



**Décision n° 06-D-03 bis* du 9 mars 2006
relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des appareils
de chauffage, sanitaires, plomberie, climatisation**

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la lettre enregistrée le 11 septembre 1998, sous le numéro F 1083, par laquelle le ministre de l'économie et des finances a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre dans le secteur des appareils de chauffage, sanitaires, plomberie, climatisation ;

Vu l'article 81 du traité instituant la Communauté Européenne ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 et le décret n° 2002-689 du 30 avril 2002, fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce ;

Vu les décisions de secret d'affaires n° 03-DSA-28 du 28 juillet 2003, n°05-DSA-29, 05-DSA-30, 05-DSA-31, 05-DSA-32 du 20 juillet 2005 ;

Vu le procès-verbal du 30 mai 2005, par lequel le rapporteur général du Conseil de la concurrence s'est engagé à proposer au Conseil d'accorder aux sociétés Brossette (12) et Emafu (85) le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les observations présentées par les sociétés et organismes suivants : Point P (13), Comafranc (14), Martin Belysoud SA (15), Asturienne (16), Richardson (17), Ideal standard (18), Descours et Cabaud (19), Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) (20), Equinoxe (21), Groupe sanitaire européen - RESIA (22), Mano (23), ZGS Acova (24), Orvif (25), Cobatri (26), Fédération des industries de la salle de bains (FISB) (27), Groupement des fabricants de matériels de chauffage central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) (28), Association chauffage fioul (29), CAPEB Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (30), CAPEB UNA CPC Union nationale artisanale couverture plomberie chauffage (31), Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie de France (UNCP) (32), Union climatique de France (UCF) (33), Saunier Duval eau chaude chauffage (SDECC) (34), Elm Leblanc (35), Chaffoteaux et Maury (36), Frisquet (37), Valentin SAS (38), Roca (39), Nicoll (40), Kohler France (42), Finimetal (43), Villeroy & Boch (44), Grohe (45), Salmson Wilo (46), Pompes Grundfos distribution SAS (47), De Dietrich thermique (48), Oras (49), Wilo France (50), Ets Pastor (51), Auer (52), Comap (53), Danfoss (54), Fournier (Delpha) (55), Baxi SA (56), Technibois (57), Briffault (59), Elco (60), Eurojauge (62), Faral France (63), Ferroli France (64), Geminox (65), Joncoux (66), Siemens (Landis & Staefa) (67), Mark BV (68), Metalotherm France (69), Novatrix (70), Oventrop (71), Testo (75), Tubest (76), Tolerie émaillerie nantaise (TEN) (77), Zehnder (78), Giacomini (79), Watts Eurotherm (80), Gurtner (81), Ets Louis Morel (82), Desbordes (83), Ets Roussin et Fils (84), Etablissements Jacques Bayart (86), Bodinier Oger (87), Boulay Frères (88), Delatte & Feuilly (Ceditherm) (89), De Latour Midel (90), Billon Services (91), Eutec (93), Le Goff confort (94), Comet (Compagnie orléanaise de matériel électrique et

thermique) (95), Prothermic (96), Prothermie (97), Thermic Anjou (98), TPLC (99), VF confort (100), Balitrand (101), Le Disque Bleu (105), Escoula (106), Rousselot CSM SA (107), Sesco 22 (108), Sesco 35 (109), Etablissements Verney (110), Bigmat Adoue (111), Anconetti Star (112), Anconetti Slarc distributeur (114), Artisans du Velay (115), Batimantes (116), Braun et Baltes (117), Caffiaux & Debatte (118), Charpentier (119), Comptoir forestier (120), Comptoir des matériaux (121), CS Frizat (122), SFCP (Société de fournitures pour chauffagistes et plombiers) (123), Filloux (124), Schmitt Ney chauffage (125), Distribution sanitaire chauffage (127), Moy sanitaire chauffage (128), Person (129), Sanibat (130), Sanichaud (131), SCO (Sanitaire chauffage outillage) (132), Therm'essonne (134), Anconetti Auvergne (136), Baudry (137), CDM (138), Ets H Bertaux (139), Gury Frères (140), Mafart (141), Groupe Lariviere (142), ICSC Colombes (143), Sodiatec (144), Yonnelec (145), Comptoir sanitaire du centre (146), SAS Adoue Matériaux (147), SAS Partidis (148), SAS Pompes Salmon (149) et par le commissaire du gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure, le rapporteur général, le commissaire du gouvernement et par les sociétés et organismes suivants entendus lors de la séance des 18 et 19 novembre 2005 : Brossette (12), Point P (13), Comafranc (14), Martin Belysoud SA (15), Asturienne (16), Richardson (17), Ideal standard (18), Descours et Cabaud (19), Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) (20), Equinoxe (21), Groupe sanitaire européen - RESIA (22), Mano (23), ZGS Acova (24), Orvif (25), Cobatri (26), Fédération des industries de la salle de bains (FISB) (27), Groupement des fabricants de matériels de chauffage central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) (28), Association chauffage fioul (29), Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB) (30), Union nationale artisanale couverture plomberie chauffage (CAPEB UNA CPC) (31), Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie de France (UNCP) (32), Union climatique de France (UCF) (33), Saunier Duval eau chaude chauffage (SDECC) (34), Elm Leblanc (35), Chaffoteaux et Maury (36), Frisquet (37), Valentin SAS (38), Roca (39), Nicoll (40), Geberit (41), Kohler France (42), Finimetal (43), Villeroy & Boch (44), Grohe (45), Salmson Wilo (46), Pompes Grundfos distribution SAS (47), De Dietrich thermique (48), Oras (49), Wilo France (50), Ets Pastor (51), Auer (52), Comap (53), Danfoss (54), Fournier (Delpha) (55), Baxi SA Ideal standard chauffage (56), Technibois (57), Briffault (59), Elco (60), Pettinaroli (Eurob) (61), Eurojauge (62), Faral France (63), Ferroli France (64), Geminox (65), Siemens (Landis & Staefa) (67), Metalotherm France (69), Oventrop (71), Testo (75), Tubest (76), Zehnder (78), Giacomini Sa (79), Gurtner (81), Ets Louis Morel (82), Desbordes (83), Emafu (85), Etablissements Jacques Bayart (86), Bodinier Oger (87), Boulay Frères (88), Delatte & Feuilly (Ceditherm) (89), De Latour Midel Sa (90), Eutec (93), Le Goff confort (94), Comet (Compagnie orléanaise de matériel électrique et thermique) (95), Prothermic (96), Prothermie (97), Thermic Anjou (98), TPLC. (99), VF confort (100), Balitrand (101), Chausson Matériaux (102), Le Disque Bleu (105), Escoula (106), Rousselot CSM SA (107), Sesco 22 (108), Sesco 35 (109), Etablissements Verney (110), Anconetti Star (112), Anconetti (113), Batimantes (116), Caffiaux & Debatte (118), Comptoir des matériaux (121), CS Frizat (122), SFCP (société de fournitures pour chauffagistes et plombiers) (123), Schmitt Ney chauffage (125), Distribution sanitaire chauffage (127), Moy sanitaire chauffage (128), Person (129), Sanibat (130), Therm'essonne (134), Gury Frères (140), Mafart (141), Groupe Lariviere (142), Icsc Colombes (143), Sodiatec (144), SAS Adoue matériaux (147), SAS Partidis (148), SAS Pompes Salmon (149) ;

Les sociétés suivantes ont été régulièrement convoquées : Armstrong (58), Joncoux SA (66), Tolerie émaillerie nantaise (TEN) (77), Watts Eurotherm (80), Bigmat Adoue (111), Filloux

(124), Baudry (137), CDM (138), Yonnelec (145), Comptoir sanitaire du centre (146), Billon services (91), Braun et Baltes (117), Artisans du Velay (115), SA Comptoir forestier (120), GBC Gerondeau (145), SAS Novatrix (70), Entreprise Raoul Berthilier RBM (72), Distribution matériel habitat (DMH) (126), Sodrac (133), Mark BV (68), Anconetti Auvergne (136), Anconetti Slarc (114), Charpentier (119), Docks bâtiment et industrie (104).

Adopte la décision suivante :

I. Constatations	11
A. Les secteurs concernés	11
1. Les produits.....	11
a) Les produits sanitaires.....	11
b) Les produits de chauffage et de climatisation.....	12
2. Les opérateurs	13
a) Les fabricants	13
b) Les distributeurs.....	15
1. Les négociants grossistes	15
2. Les grandes surfaces de bricolage (GSB)	17
3. Les coopératives d'achat d'installateurs	18
4. Les parts de marchés des différents circuits de distribution.....	20
c) Les entreprises d'installations	20
B. Les pratiques relevées	23
1. Les pratiques des négociants grossistes et de leur federation professionnelle (FNAS)	25
a) Les réunions « Grands Confrères »	25
b) Les réunions internes à la FNAS (Fédération française des négociants en Appareils sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations).....	37
1. Les réunions du bureau de la FNAS.....	37
2. Les conseils d'administration de la FNAS (appelés aussi conseils nationaux)	40
3. Les assises nationales de la FNAS	60
4. Les commissions économiques de la FNAS	64
5. La charte «membres associés» de la FNAS	79
c) Accord sur les prix et les remises entre les sociétés Richardson et Martin Belysoud	83
2. Les pratiques des groupements de referencement.....	84
a) Les pratiques du groupement Centramat.....	84
1. Les critères d'adhésion au groupement	84
2. Le référencement des fournisseurs	85
3. Les chartes élaborées au sein du groupement Centramat.....	85

a) Le contenu des chartes Centramat.....	85
b) L’élaboration et l’adoption des chartes Centramat	87
c) La communication des chartes Centramat	89
d) La signature des chartes	90
4. Les mesures de représailles de Centramat envers les non signataires des chartes.....	90
b) Les pratiques du Groupe Sanitaire Européen (GSE)	92
1. Les critères d’adhésion au GSE	93
2. Le référencement des fournisseurs	94
3. La politique commerciale du GSE à l’égard des fabricants	94
a) Pressions visant à obtenir la suspension de l’approvisionnement des concurrents	95
b) Pressions visant à obtenir des conditions commerciales plus avantageuses que celles des concurrents (coopératives d’installateurs, GSB...).....	96
c) Déréférencement des fournisseurs	97
c) Le référencement des produits des fournisseurs du Groupement Sanitaire Parisien	98
1. Les critères d’adhésion au GSP.....	98
2. Le référencement des fournisseurs.....	99
3. La politique commerciale du GSP à l’égard des fabricants	103
a) Pressions visant à obtenir la suspension de l’approvisionnement des circuits concurrents :	103
b) Pressions visant à obtenir des conditions commerciales plus avantageuses que celles accordées aux concurrents (coopératives d’installateurs, GSB ...) :.....	105
c) Déréférencement des fournisseurs :	107
3. Les contrats de distribution des fournisseurs de produits de chauffage	107
a) Le contrat de distribution de la société Saunier Duval	108
b) Le contrat de distribution de la société Elm Leblanc.....	112
c) Le contrat de distribution de la société Chaffoteaux et Maury.	113
d) Le contrat de distribution de la société Frisquet	114
e) Le contrat de distribution sélective de la société De Dietrich.....	117
4. Les comportements des fournisseurs vis à vis des coopératives d’installateurs et des GSB face aux pressions des grossistes.....	117
a) Les déclarations de certains fabricants ayant fait l’objet de pressions de la part des grossistes	117
b) Les difficultés d’approvisionnement des coopératives d’installateurs	120

1. Les refus de vente et modifications discrétionnaires des conditions commerciales.....	120
2. Les autres difficultés faisant suite aux tensions commerciales et aux refus de vente	129
c) Les difficultés d'approvisionnement des grandes surfaces de bricolage en chaudières murales à gaz.....	130
1. Les difficultés d'approvisionnement de la société Castorama	130
2. Les difficultés d'approvisionnement du groupe Leroy Merlin	131
3. Les difficultés d'approvisionnement rencontrées par Brico-Dépôt : Le rachat des chaudières murales à gaz par la société Saunier Duval au magasin de St Herblain.....	136
3. Les actions communes menees par les organisations professionnelles.....	137
a) Les actions communes menées par l'UCF et la FNAS auprès des fournisseurs de chaudières murales à gaz et de leur syndicat (SAPEC puis GFCC).....	137
b) Les actions communes menées par la FNAS et la CAPEB	139
c) Les accords conclus entre les organisations professionnelles.....	140
1. L'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie de 1985 et son avenant de février 1997	141
2. Les accords relatifs à la convention Point Confort Gaz Naturel (PCGN) et le contrat d'exploitation « PCGN ».....	146
2.1 La convention Point Confort Gaz Naturel (PCGN) entre GDF et la FNAS.....	147
2.2 L'accord cadre de dynamisation commerciale des « PCGN » entre la FNAS, la CAPEB UNA CPC, l'UCF, l'UNCP	148
2.3 L'accord cadre sur la promotion des produits de chauffage et des « PCGN » entre la FNAS et le GFCC	152
2.4 La convention chauffage-fioul	153
C. Les griefs notifiés	154
II. Discussion	160
A. Sur la prescription des faits	160
B. Sur la procédure	161
1. Sur la durée excessive de la procedure.....	161
2. Sur les prétendues irrégularités entachant la procédure	162
a) Sur la prétendue déloyauté de l'enquête administrative	162
Sur la prétendue absence d'indications de l'objet de l'enquête	162
Sur les prétendues irrégularités des auditions et des procès-verbaux	164
Sur le fait de ne pas avoir été auditionné	164
Sur la non retranscription des questions dans les procès-verbaux	164

