992, qui n'a pas fait l'objet de recours de la part de la société Ho You Fat, vise cette dernière société ; que la société Ho You Fat ne peut, dès lors, prétendre s'être livrée aux pratiques décrites dans la partie " *constatations* " de la présente décision dans l'ignorance de leur caractère prohibé et de leur gravité ;

Considérant que la société Ho You Fat a réalisé en France au cours de l'année 2000, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 7 441 548 F ; qu'en fonction des éléments tant généraux qu'individuels appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction pécuniaire d'un montant de 220 000 F ;

Considérant qu'aux termes de l'article L. 420-6 du code de commerce : " *Est puni d'un emprisonnement de quatre ans et d'une amende de 500 000 F le fait, pour toute personne physique, de prendre frauduleusement une part personnelle et déterminante dans la conception, l'organisation ou la mise en œuvre de pratiques visées aux articles L. 420-1 et L. 420-2....* " ; que le Conseil de la concurrence a, à de multiples reprises, sanctionné des pratiques similaires à celles relevées en l'espèce ; que l'administration militaire a rappelé par écrit aux responsables des entreprises en cause ainsi qu'aux militaires en instance de déménagement le caractère frauduleux de ces pratiques ; que plusieurs éléments du dossier font état de la participation active et personnelle de responsables des sociétés concernées ; qu'il y a lieu, en conséquence, d'adresser l'ensemble

du dossier au procureur de la République près le tribunal de grande instance de Cayenne ;

Considérant qu'en vertu de l'article L. 464-2, alinéa 5 du code de commerce, le Conseil de la concurrence peut ordonner la publication de sa décision dans les journaux ou publications qu'il désigne ; que les frais sont supportés par les personnes intéressées ;

Considérant qu'il convient de rappeler aux personnels militaires le caractère illicite des pratiques analysées ci-dessus ainsi que les sanctions prononcées à l'encontre des entreprises qui s'y prêtent ; qu'il y a lieu, en conséquence, d'ordonner aux entreprises visées à l'article 2 ci-après la publication de la présente décision, à frais communs et à proportion des sanctions pécuniaires qui leurs sont infligées, dans le magazine " Armée d'Aujourd'hui ", mensuel édité par le ministère de la défense, acceptant la publicité, et destiné spécifiquement à l'information des personnels militaires, ainsi que dans le quotidien " France Antilles ".

DÉCIDE

Article 1^{er} : Il est établi que les entreprises DAG, Amazonie Déménagements, Sogudem, Ho You Fat et Geodis Overseas France ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ;

Article 2 : Sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

350 000 F à la société Geodis Overseas France ;

330 000 F à la société Déménagement Antilles Guyane (DAG) ;

220 000 F à la SARL Ho You Fat ;

165 000 F à la société Amazonie Déménagements ;

25 000 F à la société Sogudem ;

Article 3 : Dans un délai maximum de trois mois à compter de sa notification, la partie II de la présente décision sera publiée, à frais communs et à proportion des sanctions pécuniaires qui leur sont infligées par les entreprises mentionnées à l'article 2 dans le magazine " Armées d'aujourd'hui " édité par le ministère de la défense et dans le quotidien " France-Antilles " ; ces publications seront précédées de la mention :
" *Décision du Conseil de la concurrence en date du (...) relative à la situation de la concurrence dans le secteur du déménagement des militaires affectés dans le département de la Guyane* " ;

Article 4 : Le dossier sera transmis au procureur de la République près le tribunal de grande instance de Cayenne en application de l'article L. 462-6 du code de commerce ;

Délibéré sur le rapport de M. Lenoir, par Mme Hagelsteen, présidente, Mme Pasturel, vice-présidente, M. Jenny, vice-président.

La secrétaire de séance,
Françoise Hazaël-Massieux

La présidente,
Marie-Dominique Hagelsteen

© *Conseil de la concurrence*