Sur les préputées irrégularités des saisies	165
Sur les préputées irrégularités dans le déroulement des opérations de visites et saisies et l'établissement des procès-verbaux d'audition	166
Sur l'utilisation d'une enquête réalisée par la DDCCRF du Nord.....	168
b) Sur la préputée déloyauté de l'instruction	169
Sur la notification d'un grief précédemment notifié dans le cadre d'une autre procédure	169
Sur la préputée soustraction de pièces par la rapporteure nuisant aux droits de la défense.....	170
Sur la violation du principe de séparation des pouvoirs lors de l'octroi d'un délai supplémentaire.....	170
Sur la non conformité du délai supplémentaire accordé avec l'article L.463-2 du code de commerce.....	171
Sur le non respect du principe d'égalité des armes lors de l'octroi d'un délai supplémentaire	172
Sur la violation du principe de non-discrimination entre les destinataires de la notification de griefs.....	173
Sur la préputée violation des droits de la défense de Partidis	173
c) Sur le risque d'une double/triple sanction des même faits.....	174
d) Sur la notification des griefs à la société Geberit	175
C. Sur le bien fondé des griefs	175
1. Sur les marchés pertinents.....	175
a) Sur les marchés de produits.....	175
b) Sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution	176
Sur le marché amont de l'approvisionnement.....	177
Sur le marché aval de la distribution au détail	178
c) Sur le marché de l'installation.....	183
2. Sur les différents griefs notifiés	183
a) Sur l'action concertée au soutien de la « filière professionnelle ».....	183
Sur la définition de la filière professionnelle	183
Justification du soutien de la filière professionnelle	185
b) Sur les pratiques d'ententes horizontales entre négociants grossistes	187
§1. Sur les griefs n°1 (réunions « Grands Confrères ») et n°3 (réunions FNAS)	187
1.1 Sur le cadre juridique dans lequel doit être apprécié la notion d'entente horizontale anticoncurrentielle	187
Sur les principes en droit communautaire et en droit national.....	188

Sur les éléments de preuve permettant de démontrer la participation d'une entreprise à une entente horizontale	191
1.2 Sur les réunions « Grands Confrères » visées par le grief n°1	192
♦ Sur l'objet anticoncurrentiel des réunions « Grands Confrères ».....	192
i) Sur la réunion du 15 septembre 1993	192
a) L'interdiction de livrer les coopératives d'installateurs et les grandes surfaces de bricolage	192
b) Le boycott des fournisseurs qui vendent directement aux grandes surfaces de bricolage :	193
ii) Sur la réunion du 26 avril 1995	193
a) Les pressions à l'encontre des fournisseurs pour qu'ils cessent d'approvisionner les coopératives d'installateurs :	194
b) La surveillance de la politique commerciale des fabricants De Dietrich, Chappée, Grohe, Chaffoteaux et Maury livrant les GSB et les coopératives :	195
iii) Sur la réunion du 20 septembre 1995	196
iii) Sur la réunion du 16 novembre 1995.....	196
iiii) Sur la réunion du 25 avril 1996	198
iii) Sur la réunion du 9 octobre 1996.....	199
♦ Sur l'accord de volonté des entreprises participant aux réunions « Grands Confrères ».....	201
♦ Sur la contribution individuelle des parties à la mise en œuvre des pratiques visées par le grief n°1 et leur effet anticoncurrentiel.....	205
1.3 Sur les réunions organisées par la FNAS visées par le grief n°3	208
♦ Sur l'objet anticoncurrentiel des réunions FNAS	209
i) Les bureaux de la FNAS	209
ii) Les Conseils d'administration de la FNAS	210
♦ Sur la réunion du 15 septembre 1994	210
♦ La réunion du 24 novembre 1994	211
♦ Les réunions des 12 janvier et 16 mars 1995	212
♦ La réunion du 22 juin 1995	213
♦ La réunion du 21 septembre 1995	215
♦ La réunion du 23 novembre 1995	216
♦ La réunion du 11 janvier 1996.....	217
♦ La réunion du 14 mars 1996	218
♦ La réunion du 19 septembre 1996	219
♦ La réunion du 21 novembre 1996.....	220
iii) Les assises de la FNAS d'avril 1994, 1995, 1996 et 1997	221

iii) Les Commissions économiques de la FNAS.....	224
◆ La commission économique du 31 janvier 1996	224
◆ La commission économique du 14 mars 1996	227
◆ La commission économique du 20 juin 1996	227
De Dietrich : prêt à s'engager dans ce sens, après le retrait d'Oertli	227
◆ La commission économique du 18 septembre 1996.....	228
◆ La commission économique du 20 novembre 1996	229
iii) Conclusion générale sur l'objet anticoncurrentiel des réunions FNAS visées par le grief n° 3	230
◆ Sur l'accord de volonté des entreprises participant aux réunions visées par le grief n°3.....	230
◆ Sur la contribution individuelle des sociétés à la mise en œuvre des décisions prises au cours des réunions visées par le grief n°3 et leur effet anticoncurrentiel.....	233
§2. Sur l'entente sur les prix entre Richardson et Martin Belaysoud dans la zone Chambéry/ Annecy (grief n°2)	237
§3. Sur les groupements de référencement des grossistes (griefs n°4, 5 et 6) 240	
3.1. Sur les règles du droit de la concurrence applicable aux groupements de référencement	241
3.2. Sur la constitution du groupement et les conditions d'agrément de ses membres	243
◆ Sur le groupement Centramat (grief n°4)	243
◆ Sur le GSP (grief n°5).....	244
◆ Sur le GSE (grief n°6).....	244
3.3. Sur la politique commerciale du groupement	245
a) Sur la politique commerciale de Centramat (grief n°4)	245
◆ Sur la charte Centramat	245
i) Sur l'objet anticoncurrentiel de la charte Centramat	245
ii) Sur l'accord de volonté des associés de Centramat en faveur de la charte	249
◆ Sur les mesures de rétorsion mises en œuvre au sein du groupement Centramat	251
◆ Sur la contribution individuelle des membres de Centramat à la mise en œuvre de la politique commerciale du groupement	254
b) La politique commerciale du GSP	255
◆ Sur l'objet anticoncurrentiel de la politique commerciale du GSP	255
◆ Sur la mise en œuvre de la politique commerciale du GSP par ses membres	257

◆ Sur la contribution individuelle des membres du GSP à la mise en œuvre de la politique commerciale du groupement	261
c) La politique commerciale du GSE	262
◆ Sur l'objet anticoncurrentiel de la politique commerciale du GSE	262
◆ Sur la mise en œuvre de la politique commerciale du GSE.....	264
◆ Sur la contribution individuelle des membres du GSE à la mise en œuvre de la politique commerciale du groupement	267
§4. Sur les ententes verticales entre grossistes et fabricants	268
4.1. Sur la charte « Membres associés de la FNAS » (grief n°7).....	268
◆ Sur l'objet anticoncurrentiel de la charte « membres associés »	268
◆ Sur l'accord de volonté des fabricants d'adhérer à la charte FNAS ...	269
i) Sur l'accord explicite des fabricants en faveur de la charte FNAS	270
ii) Sur l'accord tacite des fabricants à la charte FNAS	273
◆ Les fabricants ayant démontré avoir livré les GSB et les coopératives d'installateurs entre 1994 et 1998 : le refus de la charte FNAS	274
◆ Les fabricants ayant contribué à freiner la mise en place ou l'avancée d'autres circuits que le négoce : l'acceptation tacite de la charte FNAS	276
4.2. Sur la charte Centramat (grief n°8)	288
4.3. Sur les ententes verticales au sein du GSP (grief 9) et du GSE (grief n°10)	301
◆ Sur l'objet anticoncurrentiel des ententes visées par les griefs n° 9 et 10	301
◆ Sur l'accord de volonté	302
4.4. Sur les contrats de distribution sélective (grief n°11)	306
4.5 Sur l'entente sur les prix entre Saunier Duval et certains grossistes (grief n°12).....	313
§5) Sur les ententes entre les organisations professionnelles de fabricants, grossistes et installateurs	314
5.1 Sur le grief n°13	314
5.2 Sur le grief n°14	321
5.3 Sur le grief n°15	327
◆ Sur l'action commune de 1993	327
◆ Sur l'action commune de 1996	330
5.4 Sur le grief n°16	331
3. Sur l'application du droit communautaire de la concurrence	331
D. Sur les sanctions	334
1. Sur la gravité des faits	334
2. Sur le dommage a l'économie	335

3. Sur l'imputabilité des pratiques anticoncurrentielles	336
Sur les erreurs de destination de la notification des griefs.....	336
Sur l'imputabilité des pratiques entre sociétés mères et filiales.....	337
Sur l'imputabilité des pratiques à la suite des transformations intervenues dans la structure d'exploitation de l'entreprise	338
Sur l'imputabilité de pratiques anticoncurrentielles à un syndicat	341
Sur l'imputabilité des pratiques mises en œuvre au sein d'un groupement par ses membres	342
4. Sur le montant de la sanction	343
DISPOSITIF.....	357

I. Constatations

A. LES SECTEURS CONCERNES

1. Les pratiques litigieuses ont été relevées sur les marchés de l'approvisionnement, de la distribution et de l'installation des produits sanitaires, de chauffage, de climatisation, de plomberie et de canalisations.

1. LES PRODUITS.

a) Les produits sanitaires.

2. Les articles sanitaires et la robinetterie constituent la première famille de produits. Ce segment peut être divisé en trois sous segments : en premier lieu l'équipement sanitaire, qui regroupe la céramique sanitaire (lavabos, cuvettes, réservoirs, etc.), les baignoires et les douches ; en deuxième lieu la robinetterie, la plomberie sanitaire et les accessoires de douche ; en troisième lieu l'aménagement sanitaire, qui comprend notamment les meubles et accessoires de salle de bains, les armoires de toilette et les miroirs, les rideaux et tapis de douche. Les volumes et valeurs des produits sanitaires commercialisés en France entre 1994 et 1996 étaient les suivants :

Produits	Volumes des produits commercialisés (en milliers de pièces)		
	1994	1995	1996
Céramique sanitaire	6 998 506	6 933 021	6 835 124
Baignoire	nc	430 419	434 044
Douche	nc	225 807	218 461
Robinetterie	nc	nc	nc
Valeurs des produits commercialisées (en milliers de francs)			
Céramique sanitaire	1 825 858	1 769 753	1 739 830
Baignoire	nc	494 722	485 196
Douche	nc	345 087	346 848
Robinetterie	nc	1 333 343	1 239 057

(annexes n° 52, cote 2547, 2546, 2545, 2542 à 2544 - Dans la présente décision, les annexes numérotées sont les annexes au rapport administratif d'enquête)

3. Il convient de préciser que les produits non raccordables sont distribués à parts égales entre les grandes surfaces de bricolage (GSB) et les grossistes et ne sont soumis à aucune réglementation. En revanche, les produits raccordables aux installations d'arrivée d'eau chaude et froide ainsi qu'aux évacuations sont soumis aux règlements sanitaires départementaux prévus par les articles L. 1311-1 et L. 1311-2 du code de la santé publique. Cette réglementation porte sur les branchements et la protection contre les retours d'eau du réseau d'immeubles vers le réseau public, la qualité technique sanitaire des réseaux de distribution internes d'immeubles et celle des installations privatives, ainsi que l'obligation de raccordement à la terre des canalisations et

l’interdiction de l’utilisation de celles-ci pour la mise à la terre d’appareils ou d’installations électriques.

4. La fédération des industries de la salle de bains (FISB) a précisé que les négociants distribuent deux fois plus de produits raccordables que les GSB et que seuls 10 % des consommateurs, possédant les compétences requises, procèdent eux-mêmes à l’installation des produits raccordables, les autres faisant appel à un installateur professionnel.

b) Les produits de chauffage et de climatisation

5. Ce segment comprend les chaudières et les radiateurs de tous types pour le chauffage individuel et collectif utilisant les différentes sources d’énergie (fioul, gaz, électricité), les planchers chauffants, les appareils de production d’eau chaude (chauffe-eau et ballons), les appareils de ventilation et de climatisation, ainsi que les accessoires et fournitures qui leur sont associés. Il comprend également les opérations relatives à l’entretien et à la réparation de ces appareils.
6. Les équipements de chauffage sont des produits techniques dont la fabrication, l’importation, la vente, l’installation et la mise en service obéissent à des règles de sécurité. En particulier, un arrêté interministériel du 2 août 1977 modifié et complété fixe des règles techniques et de sécurité applicables aux installations de gaz combustibles et d’hydrocarbures liquéfiés situées à l’intérieur des bâtiments d’habitation ou de leurs dépendances (annexe L - dans la présente décision, les annexes alphabétiques sont les annexes complémentaires à la notification de griefs).
7. En 1996, les volumes des produits de chauffage commercialisés en France étaient les suivants :

Produits	Volumes	Part des importations	Nb de entreprises sur le marché français(*)	Part des 5 1ères entreprises
Chaudières au sol	284 000	41 %	55	59 %
Chaudières murales au gaz	404 000	17 %	29	85 %
Radiateurs de chauffage central	3 000 000	52 %	80	nc

* marques de distribution non comprises (source : GFCC, annexe 51)

8. Le secteur des chaudières au sol et murales représentait un chiffre d’affaires de 4,391 milliards de francs en 1996 (revue « *Le Moniteur* », n° 4900 du 24 octobre 1997, annexe n° 80), réparti entre le remplacement de chaudières (55 %), l’installation d’un premier équipement dans un immeuble (25 %) et la construction neuve (20 %) (annexe n° 51, procès-verbal de M. X..., délégué général du GFCC). Le secteur des radiateurs à eau chaude générait un chiffre d’affaires de 1,051 milliards de francs en 1996, et celui des radiateurs électriques un chiffre de 750 millions de francs représentant trois millions d’unités (revue « *Le Moniteur* », annexe n° 79).
9. Le secteur des appareils de climatisation a généré un chiffre d’affaires de 8 milliards de francs en 1996, correspondant à 183 000 unités installées (revue « *Le Moniteur* », n° 4900, annexe n° 80).

2. LES OPERATEURS

10. Les opérateurs économiques qui interviennent dans le secteur des produits sanitaires, de chauffage, de climatisation, de plomberie et de canalisations sont au nombre de trois : les fabricants, les distributeurs et les installateurs.

a) Les fabricants

11. Les fabricants de produits sanitaires, de chauffage, de climatisation, de plomberie et de canalisations ont pour activité principale la conception, la fabrication et la livraison de ces produits. Ils assurent également une activité de formation et d'information auprès de leur clientèle sur leurs produits, notamment sur les produits techniques comme les chaudières.

- Dans le secteur des produits sanitaires, les principales grandes marques en France sont :
 - Allia, Porcher, Ideal Standard, Jacob Delafon, Selles, Villeroy et Boch, Duravit, Roca, Sarreguemine, pour la production de céramique sanitaire ;
 - Kohler France (Neomedian, Jacob Delafon), Allia, Porcher, Technoplast pour la production de baignoires ;
 - Leda, Ducholux, Flair Et Roth France pour la production de douches ;
 - Grohe, Hansa, Ideal Standard, Jacob Delafon, Porcher, Roca, Hansgrohe, Comap pour la production de la robinetterie ;
 - Kohler France (Sanijura), Fournier (Delpha), SEP, Lido, pour la fabrication de meubles et accessoires de salles de bains.
 - Desvres, Groupe France Alpha, Novoceram, Villeroy et Boch pour la production de carreaux céramiques.

12. Les opérateurs étrangers sont très présents. Il s'agit de filiales de production ou de commercialisation de groupes américains (American Standard, Kohler, Watts Industries, etc.) ou européens, notamment allemands et italiens (Roca, Danfoss, Geberit, Grohe, etc.), pour la plupart fabricants d'appareils sanitaires ou de matériels de chauffage.

13. Les fabricants de produits et d'équipements sanitaires sont regroupés au sein de la FISB (Fédération des industries de la salle de bains) constituée en 1996. La FISB représentait en 1996 80 % des fabricants français et européens totalisant un chiffre d'affaires de 3 milliards de francs. La FISB regroupait plusieurs associations en 1996 :

- l'AFICS (Association française des industries de céramique sanitaire) dont les principaux adhérents étaient Jacob Delafon, Allia, Porcher, Villeroy et Boch, Selles, Ideal Standard, Duravit et Roca ;
- l'AFIB (Association française des industries de la baignoire) dont les principaux membres étaient ceux cités ci-dessus ainsi que Sanijura et Allibert ;
- l'AFID (Association française des industries de la douche) à laquelle adhéraient les entreprises Sanijura, Delpha, Porcher, Grohe, Hansa et Roca ;
- l'AIMASB (Association des industries du meuble et des accessoires de la salle de bains).

- Le secteur du chauffage (radiateurs et chaudières) est un secteur très concentré, dominé par des groupes européens.
14. Quelques groupes européens contrôlent en effet la majeure partie des entreprises : le français De Dietrich, l'allemand Bosch, l'italien Elfi, les britanniques Hepworthet Blue Circle Industrie. Certaines sociétés ont des unités de production en France : Acova, Zindler, Finimetal, la Compagnie Internationale de chauffage (annexe n° 51, cote 2496). De nombreux produits sont également importés. Les importateurs sont les sociétés Veha, Radson, Ferroli (annexe n° 51, cotes 2496, 2502 et 2503).
15. Les fabricants qui interviennent sur le segment des produits de chauffage sont également de grandes entreprises, de dimension nationale ou internationale. Les produits de chauffage au gaz et au fioul sont à 59 % des chaudières murales, et à 41 % des chaudières au sol. D'une manière générale, l'offre de chaque constructeur de produits et d'équipement de chauffage s'étend à toute la gamme des produits : chaudières au sol, murales, brûleurs à air soufflé, etc. En 1996, 32 entreprises fabriquaient en France des matériels de chauffage de chauffage central à eau chaude (cote 2525). En incluant les entreprises d'importation, on recensait plus de 60 fabricants de chaudières et plus de 80 fabricants de radiateurs (sources GFCC, annexe n° 51, cote 2525).
- En ce qui concerne les chaudières au sol, les cinq premiers fabricants étaient en 1997 la Compagnie Internationale du Chauffage, les sociétés De Dietrich, la Fonderie Franco-Belge, Geminox, Viessman France. La part de ces cinq premiers fabricants dans le marché total des chaudières au sol était évaluée à 59 % en 1997.
 - En ce qui concerne les chaudières murales à gaz, trois marques leaders (Saunier Duval : 33 % du marché ; Elm Leblanc : 28 % ; Chaffoteaux et Maury : 20 %) concentraient à elles seules plus de 80 % des parts de marché en 1996 (revue « *Le Négoce* », hors série 11/96, p. 60, cote 2774). Les trois marques suivantes étaient Frisquet, Vaillant, Ferroli (annexe 51, cotes 2495 et 2496). En 1996, les chaudières représentaient près de 45 % du chiffre d'affaires à la production (annexe n° 51, cote 2496).
 - En ce qui concerne le chauffage électrique, quatre groupes représentaient 90 % du marché : Atlantic était leader du marché du radiateur électrique, avec une part de marché de 34 %. Finimetal avait une part de marché de 28 %. Cette société faisait partie du groupe Blue Circle Heating, qui regroupait aussi d'autres marques comme Chappée ou Ideal Standard. Acova était leader du marché du radiateur sèche-serviettes avec 65 % de part de marché. Acova faisait partie du groupe Zehnder, leader européen du radiateur sur mesure, qui disposait de sept usines en Europe produisant plus de 4000 radiateurs par jour.
16. Les fabricants de produits de chauffage et d'eau chaude sanitaire étaient en 1996 regroupés au sein du GFCC (Groupement des fabricants de matériels de chauffage central pour l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire). Ce syndicat professionnel, constitué en juillet 1996, comptait en 1996 30 adhérents représentant 70 % des livraisons de chaudières au sol, 90 % des livraisons de chaudières murales, 55 % des livraisons de radiateurs et 85 % des livraisons de brûleurs à air soufflé. (annexe n° 51, procès-verbal de M. X... du 11 juillet 1997, cote 2495).
- En ce qui concerne la climatisation, les leaders étaient en 1996 Airwell, Atlantic climatisation, Carrier ciat, Mc Quay, Technibel, Trane, Daikin. La concurrence étrangère devenait de plus en plus forte sur ce marché, en particulier sur les

climatiseurs individuels avec plus de 80 marques sur le marché français. Cette concurrence étrangère a favorisé une tension et une baisse des prix sur les produits grand public.

b) Les distributeurs

17. Les entreprises de distribution ont pour fonction de mettre à la disposition des installateurs et des consommateurs les produits et équipements fabriqués par les entreprises de production.
18. En 1996, la clientèle des fabricants était constituée à 70% par les négociants grossistes (représentant environ 23% des entreprises du secteur), les 30% restants étant constitués par les grandes surfaces de bricolage (GSB), la vente par correspondance (VPC), la vente par les enseignes dédiées à la cuisine ou à la salle de bains (revue « *Le Négoce* », hors série 11/96, p. 60, cote 2774). Les grandes surfaces de bricolage assuraient néanmoins 45% des ventes de baignoires et 55% des ventes de douches.
19. Les dix premiers distributeurs français de produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations tous réseaux de distribution confondus, ont réalisé en 1996 un chiffre d'affaires cumulé de 11,92 milliards de francs hors taxes. Ces distributeurs étaient Brossette, Point P, Comafranc, Richardson, Castorama, Descours et Cabaud, Leroy Merlin, Porcher distribution, Martin Belaysoud, Dupont sanitaire chauffage.

1. Les négociants grossistes

20. Le réseau des négociants grossistes est le premier circuit de distribution de produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations en France. Les négociants grossistes sont des intermédiaires entre les fabricants et les installateurs des produits en cause. Leur fonction principale est l'achat en grande quantité, le stockage et la revente en l'état de produits et d'équipements sanitaires, de chauffage, de climatisation et de produits connexes divers. Ces produits et équipements portent sur des produits de marque comme sur des produits banalisés.
21. Les négociants grossistes sont présents sur les 22 régions françaises. Ils représentaient en 1996 près de 470 entreprises, environ 1 500 dépôts, près de 850 salles d'exposition totalisant une surface de près de 220 000 m², environ 280 libres-services professionnels. Leur activité représentait un chiffre d'affaires de 34 milliards de francs hors taxes.
22. Selon une étude de la société Développement et Construction (annexe n° 62, cotes 2655 et 2656), les négociants grossistes présents sur le marché en 1996 pouvaient être classés en quatre catégories (voir rapport d'enquête p 534-535) :
 - Les négociants grossistes à vocation mixte sanitaire et chauffage, qui regroupaient près de 60 % du nombre des entreprises et plus des 2/3 du chiffre d'affaires du réseau ;
 - Les négociants grossistes spécialisés en chauffage, qui rassemblaient 24 % des entreprises et représentaient entre 7 et 8 % des ventes totales du réseau ;
 - Les négociants grossistes spécialisés en produits sanitaires, qui concernaient une vingtaine d'entreprises et représentaient environ 1 % du chiffre d'affaires global de la profession ;

- Les négociants grossistes en produits sanitaires et de chauffage d'origine diverse (produits sidérurgiques, quincaillerie, fournitures industrielles, couverture, etc.), qui regroupaient 12 à 13 % des entreprises et contribuaient à 25 % de l'activité totale du réseau.

Les structures d'organisation des grossistes

23. Les grossistes peuvent relever de trois structures différentes :

- Les grossistes appartenant à des groupes nationaux ou européens qui leur apportent une assistance en matière de marketing, achats et financement. Ces grossistes sont généralement implantés sur l'ensemble du territoire national. Il s'agit par exemple de Brossette, Point P (qui comprend également Cédéo), Comafranc, Descours et Cabaud, Richardson, Asturienne Penamet ... Au total, ils contrôlent environ 740 dépôts et représentent 53 % de l'activité en 1996 ;
- Les groupements d'achats ou groupements d'indépendants rassemblant les négociants grossistes (GSE, Centramat, GSP, Sanilabel ...) : ils interviennent en qualité de centrales de référencement et/ou d'achats. Ils négocient les conditions d'achat des produits auprès des fournisseurs et organisent des actions communes commerciales et de marketing. Les groupements ont un rayonnement national ou régional et pèsent d'un poids important sur l'activité du réseau. Ils rassemblaient en 1996 200 à 210 entreprises exploitant un peu plus de 500 dépôts, et totalisaient un chiffre d'affaires cumulé de 12,6 à 12,7 milliards de francs hors taxes, soit environ 37 % de l'activité totale du réseau ;
- Les indépendants : ils peuvent être affiliés ou non à un groupement de référencement et/ou d'achats. Ils étaient encore numériquement largement représentés sur le réseau des négociants grossistes en produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations en 1996, même si leur part de marché sur le réseau tendait à diminuer de manière sensible. Au nombre de 190-195, ils contrôlaient 10% de l'activité de la profession, avec environ 270 dépôts. Figure dans cette catégorie de grossistes un nombre important d'entreprises de petite taille qui, dans leur mode d'organisation, présentent les caractéristiques d'entreprises à caractère familial.

La clientèle des grossistes

24. Le premier segment est constitué par les installateurs qui assuraient en 1996 entre 70 et 71 % de l'activité des négociants, soit un volume d'affaires de 24 milliards de francs.
25. Les entreprises non artisanales (plus de 10 salariés) constituent le deuxième segment de clientèle des grossistes en produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations. Ce segment a généré en 1996 un volume d'affaires d'environ 2,8 milliards de francs hors taxes, soit plus de 8 % de l'activité globale de la profession.
26. Le troisième segment de clientèle des grossistes en produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations est celui des industries et des collectivités locales, qui a généré en 1996 un volume d'affaires d'un peu plus de 2,7 milliards de francs hors taxes, soit près de 8 % de l'activité globale de la profession.
27. En quatrième lieu, les particuliers ne représentaient en 1996 qu'une part encore très modeste de l'activité des négociants grossistes. Les ventes directes auprès de cette clientèle se limitaient à 7 % de leur activité, soit un volume d'affaires de 2,4 milliards de francs hors taxes.

28. Enfin les exploitants de chauffage et les revendeurs distributeurs représentaient respectivement 4 à 5 % et 2 % de l'activité globale de la profession.

Les structures syndicales

29. Les négociants grossistes sont regroupés au sein de la FNAS (Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations). Ce syndicat, créé en 1929, a pour vocation d'assurer la promotion de la profession des grossistes en produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations. La FNAS regroupe 17 chambres syndicales régionales et couvre tout le territoire national. Les entreprises individuelles et les entreprises dont l'activité principale s'exerce dans le commerce de gros des appareils sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations adhèrent aux chambres syndicales régionales. Les entreprises ayant une activité d'importation en équipements sanitaires, de chauffage, de canalisations, et n'étant pas grossistes distributeurs, peuvent demander leur admission en tant que « *membres associés* ».

Le rôle de la FNAS

30. L'article 2 des statuts de la FNAS prévoit que la fédération nationale a notamment pour objet la représentation et la défense, à l'échelon national, des intérêts généraux du commerce des appareils sanitaires, chauffage et canalisations (...). M. J. Y..., président de la FNAS depuis 1991, a indiqué (annexe n° 32, procès-verbal page 2) : « *le rôle de la FNAS est la défense de cette profession. Nous n'avons pas qualité pour intervenir dans les relations des entreprises. Nous organisons des discussions entre les organisations professionnelles.* »
31. M. Z..., délégué général de la FNAS a déclaré que la fédération nationale comptait 500 à 700 adhérents, représentant 70 % du chiffre d'affaires de la profession (procès-verbal, annexe n° 32). Selon l'accord cadre sur la dynamisation commerciale des points confort gaz naturel, la fédération représentait 85 % du chiffre d'affaires professionnel. L'annuaire de la fédération indique de son côté (annexe n° 2 scellé FNAS 4, cote 1) : « (...) *Notre organisation assume avec expérience la promotion des intérêts de plus de 900 établissements qui commercialisent, par exemple, plus de 90% des matériels de chauffage et de sanitaire distribués en FRANCE* ».

L'organisation de la FNAS.

32. Les membres de la FNAS se réunissent en bureau ou en conseil national. Le bureau comprend notamment le président et les trois vice-présidents. Le conseil national de la FNAS comprend notamment le président de la fédération et les trois vice-présidents, ainsi que les présidents des chambres syndicales régionales adhérentes.
33. Les décisions prises lors des bureaux et conseil d'administration font l'objet d'une publication dans la revue « *FNAS-info* » qui est largement diffusée auprès des professionnels du bâtiment d'une communication à l'ensemble de la profession, des fabricants, des installateurs lors des assises de la FNAS et enfin d'une communication au sein des groupements d'achat et/ou de référencement auxquels adhèrent les membres de la FNAS (Centramat, GSE, GSP).

2. Les grandes surfaces de bricolage (GSB)

34. Les grandes surfaces de bricolage se sont développées sur le marché de la distribution des produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations en fondant leur

stratégie en grande partie sur des prix bas. Elles sont implantées soit dans le centre, soit en périphérie des villes dans des ensembles commerciaux.

35. Le circuit de distribution des grandes surfaces de bricolage est un circuit court, sur lequel n'interviennent pas d'intermédiaires, hormis les centrales d'achat qui s'approvisionnent auprès des fabricants français et étrangers. Ces centrales d'achat assurent les fonctions logistiques : stockage et approvisionnement en très grande quantité des grandes surfaces, regroupement de produits en provenance de fabricants dispersés sur le plan géographique et assortiment des gammes.
36. Les grandes surfaces de bricolage vendent principalement au consommateur final, qui n'a recours aux services des installateurs qu'en matière de pose ou de maintenance des appareils achetés. Elles ont également pour clientèle des professionnels du bâtiment, tels que les installateurs. Au moment des faits, certaines d'entre elles commençaient à nouer des relations commerciales avec des installateurs, ce qui devait leur permettre de bénéficier d'une crédibilité et d'une image professionnelle renforcée auprès des consommateurs.
37. Les grandes surfaces de bricolage représentaient à l'époque des faits en moyenne 70 % des réseaux de vente « grand public ». Les grandes surfaces de bricolage se sont d'abord positionnées sur les produits sanitaires, puis elles ont étendu leur offre aux produits de chauffage, plus particulièrement aux chaudières murales avec des offres de services nouvelles intégrant des prestations de pose. Elles occupaient en 1996 la deuxième position dans les secteurs de la distribution de produits sanitaires et de chauffage.
38. Les grandes surfaces de bricolage ont fait l'objet d'un mouvement de concentration. Quelques grandes enseignes (Leroy Merlin, Castorama, Monsieur Bricolage, Bricorama ...) détiennent la majeure partie du marché. Le leader européen Castorama domine ce marché, que ce soit en terme de volume d'affaires ou en terme de surface de vente, suivi de Leroy Merlin. Les indépendants réunis au sein de Domaxel se situent au troisième rang devant Monsieur Bricolage, Bricorama. Les cinq opérateurs qui viennent d'être cités représentaient plus de 87 % des volumes en 1994. Derrière ces leaders, figuraient le groupe Tabur (3,72 %), le BHV (2,79 %) et OBI (2,32 %)].

Les parts de marché

39. Les parts de marché des grandes surfaces de bricolage sont importantes sur le segment des produits sanitaires (appareils et équipements, mobilier, robinetterie). Elles détenaient en 1996, 25 à 30 % du marché. Selon la revue « *L'Année du Négoce* » (1995), les parts de marché détenues par les grandes surfaces de bricolage étaient estimées à 40 % des ventes de mobilier de salle de bains (y compris les armoires de toilette), 25 % de la robinetterie, 18 % de l'équipement sanitaire (lavabos, baignoires, douches, etc.). Sur le segment des matériels et équipements de chauffage, leur part du marché était beaucoup moins élevée (10 % en 1996).

3. Les coopératives d'achat d'installateurs

40. A l'exemple des négociants traditionnels regroupés au sein de groupements d'achat et/ou de référencement, des coopératives d'achat d'installateurs se sont créées dans les années 1970 et 1980 en vue de résister au déclin que connaissaient les entreprises d'installation dans des zones peu actives.

Le statut et le fonctionnement des coopératives

41. Le statut et le fonctionnement des coopératives d'installateurs sont régis par la loi n° 83-657 du 20 juillet 1983 relative au développement de certaines activités d'économie sociale (annexe n° 78). Les coopératives d'installateurs sont des regroupements d'entreprises.
42. L'ORCAB (Organisation des coopératives d'achats du bâtiment en France) est une association régie par la loi de 1901, créée en janvier 1990, qui regroupait en 1996 dix-huit coopératives, représentant 1325 entreprises adhérentes, 278 emplois directs pour un chiffre d'affaires de 650 millions de francs (annexe 66, cote 3249-3251). L'association a pour objet de grouper des coopératives artisanales d'achats pour les produits du bâtiment et de promouvoir l'activité des coopératives adhérentes. Le rôle de l'ORCAB se limite aux négociations avec les fournisseurs, et elle n'a pas pour mission d'acheter pour revendre. Les activités sanitaires et chauffage représentaient environ 70 % des coopératives de l'ORCAB depuis 1992.
43. Au moment des faits, les coopératives VST, Covap, PLS, Sacais, IMS, AST, GCS, SCAP 19, C2A, COBAB, Cossessac, Gerama adhéraient à l'ORCAB. Ces coopératives étaient les principales coopératives d'achat de produits sanitaires et de chauffage. Les coopératives doivent avoir une activité sanitaire et chauffage pour pouvoir adhérer à l'ORCAB.

L'activité des coopératives d'installateurs

44. Les coopératives d'installateurs vendent quasi-exclusivement à leurs installateurs adhérents. Elles n'ont donc pas à proscrire de clientèle. Les coopératives peuvent cependant vendre leurs produits à des artisans non adhérents dans la limite de 5 % de leur chiffre d'affaires global. L'activité des coopératives d'installateurs est assimilable à celle des négociants grossistes.
45. Les coopératives d'artisans sont des structures légères et souples qui sont exonérées de la taxe professionnelle et de l'impôt sur les sociétés. L'allègement de leurs coûts leur permet de pratiquer des prix compétitifs, de l'ordre de 20% à 30% moins chers que ceux pratiqués par les grossistes traditionnels, ainsi que de faibles marges, et donc de concurrencer les groupes nationaux et les GSB.
46. La coopérative VST est la première coopérative d'installateurs en termes de chiffres d'affaires. M. Michel A..., directeur général de la coopérative Vendée Sani-therm a déclaré (annexe 66, cotes 2865 à 2888) : « *VST compte 223 adhérents environ... COVAP et VST regroupent 50 % des artisans de la Vendée. Les industriels nous situent et estiment que nous représentons 65 % des parts de marché sur la Vendée (...) 98 % des achats de nos adhérents sont faits auprès de la coopérative. L'électroménager représente 7 % de notre chiffre, 45 % est fait par le chauffage. Le reste du chiffre est réalisé par l'activité sanitaire (...) VST est la première coopérative en terme de chiffre. Nous sommes donc capables d'inciter les fabricants à travailler avec nous* ».
47. En 1996, les coopératives d'installateurs avaient également développé leur activité vers les particuliers. Un document de présentation de la coopérative Vendée Sani-Therm (VST), la première coopérative d'installateurs en termes de chiffres d'affaires, indique (annexe n° 66, cote 2987 à 2994) que la coopérative dispose d'une salle d'exposition qui permet aux adhérents de présenter les produits à leurs clients, et d'attirer une clientèle de particuliers « *qui, si elle n'a pas encore d'installateur, est orientée vers un*

adhérent ou si elle a déjà son installateur, d'inciter celui-ci à devenir adhérent de la coopérative ».

48. Les coopératives membres de l'ORCAB ont communiqué les éléments suivants sur leur activité (annexe n° 69-cote 3535) :

NOM	VILLE	création	CA 1992 en MF	CA 1993 en MF	CA 1994 en MF	CA 1995 en MF	Prévisions 96 en MF
<i>Chauffage-Sanitaire</i>							
A.S.T.	68 – Mulhouse	10/95				3	15
C.2.A.	63 – Aubière	04/82	16	16	17	18	19
COBAB	36 – Châteauroux	07/91	12	12	13	16	17
COSESAC	79 – Echire	03/85	22	25	26	27	29
COVAP	85 – La Chaize le Vicomte	03/82	76	86	90	98	105
G.C.S.	74 – Epagny	05/95				7	15
GERAMA	72 – La Fleche	06/05	11	12	12	14	15
I.M.S.	35 – Châteaubourg	05/85	22	26	29	33	36
P.L.S.	44 – Ancenis	03/83	46	56	65	70	80
SACAIS	44 – Carquefou	10/68	29	31	33	36	40
S.C.A.P.	19 – Tulle	06/90	5	5	6	7	7
V.S.T.	85 – La Ferriere	02/76	72	82	104	126	140
<i>SOUS TOTAL Chauffage-Sanitaire</i>			311	351	395	455	518

4. Les parts de marchés des différents circuits de distribution

49. Les parts de marché détenues par les différents circuits de distribution des produits sanitaires et de chauffage en 1996 étaient les suivantes : le chiffre d'affaires hors taxes des négociants grossistes était supérieur à 34 milliards de francs (soit 88,04 % de l'activité du secteur), celui des principales GSB était d'environ 4,1 milliards de francs hors taxes (soit 10,61 % de l'activité du secteur); l'ensemble des coopératives de l'ORCAB estimait leur chiffre d'affaires global prévisionnel hors taxes à 518 millions de francs (soit 1,34 %).

c) Les entreprises d'installations

50. Les installateurs assurent deux types de prestations : des prestations liées à l'installation des produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations d'une part et des prestations liées à l'entretien de ces produits (réparation et/ou maintenance des équipements) d'autre part. Les installateurs réalisent également une opération commerciale d'achat et de revente de ces produits et accessoires et assurent auprès des consommateurs finals une fonction d'information, de conseil et d'orientation de leurs choix.
51. La population des installateurs qui fréquentent les points de vente des négociants grossistes en produits sanitaires et de chauffage est de l'ordre de 42 000 artisans installateurs. Le fichier Sirène de l'INSEE recensait au 1^{er} janvier 1997 38132 entreprises d'installation d'équipements sanitaires et de chauffage, dont 27062

entreprises d'installations d'eau et de gaz et 11070 entreprises d'installations et d'entretien des appareils de climatisation et de chauffage.

52. Les installateurs représentent le principal segment de clientèle des négociants grossistes de produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations : ils assuraient en 1996 70 à 71 % de l'activité globale du négoce, soit un volume d'affaires de près de 24 milliards de francs hors taxes (Développement et Construction, p. 115). Pour autant, cette population, constituée essentiellement de plombiers et de chauffagistes, n'était pas indifférente aux stratégies d'offre de services d'installation des produits émanant des grandes surfaces de bricolage. La CAPEB (Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment) estime, pour sa part, que les artisans installateurs étaient en 1994 à 94% des clients des négociants grossistes, à 6% des clients des fabricants, à 1 % des clients des grandes surfaces de bricolage (CAPEB, source 94, annexe n° 34, cote 1047).
53. Les installateurs avaient pour clientèle des particuliers à 68 %, des entreprises à 19 % et des administrations à 13 % (sources EAE 1994).

Les motivations d'achat

54. Selon la revue « *Le Négoce* » (annexe n° 63, cote 2670), le prix est le critère déterminant dans le choix des produits achetés par les installateurs, loin devant les autres critères que sont la proximité, la qualité, la notoriété, le service, l'accueil, la livraison. La demande finale est exprimée par le consommateur final représenté par le ménage pour qui le critère du prix reste prépondérant.

Le contrôle des installations de chauffage fonctionnant au gaz et la qualification des installateurs

55. L'article 25 de l'arrêté interministériel du 2 août 1977 modifié précité prévoit qu'après réalisation d'une installation de gaz neuve, ainsi que sous certaines conditions, après le remplacement d'une chaudière, l'installateur est tenu d'établir un certificat de conformité. L'article 26 du même texte prévoit que les installations de gaz situées à l'intérieur des bâtiments d'habitation et de leurs dépendances soumises à l'établissement du certificat de conformité font l'objet de contrôles et de procédures. L'association Qualigaz est agréée par un arrêté du secrétaire d'Etat à l'industrie pour effectuer les contrôles prévus par cet article.
56. L'association Qualigaz est chargée par le Comité de coordination national gaz d'assurer la tenue à jour du fichier des entreprises titulaires des appellations « PGN » et « PGP ». Elle a indiqué qu'au 31 mars 2003, 19 731 entreprises étaient titulaires des appellations « PGN » et/ou « PGP ».

Les appellations PGN et PGP

57. L'article 26.4 de l'arrêté du 2 août 1977 modifié prévoit que les installations faites par des professionnels qui bénéficient d'une qualification reconnue par le ministre peuvent ne pas être contrôlées systématiquement. Ainsi, les entreprises titulaires de l'une des appellations « PGN » (Professionnel Gaz Naturel) ou « PGP » (Professionnel Gaz Propane) sont dispensées du contrôle systématique associé à la délivrance des certificats de conformité, sous réserve de la mise en œuvre, par ces entreprises, d'un système d'audit qualité défini par rapport à un référentiel mis en œuvre par l'association Qualigaz.

58. Ce système d'audit a pour objectif de promouvoir la qualité des prestations effectuées par les entreprises « PGN » et/ou « PGP » et de déterminer les actions à entreprendre en faveur de l'amélioration de la qualité des travaux. La qualification « PGN » comme la qualification « PGP » ont donné lieu à la signature d'une convention nationale pour le développement de la qualité des installations intérieures par la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB), la Fédération française du bâtiment - Union climatique de France (UCF), la Fédération française du bâtiment - Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie de France (UNCP), Gaz de France, le Syndicat professionnel des entreprises gazières municipales et assimilées, le Syndicat national de maintenance et des services après-vente.

Accès aux appellations PGN et PGP et conditions de leur renouvellement

59. Les appellations « PGN » et « PGP » sont délivrées par les organisations professionnelles aux entreprises qui en font la demande, sous réserve de justifier la présence dans l'entreprise d'au moins un responsable gaz habilité, avec validation de ses connaissances à jour. Les connaissances de la personne choisie sont validées par l'association Qualigaz, lors d'un test portant sur le référentiel en vigueur à la date de la session, la réglementation et les modes opératoires associés, dont le contenu est validé par les signataires de la convention nationale. Le coût de ce test est à la charge de l'entreprise. L'association Qualigaz délivre une attestation de validation des connaissances, au vu de laquelle le chef d'entreprise habilite le responsable gaz.
60. Pour les nouvelles entreprises, l'association Qualigaz valide l'appellation par l'absence d'anomalie caractérisée lors de trois contrôles successifs réalisés sur des installations neuves, des installations complétées ou modifiées ou des remplacements de chaudières, et en informe l'organisation professionnelle concernée. Le chef d'entreprise dépose ensuite le dossier de demande d'appellation PGN auprès d'une organisation professionnelle, en joignant l'attestation de validation des connaissances.

Délivrance des certificats de conformité

61. L'association Qualigaz a indiqué qu'elle fournit des certificats de conformité à toute personne ou entité qui lui en fait la demande et s'acquitte du montant correspondant. Elle a précisé : « *L'étendue du contrôle par Qualigaz des installations (...) dépend exclusivement de la qualification du demandeur (...) C'est la reconnaissance de la qualification d'un installateur par le ministre chargé de la sécurité du gaz qui autorise Qualigaz à ne pas contrôler systématiquement les installations qu'il réalise.* » A la date de la présente notification de griefs, seuls les installateurs titulaires des appellations « PGN » et « PGP » bénéficiaient de cette reconnaissance.
62. L'association a aussi précisé que l'étendue du contrôle des entreprises adhérentes aux coopératives d'artisans comme l'étendue du contrôle des entreprises inscrites sur les listes d'installateurs des grandes surfaces est définie en fonction de leur qualification. L'association a indiqué : « *Qualigaz n'est pas de nature à empêcher qui que ce soit d'avoir ses propres listes d'installateurs* ». L'association a précisé encore qu'un consommateur qui réalise lui-même son installation peut acheter un certificat de conformité. Son installation n'ayant pas été réalisée par un installateur qualifié au sens du IV de l'article 26 de l'arrêté du 2 août 1977, il est systématiquement contrôlé. Le coût du contrôle des installations fonctionnant au gaz est répercuté sur le consommateur, de même que les coûts engagés par l'entreprise pour bénéficier des appellations « PGN » ou « PGP ». Le nombre de certificats présentés en 2002 était de

271 909 pour les installateurs qualifiés PGN et PGP, 22 889 pour les autres installateurs, 33 454 pour les particuliers.

B. LES PRATIQUES RELEVEES

63. Lors de l'enquête administrative, l'ensemble des acteurs précités utilisait la notion de « filière professionnelle » (ou de « circuit professionnel »), autour de laquelle ils organisaient leurs relations commerciales. C'est dans le cadre de la défense de la « filière professionnelle », tendant à protéger la relation fabricants/négociants grossistes/installateurs, à l'exclusion des grandes surfaces de bricolage et des coopératives, que s'inscrivent les pratiques relevées.

Les négociants en produits sanitaires et de chauffage ont choisi de privilégier la filière professionnelle

64. Dans le compte rendu n° 144 du comité du lundi 29 avril 1996 de la société Brossette (annexe n° 7, scellé 1, cotes 110-111), il est indiqué : « *Il est manifeste qu'une grande évolution en faveur de la filière professionnelle, c'est-à-dire fabricants, négociants et installateurs, s'est produite ...* ».
65. M. B..., président directeur général de la société Brossette, a déclaré à cet égard (annexe n° 23, cote 543) : « *La notion de fournisseur partenaire a été développée par la FNAS (...) J'indique que je ne comprends pas que l'on puisse être partenaire et que l'on livre les coopératives d'installateurs et les GSB [grandes surfaces de bricolage]* ».
66. M. C..., directeur du développement de la société Brossette, a déclaré (annexe n° 23, pages 12 et 17) : « *La croissance interne s'explique par les nouvelles nécessités de ce marché. Il faut avoir un réseau très maillé (...). Un fabricant qui livre une coopérative n'est pas un partenaire* ».
67. M. D..., président directeur général de la société Pastor et administrateur du Groupement Sanilabel (annexe n° 18, pages 3 et 4) a déclaré : « *Par exemple, nous [Sanilabel] assurons une fonction de dépôt pour Finimetal qui livre en direct des installateurs. Cela est contraire au respect de la filière professionnelle qui est en permanence évoquée au sein de la FNAS (...). Depuis 6 ans au moins, la FNAS a cherché à mobiliser ses adhérents autour d'un thème mobilisateur à travers la notion du respect de la filière professionnelle. Cette notion a été développée et construite au sein de la FNAS et a permis de rassembler l'ensemble de la filière à travers la CAPEB, la FNAS. Ces organisations, syndicats se sont alliés à la FNAS à travers l'avenant à l'accord cadre, afin que les négociants livrent uniquement l'installateur* ».
68. M. E..., président directeur général de la société Anconetti Star a déclaré (annexe n° 25, page 11) : « *Au sein de la FNAS, il y a une position commune qui va dans l'intérêt de nos commerces : il faut respecter le circuit professionnel et avantager les fabricants qui privilégient ce circuit* ».
69. M. F..., directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud a déclaré (annexe n° 17, page 4) : « *Nous n'acceptons pas que nos fournisseurs livrent en direct les installateurs qui sont nos clients. Il faut respecter la filière négoce. Nous investissons au niveau commercial pour servir la clientèle : l'installateur. Il est impératif que nos fournisseurs respectent la filière négoce* ».

70. M. J.C. G..., directeur général de la société Martin Belysoud a déclaré (annexe n° 27, page 5) : « *La filière professionnelle se définit : les fabricants et importateurs qui vendent aux négociants qui à leur tour commercialisent auprès des installateurs ; les négociants peuvent vendre aux coopératives d'installateurs. Les installateurs se déclinent de l'artisan à de très grandes entreprises* ».
71. M. H..., directeur général de la société Asturienne Penamet a déclaré (annexe n° 22, pages 7-8) : « *Appartiennent à la filière professionnelle : les fabricants qui respectent la filière professionnelle sont ceux qui passent par les négociants. Les négociants qui respectent la filière professionnelle sont ceux qui orientent leur politique commerciale vers les installateurs. Les fabricants qui commercialisent auprès des GSB et des coopératives d'installateurs ne respectent pas la filière. Un installateur qui n'achète pas auprès d'un négociant mais auprès d'une GSB se comporte comme un particulier et ne respecte pas la filière professionnelle* ».
72. M. I..., président directeur général de la société Dupont sanitaire a déclaré (annexe n° 24, page 3) : « *Nous appartenons à la filière professionnelle et nous le revendiquons* ».
73. M. J..., secrétaire général du groupement GSP a déclaré (annexe n° 31, page 7) : « *La filière professionnelle concerne le négoce, les fabricants et les installateurs de produits sanitaire chauffage. Ce sont ceux qui assurent le meilleur service en comparaison aux GSB* ».

Les fédérations et syndicats professionnels ont défini leurs actions par référence à la notion de défense de la filière professionnelle

74. M. K..., directeur des ventes France de la division sanitaire et salle de bains au sein de la société Villeroy et Boch, et président de la FISB, a distingué « la filière professionnelle » d'une part, les GSB et coopératives d'installateurs d'autre part : « *La filière professionnelle se rémunère de la façon suivante : pour un prix consommateur de 100, l'installateur achète à 75, le grossiste achète à 56. Dans la distribution en GSB, la GSB achète en prix net aux fabricants et prend une marge de 20 %. La coopérative achète aux mêmes conditions que les grossistes* » (annexe 52 cotes 2527-2535).
75. Dans un courrier du 20 octobre 1995 adressé à M. L..., gérant du groupement Centramat, M. J. Y..., président de la FNAS, écrit (annexe n° 2, scellé FNAS 1, cote 29) : « *En effet, la position de la fédération, en la matière est comme elle a toujours été clairement affichée, notamment vis-à-vis des fournisseurs = respect du circuit professionnel* ». M. Y... a défini cette notion (annexe n° 32, cote 989) : « *Nous définissons la chaîne professionnelle comme suit : les fabricants - les négociants - les installateurs qui sont des détaillants. Viennent se greffer des collatéraux, par exemple : Gaz de France, l'Association Chauffage Fioul avec qui nous avons des accords-cadres* ».
76. M. M..., président de l'une des unions nationales artisanales de la CABEP, l'UNA-CPC, a pour sa part déclaré (annexe n° 34, pages 13 et 14) : « *Les réunions filières se composent de la FNAS, la FISB [Fédération des industriels de la salle de bains], l'AFIR [Association française des industriels de la robinetterie], l'UNCP [Union nationale des chambres syndicales de couverture plomberie] et nous-mêmes (...). Nous tenons à dynamiser la filière professionnelle* ».
77. M. N..., chef du service des affaires économiques de la Confédération nationale de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB) a déclaré (annexe n° 34, page 3) : « *Pour nous, la notion de filière professionnelle est importante : les nouvelles*

technologies, l'innovation viennent en amont de la filière professionnelle. La filière professionnelle est essentielle pour nous, comme lien de maintien et de modernité. Il faut de bonnes relations avec le distributeur et à son tour avec le fabricant. Cette notion est fondamentale. On essaie de consolider cette filière professionnelle en signant des accords entre nous, c'est-à-dire entre fabricants-négociants-installateurs ».

78. M. D..., président directeur général de la société Pastor et administrateur du Groupement Sanilabel a déclaré : « *la filière se décline de la manière suivante : les fabricants, les négociants, les installateurs. La CAPEB et l'UNCP (FNB) sont complètement opposés aux coopératives d'installateurs et contre les GSB. La CAPEB est opposée aux coopératives d'installateurs, car elle estime que ces dernières sortent de la filière. La CAPEB est contre le fait que les artisans adhèrent à une coopérative. La CAPEB défend les artisans qui restent dans la filière. Le but de l'accord cadre est que les différents partenaires respectent la filière* » (annexe 18 pages 3-4).
79. MM. O..., P... et Q..., de la CAPEB, section locale de Nantes, ont également confirmé (annexe n° 36, page 5) : « *Actuellement la profession : les fabricants, les négociants et les installateurs, souhaitent travailler en filière afin d'éviter les dérives comme la vente en GSB. La CAPEB ne peut qu'encourager les artisans plombiers à adhérer à cette filière* ».
80. M. R..., secrétaire général de la section locale de la CAPEB de Belfort, a de son côté précisé (annexe n° 35, page 4) : « *La position de la CAPEB est de privilégier et de renforcer la filière professionnelle. La politique de filière doit être nettement renforcée* ».

1. LES PRATIQUES DES NEGOCIANTS GROSSISTES ET DE LEUR FEDERATION PROFESSIONNELLE (FNAS)

a) Les réunions « Grands Confrères »

81. Les « *Grands Confrères* » désignent les entreprises qui exercent une activité de négoce traditionnel principalement dans le secteur des produits sanitaires, de chauffage, de robinetterie, détiennent une part de marché significative et sont des leaders sur ce marché. Ces entreprises ont organisé des réunions régulières au cours desquelles elles ont décidé et mis en œuvre des actions concertées à l'encontre des fournisseurs, des installateurs, des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs.
82. Les sociétés Brossette, Porcher, Comafranc, Martin Belaysoud, Dupont sanitaire chauffage, Cédéo, Richardson, Poliet et Asturienne Penamet, ont régulièrement participé à ces réunions.

La finalité des réunions « Grands Confrères »

83. Il ressort des déclarations des représentants des sociétés participantes que les réunions « *Grands Confrères* » étaient organisées autour de trois thèmes principaux : en premier lieu la réponse à apporter au développement des coopératives d'installateurs et des grandes surfaces de bricolage ; en deuxième lieu le niveau des tarifs publics édités par les fournisseurs de produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations, comparés aux prix pratiqués et affichés par ces deux circuits de distribution ; en troisième lieu le respect de la filière professionnelle et les moyens d'en assurer la cohésion.

84. M. B..., président directeur général de la société Brossette a indiqué dans son procès-verbal du 28 mai 1997 : « *ces réunions ont commencé il y a 7 ou 8 ans* » (annexe n° 23, cotes 536 à 548). M. S..., président directeur général de la société Point P jusqu'en 1995 puis président du conseil de surveillance de la société Poliet a confirmé : « *Ces réunions ont débuté avant 1990* » (annexe n° 19, cotes 277 à 289).
85. M. T..., président directeur général de la société Cédeo a précisé : « *M. S... et M. B... sont à l'origine de la création de ces réunions* » (annexe n° 20, cotes 294 à 320).
86. M. H..., directeur général de la société Asturienne Penamet, a expliqué l'objet de ces réunions (annexe n° 22, page 10) : « *La finalité de ces réunions : les grossistes présents estimaient que la FNAS ne faisait pas suffisamment passer leurs messages. Un des thèmes récurrents était celui des coops ; comment faire respecter la filière professionnelle ; connaître les fabricants qui vendaient aux GSB et aux coop. Le but était de réunir les plus fortes parts du marché afin de convaincre la FNAS.* »
87. M. Patrick G..., directeur général de la société Martin Belaysoud et ancien président de la chambre syndicale Rhône Alpes de la FNAS, a de son côté indiqué (annexe n° 27) : « *Il nous a été proposé de participer aux réunions Grands Confrères dès 1992. C'est le moyen de faire peser pour les plus grands de la profession du négoce de leurs poids auprès de la FNAS (...) Dès 1993, on aborde toutes les formes de concurrence (GSB, coopératives, les problèmes de concurrence, la tarification publique). Tous étaient d'accord pour faire évoluer cette tarification publique. Tous n'ont pas utilisé les mêmes moyens. Les réunions ont favorisé nos décisions chez Martin Belaysoud (...) Nous avons fait pression sur les fabricants et sur les installateurs pour faire voler en éclat le carcan des tarifications publiques des fabricants (...). Notre seule issue était de conserver nos marques* ».
88. Les réunions « *Grands Confrères* » se sont tenues parallèlement aux réunions organisées par la FNAS, mais M. B..., président directeur général de la société Brossette, a indiqué sur ce point (annexe n° 23, page 4) : « *Nous souhaitons garder une certaine autonomie par rapport à la FNAS au sein de laquelle il y a beaucoup de bavardages. Il y est très difficile de prendre des décisions* ».

Les décisions prises au cours des réunions « Grands Confrères »

89. Les négociants grossistes ont décidé de réagir en commun face à la concurrence exercée par les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs. Ils ont adopté au cours des réunions « *Grands Confrères* » des mesures collectives destinées à empêcher l'approvisionnement des deux circuits de distribution et à entraver leur développement.

La réunion du 15 septembre 1993.

90. Une réunion « *Grands Confrères* » a été organisée le 15 septembre 1993 au cours de laquelle les négociants grossistes ont décidé de ne pas livrer les coopératives d'installateurs et les grandes surfaces de bricolage et de boycotter les fournisseurs qui livraient ces deux circuits de distribution. Un compte rendu de cette réunion dressé par M. J.P. U... du 17 septembre 1993 à ses directeurs d'agences, comportant la mention « *confidentiel* », fait état de ces décisions (annexe n° 12, scellé Richardson 1, cote 24) : « *Objet : FNAS – Réunion Grands Confrères du 15 septembre (Brossette, Poliet, Cédeo, Comafranc, Martin Belaysoud, Asturienne, Dupont)* »

⇒ *Brossette se plaint des marges sur les Savoies et nous demande ainsi qu'à Martin un effort de concertation (...)*

⇒ *Les coopératives d'installateurs s'en tirent avec 16 % de marge (pas de fiscalité) – Défense de les livrer (La SEM le fait à Clermont).*

⇒ *Ne pas livrer les grandes surfaces*

⇒ *Tous sont d'accord pour promouvoir la facturation des frais de facturation et de livraison*

⇒ *Boycotter les fournisseurs qui vendent directement (SLCF) ou aux grandes surfaces de bricolage (Franco-Belge sous une autre marque) ».*

Les explications des sociétés.

91. M. I..., président directeur général de la société Dupont sanitaire, a déclaré (annexe n° 24, page 6) : « *Je serais très surpris que soit dit lors de ces réunions Grands Confrères « défense de les livrer » - « ne pas livrer les grandes surfaces ». Je pense que M. U... s'adresse à ses directeurs ».* »
92. M. J.C. G..., directeur général de la société Martin Belaysoud, a également déclaré ne pas se souvenir des décisions prises au cours de cette réunion (annexe n° 27, cotes 661 à 680, page 15). Toutefois, la société Martin Belaysoud a envoyé une lettre au fabricant de produits de chauffage Saunier Duval le 22 novembre 1993 (annexe 2 scellé FNAS 1 cote 27) pour obtenir des explications sur la vente de ses produits en GSB : « *On s'est ému, moi y compris, auprès de Saunier Duval, fabricant de chaudières murales, des prix pratiqués par les GSB. Nous avons demandé à Saunier Duval comment les GSB pouvaient vendre si peu cher les chaudières murales ».* »
93. M. H..., directeur général de la société Asturienne Penamet, et M. V..., directeur commercial de la société Richardson, ont en revanche confirmé les décisions prises au cours de la réunion. M. H... a indiqué (annexe n° 22, page 11) : « *Il a été demandé, lors de cette réunion du 17 septembre 1993, de ne pas livrer les coopératives d'installateurs. Je pense que cela a été suivi d'effets. Cela a été décidé uniquement pour les gammes sanitaires et chauffage. J'ai livré les coopératives d'installateurs en produits de couverture. Le but était d'éviter que les coopératives d'installateurs développent leur activité négoce (...) aujourd'hui le négoce dit qu'il faut boycotter SLCF. Nous ne pouvons pas boycotter SLCF car cette marque est incontournable pour nos agences ».* »
94. M. V..., directeur commercial de la société Richardson, a précisé (annexe n° 26, cotes 589 à 596, pages 5 et 6) « *J'étais absent lors de cette réunion. M. Jean-Pierre U... y a participé. 'Défense de les livrer' signifie qu'il est interdit de livrer les coopératives d'installateurs. Richardson n'a jamais livré les coopératives d'installateurs. Si une coopérative passe commande chez Richardson, nous refusons de les livrer. Les grossistes n'ont pas vocation à livrer les coopératives d'installateurs. »* M. V... a ajouté : « *La SEM est un grossiste plus petit que Richardson situé à Rodez. La SEM n'est pas réputée pour sa déontologie commerciale c'est-à-dire qu'elle livrait les coopératives d'installateurs. Je ne sais pas si la SEM vend aujourd'hui aux coopératives d'installateurs. »* S'agissant de la mention « *Ne pas livrer les grandes surfaces* », M. V... a indiqué « *Si une grande surface passe commande à Richardson, nous ne livrons pas. Certains grossistes livraient les grandes surfaces par exemple Berton Sicard à Avignon. »* S'agissant du paragraphe « *Boycotter les fournisseurs qui vendent directement (SLCF) aux grandes surfaces bricolage* », M. V... a précisé : « *SLCF - société LE CHAUFFAGE FRANÇAIS - est un fabricant-négociant. SLCF a ponctuellement vendu en direct. Il n'y a pas eu de boycott de la SLCF avec qui nous* »

réalisons peu de transactions. Cependant d'autres grossistes travaillent peut être beaucoup plus avec la société SLCF ».

La réunion du 26 avril 1995

95. Une réunion « *Grands Confrères* a été organisée le 26 avril 1995. Au cours de cette réunion, il a été décidé de sensibiliser d'autres négociants à la livraison des coopératives d'installateurs par les fournisseurs, afin qu'ils interviennent auprès de ces derniers.
96. Le compte rendu de la réunion de M. B..., président directeur général de la société Brossette précise à propos de l'approvisionnement des coopératives d'installateurs (annexe n° 7, scellé 6, cote 121) :

« Memo – Réunion Grands Confrères du 26 avril 1995

Tous les participants ont confirmé tout l'intérêt qu'ils portaient à cette réunion mais nous avons malheureusement enregistré l'absence de Messieurs S..., I... et H....

EDIFACT (...)

FOURNISSEURS PARTENAIRES (...)

NEGOCE (...)

EVOLUTION DES VENTES EN GRANDES SURFACES

Comafranc nous a, à nouveau, fait part de son souci devant l'évolution des ventes en grandes surfaces. La société Castorama, dans une diffusion interne et confidentielle déclara qu'elle estimait être le numéro 1 de la robinetterie en France, loin devant Brossette.

POLITIQUE SALLE D'EXPO

M. P. G... a montré son nouveau tarif édité pour les céramistes, à prix nets, remise R1 déduite, remise R2 à déduire, mais il a toutefois précisé que peu de clients bénéficiaient de cette remise R2. Il a l'intention de compléter ce tarif pour un tarif robinetterie également à prix nets. Toute référence à prix public est abandonnée, toutefois les ventes au Grand Public sont majorées d'un coefficient 133 et les ventes professionnelles d'un coefficient 120 à 125 ».

POLITIQUE COOPERATIVES

Martin Belaysoud se sensibilise maintenant au problème des coopératives (...) Nous avons insisté à nouveau pour que les autres négociants agissent vivement auprès des fournisseurs qui continuent à approvisionner les coopératives d'installateurs, que ce soit en Auvergne, en Normandie ou dans d'autres régions. La politique de Richardson est toujours aussi prudente. Par contre Poliet s'est engagé à transmettre ce souhait aux collaborateurs de Cédéo. Nous avons échangé un certain nombre de nos vues sur la politique de quelques grands fournisseurs de type De Dietrich et Chappée à l'égard de ces coopératives d'installateurs, pour considérer qu'ils ne se comportent pas en partenaires, mais en fournisseurs purs et durs. Monsieur W... nous dit avoir envoyé une lettre recommandée à Monsieur I... pour lui faire part de sa désapprobation à l'égard de sa politique vis-à-vis des négociants allemands qui viennent s'installer en Lorraine (...).

97. Une lettre de M. B... aux établissements Porcher (annexe n° 7, scellé 6, cote 119) mentionne les sociétés représentées lors de la réunion. Etaient représentées, outre la société Brossette, les sociétés Poliet, Richardson, Comafranc, Martin Belaysoud.

98. Des notes manuscrites ont été prises par M. J.P. U... (annexe n° 12, scellé Richardson 1, cote 20). Elles comportent les mentions suivantes :

« Grohe veut pénétrer le marché des GSB
Développement C2A Clermont Boycott frs
DD favorise l'implantation d'un allemand en Moselle
BR (C2A approvisionné/Descours et la SEM
voir la marque distribuée
Chappée il faut contacter au plus haut niveau
Chaffoteaux favorise la GSB.

99. Grohe est un fabricant de robinetterie sanitaire dont les produits disposent d'une grande notoriété. C2A est une coopérative d'installateurs. Descours et Cabaud est un négociant-grossiste qui réalise peu de volume en produits sanitaires et de chauffage. La SEM est un négociant situé à Rodez. Chappée et Chaffoteaux sont des fabricants d'appareils de chauffage dont les produits bénéficient également d'une grande notoriété.

Les explications des sociétés.

100. M. J.P. U..., président directeur général de la société Richardson, a déclaré à propos de cette note manuscrite (annexe n° 26, cotes 597 à 616, page 6) : « *Il s'agit d'une note manuscrite rédigée par moi. C'est une prise de notes lors d'une réunion 'Grands Confrères' (datée du 26-4-95)* ». S'agissant de la mention « *Développement C2A Clermont boycott fournisseurs* », M. J.P. U... a indiqué : « *C2A est la coopérative d'installateurs de Clermont. C'est une coopérative d'installateurs. Cette coopérative ne peut être livrée par nos fournisseurs. Nos fournisseurs doivent choisir leur filière ou la coopérative ou le négoce. Ceci est une idée et non un constat. C'est notre agence de Clermont-Ferrand qui devait faire les démarches auprès des fournisseurs. Richardson était le principal visé par cette initiative de boycott. Peut être la société Martin Belaysoud pouvait être concernée. C2A existe encore mais je crois qu'elle ne s'est pas beaucoup développée.* » S'agissant de la mention « *C2A approvisionné/Descours et la SEM* », M. J.P. U... a précisé (page 7 du procès-verbal) : « *C2A est approvisionnée par Descours et Cabaud et la SEM. Descours approvisionne la coopérative alors que nous demandons à nos fournisseurs de ne pas livrer cette coopérative (...). La SEM est un négociant dont le siège est à Rodez (...). La SEM n'est pas adhérente à la FNAS. Elle ne fait pas partie du club 'Grands Confrères'. 'BR' dans la marge signifie Bruno U....* » S'agissant de la phrase « *Chappée - il faut contacter au plus haut niveau* », M. J.P. U... a ajouté (page 8 du procès-verbal) : « *Je ne me souviens pas qui a demandé de contacter Chappée au plus haut niveau. Chappée est un fabricant de matériel de chauffage (comme De Dietrich). Bruno U... connaissait mieux le contexte local* ».

101. Les représentants des sociétés Martin Belaysoud, Comafranc, Brossette ont de leur côté commenté le compte rendu de M. B... (annexe n° 7, scellé 6, cotes 120, 121, 122). M. Pascal W..., président du directoire du groupe Comafranc, a apporté les précisions suivantes concernant le paragraphe relatif aux coopératives d'installateurs (procès-verbal, annexe n° 21, cotes 401 à 412, page 6) : « *Je n'identifie pas M. 1.... Nous avons eu des problèmes de concurrence avec des négociants allemands qui avaient un différentiel de prix important. Nous avons contacté les fournisseurs dont Grundfos, Grohé, peut-être De Dietrich. Je n'ai jamais envoyé de lettre recommandée à M. 1.... C'est peut être mon frère* ». M. W... a ajouté : « *Il me semble que M. 1... (est) un*

représentant de Grundfos. M. Pierre W... est membre du directoire et M. Bernard W..., directeur général du groupe Comafranc. M. Pascal W... a précisé « *Mon frère, M. Pierre W..., se rend à ces réunions (...)* ».

102. M. J.C. G..., directeur général de la société Martin Belaysoud, a déclaré pour sa part (annexe n° 27, cotes 661 à 680, page 13) : « *Nous parlons de tout dont les GSB, les coops, la VPC* ». S'agissant du paragraphe relatif à la CAPEB de Savoie, M. J.C.G... a indiqué : « *M. M... est président de la CAPEB nationale pour la section plomberie. Il est de plus installateur à Chambéry. Il a voulu en Savoie consulter les négociants de Savoie en utilisant la casquette CAPEB. Nous n'étions pas intéressés car nous ne voulions pas faire les mêmes prix à 600 installateurs de la Savoie.* » S'agissant du paragraphe relatif au fabricant De Dietrich, M. J.C. G... a indiqué (page 14) : « *Je suis surpris par les propos tenus au sujet de De Dietrich car je le considère comme un bon partenaire.* »
103. M. B..., président directeur général de la société Brossette a indiqué s'agissant du paragraphe relatif à la CAPEB (annexe n° 23, cotes 536 à 548) : « *Nous avons reproché à la CAPEB de faire par courrier des déclarations en faveur des coopératives d'installateurs mais déplacées vis-à-vis des négociants* ». S'agissant du paragraphe relatif à la société De Dietrich, M. B... a précisé (page 7 du procès-verbal) : « *De Dietrich continue de vendre aux coopératives d'installateurs malgré nos messages de mécontentement. M. B... a ajouté : « Chappée a développé une 2^{ème} marque Ideal Standard* ». M. B... a précisé également que « *La notion de fournisseur partenaire a été développée par la FNAS* ».

La réunion du 20 septembre 1995

104. La note de M. U... du 1 septembre 1995 à ses directeurs d'agences locales et courrier de M. 2... du 18 septembre 1995 en réponse à M. U... précisent toutefois l'objet de cette réunion.
 - Note de M. U... (annexe 12 scellé 1 cote 32) :
« Objet : Réunion Grands Confrères
Je dois rencontrer les directeurs généraux de Brossette, Poliet, Comafranc, Martin Belaysoud, Dupont le 20 septembre prochain.
Y a-t-il des thèmes que vous pensez utile d'aborder ?
En général les discussions portent sur :
 - *le mouvement coopératif,*
 - *la diffusion de prix public par les fournisseurs*
 - *la politique des fabricants de CMG*
 - *la solidarité confraternelle vis à vis des groupements d'achats des clients*
 - *comment limiter le pouvoir de la CAPEB**Ceci pour vous mettre en jambe ».*
 - Réponse de M. Guy 2..., directeur de l'agence d'Aubagne à M. JP U... (annexe 12 scellé 1 cotes 25-26)
« Objet : Réunion Grands Confrères – Votre note du 1^{er} septembre
(...) MOUVEMENT COOPERATIF

Je pense que la seule réponse est une offre de conditions dissuasives pour éviter les refus de vente et une forte pression auprès des fournisseurs pouvant aller jusqu'au boycott concerté.

La coopérative Laurens qui livre dans toute la France et qui fait visiter les entreprises par des VRP pourrait faire l'objet d'une action en commun (...)

LA POLITIQUE DES FABRICANTS DE CHAUDIERES MURALES A GAZ

Les fabricants sont les « patrons » du marché. Pour faire changer les choses il faudrait que les grandes maisons se concertent pour élaborer une charte entre grossistes et fabricants qui fixe les règles du jeu et les devoirs de chacun.

Des mesures coercitives pourraient être envisagées contre l'une ou l'autre des parties en cas de non-respect des engagements ».

Les explications de la société Richardson

105. M. J.P. U..., président directeur général de la société Richardson, a commenté le courrier qu'il a reçu de M. Besucco en ces termes (annexe 26, cotes 597 à 616) : « *Il s'agit de réflexions de M. Besucco, directeur d'Aubagne. Laurens est un négociant et non une coopérative (...). Le directeur d'Aubagne fait simplement part de ses réflexions en ce qui concerne les coopératives d'installateurs (...). Besucco souhaite distinguer les conditions faites par les fournisseurs aux coopératives d'installateurs et aux négociants, ces derniers apportent un service supplémentaire. En ce qui concerne les fabricants de chaudières murales à gaz, ils interviennent directement sur le marché. Les fabricants se sont engagés à ne pas vendre aux GSB (...). Nous avons rencontré tous les fabricants de chaudières murales au gaz pour négocier sur cette multidistribution ».*

106. M. J.P. U... a ajouté (page 9 du procès-verbal) : « *Laurens n'est pas une coopérative, mais un négociant. Nous ne voulons pas que nos fournisseurs nous court-circuitent. Nous ne voulons pas que les marques distribuées par Richardson soient présentes chez les coopératives d'installateurs. Notre seul moyen de défendre cette position est de menacer le fournisseur de déréférencement ».*

La réunion du 20 septembre 1995 reportée

107. Cette réunion a fait l'objet d'un premier report au 10 octobre 1995 (annexe 7 scellé 6 cote 115) comme le précise le fax de M. B..., président directeur général de la société Brossette, du 5 septembre 1995 :

« Réunion Grands Confrères :

Messieurs, compte tenu d'obligations professionnelles auxquelles je n'ai pu me soustraire, je suis dans l'obligation de reporter notre réunion du 20 septembre prochain à une date ultérieure. Je vous propose le mardi 10 octobre à la même heure et au même lieu.

Destinataire : Messieurs I..., 3..., H..., Pierre W..., Patrick G..., JP U..., S... »

108. Ce fax comprend la mention manuscrite « ok » au-dessus des noms de MM. I..., H..., W..., S... et « + 4... (ok) ».
109. Cette réunion a fait l'objet d'un second report au 16 novembre 1995 pour cause de grève comme l'indique le fax de M. B... du 2 octobre 1995 (annexe 7 scellé 6 cote 107). Les sociétés Asturienne (cote 112), Dupont sanitaire chauffage (cote 113), Porcher (cote 114) ont confirmé leur participation à la réunion du 16 novembre 1995. Le fax de M. Gérard B..., du 2 octobre 1995 (annexe n° 7, scellé 6, cote 107) mentionne « OK » au-

dessus des noms des destinataires que sont les sociétés Dupont sanitaire chauffage, Porcher, Asturienne Penamet, Comafranc, Poliet, Richardson.

La réunion du 16 novembre 1995

110. La réunion « *Grands Confrères* » a donc eu lieu le 16 novembre 1995. Les notes prises par M. J.P. U... au cours de cette réunion (annexe n° 12, scellé 1, cote 28) comportent les indications suivantes :

« - *CMG grandes surfaces*
- *Tarifs : Allia maintient sa position*
- *Selles a emboîté le pas*
- *Appro Coop. sortie Desbordes Atlantic*
(*Brossette et Comafranc*)
- *Vinadia a commencé en juillet (37 adhérents)*
bien bloquée livre en appro ...)
Oertli livre en chaudière
Fr Radson
Finimetal
Delabie
Wirquin (vidage)
Oertli
Giacomini (C2A) »

Les explications des sociétés

111. M. J.P.U..., président directeur général de la société Richardson a apporté les précisions suivantes sur ce document (annexe n° 26, cotes 597 à 616, page 12) : « *Il s'agit de notes manuscrites de ma main* ». ‘*Chaudières murales à gaz : grandes surfaces*’. *La profession s'étonne que ces chaudières soient vendues en GSB. Nous souhaitons, nous ‘Grands Confrères’, que les tarifs publics fournisseurs soient moins élevés et reflètent le niveau du marché. Ces notes sont préparatoires à la réunion du 16/11/95. ‘approvisionnement coopératives d’installateurs : sortie Desbordes et Atlantic’* : *Ces notes sont préparatoires à la réunion du 16/11/95. Desbordes et Atlantic ne devaient plus les livrer. Brossette et Comafranc sont d'accord pour que Desbordes et Atlantic ne livrent pas les coopératives d’installateurs, toutes les coopératives d’installateurs. Je ne sais pas qui de Brossette ou de Comafranc a cité Desbordes et Atlantic. Atlantic est un fournisseur important. Brossette et Comafranc nous ont indiqué que Desbordes et Atlantic étaient d'accord pour ne plus livrer les coopératives d’installateurs* ».
112. M. J.P. U... a précisé que la création d'une nouvelle coopérative, la coopérative d'Annecy, était de nature à accentuer les tensions qui existaient entre les négociants et les fournisseurs. Les sociétés représentées aux réunions « *Grands Confrères* » étaient informées de toute nouvelle création de coopérative (page 13 du procès-verbal) : « *Vinadia a commencé en juillet (37 adhérents). Bien bloqué en approvisionnement*’ *Ce sont des informations que j'ai communiquées aux ‘Grands Confrères’* ». M. U... a indiqué à propos de la liste des fournisseurs : « *Dans la liste des fournisseurs que j'ai dressée avant le début de la réunion je note: Giacomini (C2A) : Ceci signifie que la coopérative C2A est livrée par Giacomini.* » Le 17 janvier 1996, la société Richardson a déréférencé le fabricant Giacomini et il en a informé la société Martin Belayoud au siège de laquelle la pièce a été saisie (annexe 13 scellé 4 cote 280).

113. Une télécopie du 6 décembre 1995 de M. J.C. G..., directeur général de la société Martin Belysoud adressée à M. G. B..., président directeur général de la société Brossette, comporte les mentions suivantes (annexe n° 13, scellé 3, cote 40) :

« offensive sur le marché 'Chauffage' des GSB ou émanations apparentées

Castorama

Bricomarché/Intermarché

Groupement 'quincaillier' Domaxel »

« Incohérence de la politique commerciale d'un certain nombre de grands industriels fournisseurs, visant du volume à court terme. Ceci favorise l'offensive ci-dessus, mais perturbe aussi les équilibres du marché et favorise l'émergence de réseaux parallèles (type Hamel) ; il me paraîtrait positif que nous puissions, sur certains de ces thèmes, développer une attitude de réponse commune. ».

La réunion du 25 avril 1996

114. Une autre réunion « *Grands Confrères* » a eu lieu le 25 avril 1996. Une convocation a été adressé à « *MM. I... (Dupont), 3... (Porcher), JR 5..., Pierre W..., Jean-Christophe G..., 4... (Poliet), JP U..., T... (Cédeo)* » (annexe 7 scellé 6 cote 134).

115. Un compte rendu de cette réunion de M. J.P. U..., rédigé à l'intention de certains directeurs d'agence de la société Richardson, fait état de la décision de maintenir la pression sur les fournisseurs qui approvisionnent les coopératives d'installateurs (annexe n° 12, scellé 2, cote 5, et scellé 1, cote 40). Les négociants grossistes ont également décidé de faire campagne pour dissuader les fournisseurs de diffuser leurs tarifs publics :

« Réunion Grands Confrères : Maisons représentées Point P, Cédeo, Brossette, Porcher, Martin Belysoud.

Coopératives d'installateurs (véritables). On maintient la pression sur les fournisseurs qui les approvisionnent pour parvenir à ce qu'ils arrêtent leurs livraisons. Il n'est pas souhaitable que les fournisseurs le leur écrivent car de tels courriers peuvent provoquer des actions judiciaires en refus de vente et des décisions défavorables qui seront un bon argument pour continuer.

Tarifs : On refait campagne pour dissuader les fournisseurs de diffuser des tarifs, notamment auprès de Jacob et Villeroy et Boch (Porcher) est d'accord. Martin Belysoud diffuse un tarif professionnel et a un tarif expo (non diffusé) majoré de 1.25 sur le non-raccordable et de 1.33 sur le raccordable. Tout le monde pense que la facturation à prix nets sans faire apparaître les remises sur les factures est idéale et qu'il faut y tendre. »

Les explications des sociétés.

116. Les représentants des sociétés Richardson, Brossette, Martin Belysoud ont apporté les commentaires suivants.

117. M. Patrick 6..., directeur de l'agence de Clermont-Ferrand de la société Richardson, a précisé (annexe n° 6, page 12) : « *Lettre du 2 mai 1996 de J.P. U... suite à la réunion des « Grands Confrères ». Le paragraphe sur les coopératives d'installateurs n'apporte rien de nouveau. Nous avons maintenu la pression sur Valentin, Atlantic. Je ne me souviens pas en avoir contacté d'autres sur ce sujet ».*

118. M. J.P. U..., président directeur général de la même société, a indiqué (annexe n° 26, pages 9, 16, 17) : « *Nous abordons le thème des coopératives d'installateurs lors des réunions 'Grands Confrères'. Ces démarches des grossistes à l'encontre des fabricants ont été abordées lors de la réunion 'confrères' suivante avec Cédéo, Martin, Brossette (...). C'est un document qui résume les propos tenus en réunion Grands Confrères du 25 avril 96. C'est un document à destination de certains directeurs d'agence de la société Richardson (...). La pression à l'égard des fournisseurs qui livrent les coopératives d'installateurs est l'aboutissement d'un consensus. Cette démarche est une opinion partagée entre les différents 'Grands Confrères' présents à la réunion du 25 avril 96.* ».
119. Le terme « pression » a été défini par M. B... et par M. J.P. U.... M. B..., président directeur général de la société Brossette, a précisé (annexe n° 23, page 5) : « *'Pression' signifie que des messages de mécontentement ont été diffusés de la part de nos acheteurs. Nous n'appréciions pas la multidistribution. Nous respectons les fabricants et nous souhaitons qu'ils nous respectent car nous investissons pour commercialiser leurs marques.* ».
120. M. J.C. G..., directeur général de la société Martin Belaysoud, a déclaré (annexe n° 27, page 14) : « *J'étais présent. 'On maintient la pression sur les fournisseurs' signifie on continue à faire passer le message auprès des fabricants. Les messages peuvent être plus ou moins forts par exemple Grundfos.* ».

La réunion du 9 octobre 1996

121. Le courrier de la société Brossette BTI du 3 septembre 1996 informant de la tenue de la prochaine réunion Grands Confrères le 9 octobre 1996 avait pour destinataires MM. I..., 3..., 5..., Pierre W..., Jean-Christophe G..., 4..., U..., T....
122. Par un courrier du 4 octobre 1996 (annexe n° 12, scellé 1, cote 39) M. J.P. U..., président directeur général de la société Richardson, a interrogé les directeurs d'agence de la société sur les thèmes qu'ils souhaitaient voir développer lors de la réunion du 9 octobre 1996, ainsi que sur les actions menées localement. M. U... a porté plusieurs mentions manuscrites sur le document (scellé 1, cote 39) parmi lesquelles figurent les mentions suivantes : « *coopératives d'installateurs - GSB pressions sur les fournisseurs* » Face à cette mention figurent les annotations suivantes : « *murale Danfoss défilé* » « *Valentin condamné* ». Le document mentionne la présence des représentants des sociétés Brossette, Cédéo, Comafranc, Martin Belaysoud, Dupont sanitaire chauffage Porcher, et Richardson.
123. M. U... a précisé, à propos de ce courrier, (annexe n° 26, page 17) : « *Les mentions manuscrites sont de ma main. Il y a des thèmes que je voulais aborder avec les 'Grands Confrères' ; 'coopératives d'installateurs - GSB : pressions sur les fournisseurs' : ceci signifie : pression sur les fabricants de chaudières murales qui livrent la GSB et les coopératives d'installateurs ; 'Danfoss défilé' signifie qu'il ne veut pas tenir compte de nos avertissements. Danfoss ne veut pas tenir compte des avertissements de Richardson. La pression devait aussi porter sur Valentin* ».
124. Les tarifs publics édités par les fournisseurs de produits sanitaires étaient également un sujet débattu lors de cette réunion. En réponse à la demande de M. J.P. U..., M. J.M. 7... de l'agence Richardson de Béziers, a, par télécopie du 5 octobre 1996, suggéré de continuer « *auprès des fournisseurs/sanitaire pour qu'ils réduisent leurs prix publics conseillés (ou qu'ils les arrêtent)* » (annexe n° 12, scellé 1 cote 34).

125. M. 6..., directeur de l'agence de Clermont-Ferrand, a suggéré, parmi les thèmes qu'il souhaitait voir évoquer, celui de l'interdiction du refus de vente (annexe n° 12, scellé 1, cote 36) : « *Comment le rétablissement du refus de vente de l'ordonnance du 01-12-86 par l'article 14 de la loi du 1^{er} juillet 96, est-elle perçue par les confrères ?* ».
126. Un courrier manuscrit du 7 octobre 1996 de M. B. 8..., directeur de l'agence Richardson de Grenoble, mentionne le thème des tarifs publics des fournisseurs et fait état d'une action locale menée par la société Martin Belayoud à l'encontre du fabricant De Dietrich, ainsi que d'un accord entre la CAPEB 90 et le magasin à l'enseigne Leroy Merlin de Belfort (annexe n° 12, scellé Richardson 1, cote 33).
- « *tarifs : il faut « enfoncer le clou » pour que les « grands » nous suivent sur la voie des tarifs dissociés de ceux des fabricants et facturent en prix net* ».
- « *Relations locales : Rien de particulier à signaler sauf peut être les actions ponctuelles mais sévères de Martin Belayoud, notamment en DD* » (De Dietrich) ».
- « *GSB : l'accord de la CAPEB 90 avec Leroy Merlin, même s'il est contesté par la CAPEB nationale, montre bien le travail de pénétration de nos réseaux de clientèle qu'ont entrepris les GSB* ».
127. Il est fait référence à un litige qui oppose l'établissement Leroy Merlin de Belfort et la CAPEB 90 (cf infra). M. 8... s'inquiète du développement des ventes dans les grandes surfaces de bricolage, et de l'attitude de certains installateurs qui achètent leurs produits dans ces magasins.
128. Une note manuscrite a été saisie dans le bureau de M. Gérard B.... Ce document, classé dans un dossier « *FNAs Grands Confrères M.B...* », au même titre que des documents relatifs à la réunion du 9 octobre 1996, indique que les thèmes suivants ont été abordés au cours de la réunion (annexe n° 7, scellé 6, cote 126) :
- « - politique tarifaire (tarif public)
 - coopératives d'installateurs
 CAPEB 90 (...)
 - politique GSB ».
129. Ces thèmes figurent également dans des notes prises par M. J.P. U... lors de cette réunion (annexe n° 12, scellé 1, cote 44). Les mentions sont en outre suivies d'un commentaire sur la politique tarifaire de certains fournisseurs, notamment les fournisseurs Villeroy et Boch et Grohe. Les négociants ont décidé d'exercer des pressions sur les fournisseurs, afin que ces derniers modifient à la baisse les tarifs publics. Les fournisseurs Grohe et Villeroy et Boch ont cédé aux pressions et ont proposé un nouveau tarif. Il est par ailleurs fait référence à des commissions, dites « *commissions économiques* ».
- « *coopératives d'installateurs 4 commissions dont 2* »
 « *commissions radiateur se réunit le 18/11* »
 « *CAPEB 90* » (...)
 « *Politique tarifaire des fournisseurs.*
Baisse du niveau de 15 % VB, Grohe »
130. M. J.P. U... a indiqué à propos de ces notes (annexe n° 26, page 18) : « *Il s'agit de notes prises au cours de la réunion Grands Confrères du 09/10/96* ». M. U... a indiqué au sujet de la mention « *coopératives d'installateurs 4 commissions dont 2* » (cote 44) :

« Je ne sais pas dans quel cadre s'inscrivent ces 4 commissions. Je n'ai pas participé à ces 4 commissions. La réunion Commission radiateurs se tenait le 18/11. Je ne sais pas dans quel cadre ceci se déroule. Je ne sais pas si M. Bruno U... y participait ».

131. M. J.P. U... a également adressé un compte rendu de cette réunion à ses directeurs d'agence (annexe n° 12, scellé 1, cote 41). Le nom des représentants des sociétés qui participaient à la réunion y est mentionné. Il s'agit des sociétés Brossette, Point P, Cédéo, Porcher distribution, Martin Belaysoud, Richardson. Le compte rendu fait état d'une décision prise lors de cette réunion à l'encontre des fournisseurs et d'un commentaire sur les grandes surfaces de bricolage :

« Fournisseurs.

La consigne est de maintenir la pression pour empêcher les livraisons aux coopératives d'installateurs, aux GSB, la diffusion de tarifs publics et la mise en place d'opérations promotionnelles sans concertation préalable.

GSB

Leur plan d'attaque de la clientèle professionnelle est dû au fait qu'elles plafonnent avec les particuliers et sont limitées dans leurs nouvelles implantations.

Si les installateurs se laissent séduire, moins de gêne pour nous à vendre aux particuliers. »

132. M. Patrick G..., directeur général de la société Martin Belaysoud, a déclaré que les décisions prises par les « *Grands Confrères* » avaient été suivies par la société : « *Ces réunions ont favorisé nos décisions chez Martin Belaysoud* » (annexe n° 27, pages 9 et 10).
133. M. J.P. U... a souhaité que les fournisseurs aient une politique de marques différenciée selon les circuits de distribution, et a déclaré que le seul moyen d'obtenir cette différenciation des marques était de menacer le fournisseur de déréférencement.
134. Les dates et l'objet des réunions « *Grands Confrères* » sont récapitulées ci-après :

REUNIONS « GRANDS CONFRERES »

DATES	OBJET DES REUNIONS ET DECISIONS PRISES
15/09/93 Brossette Poliet Cédéo Comafranc Martin Belaysoud Asturienne Penamet Dupont sanitaire Richardson	<ul style="list-style-type: none"> - Défense de livrer les coopératives d'installateurs en produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations. - Ne pas livrer les grandes surfaces de bricolage. - Boycotter les fournisseurs qui livrent directement [les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs], notamment le fabricant SLCF, même sous une autre marque. <p>(annexe n° 12, scellé 1, cote 24)</p>
26/04/95 Brossette Porcher Poliet Richardson	<ul style="list-style-type: none"> - Pressions sur les fournisseurs, afin qu'ils cessent d'approvisionner les coopératives d'installateurs [décision nationale]. - Surveillance de la politique commerciale des fournisseurs De Dietrich, Chappée, Grohe, Chaffoteaux et Maury. - Désapprobation de la politique commerciale des fournisseurs De Dietrich, Chappée. - Boycot des fournisseurs qui livrent la coopérative C2A par l'Agence Richardson de Clermont-Ferrand.

Comafranc Martin Belaysoud (annexe n° 7, scellé 6, cote 119)	<ul style="list-style-type: none"> - Pressions sur le fabricant Grundfos qui livre des négociants allemands, ainsi que sur les fournisseurs Grohe, De Dietrich. - Le fabricant Chappée a dû développer une 2^{ème} marque
Convocation à la réunion du 20/09/95 Richardson Brossette Porcher Poliet Comafranc Martin Belaysoud Dupont sanitaire chauffage	<ul style="list-style-type: none"> - Pressions sur les fournisseurs de chaudières murales à gaz afin qu'ils cessent la multidistribution. - Pressions sur le négociant Laurens, afin qu'il cesse de livrer les coopératives d'installateurs (proposition de M. Besucco, directeur de l'Agence Richardson d'Aubagne). <p>(annexe n° 12, scellé 1, cote 32)</p>
16/11/95 Porcher Comafranc Richardson Brossette Poliet Martin Belaysoud	<p>Les fournisseurs Allia et Selles ont maintenu leur position sur les tarifs publics.</p> <p>Mesure de rétorsion (boycott) à l'encontre des fournisseurs Desbordes et Atlantic par Brossette BTI et Comafranc.</p> <p>Liste des fournisseurs qui livrent les coopératives d'installateurs : De Dietrich, Giacomini, Wirquin, Delabie.</p> <p>(annexe n° 7, scellé Brossette 6, cote 107 et annexe n° 12, scellé Richardson 1, cote 32).</p>
25/04/96 Poliet Cédéo Brossette Porcher Martin Belaysoud Richardson	<ul style="list-style-type: none"> - Pressions sur les fournisseurs pour qu'ils cessent de livrer les coopératives d'installateurs, notamment les fournisseurs Valentin, Atlantic, Grundfos - Pressions sur les fournisseurs pour qu'ils cessent de diffuser leurs tarifs publics (notamment Jacob Delafon, Villeroy et Boch), et proposition d'une facturation à prix nets sans faire apparaître les remises sur les factures <p>(annexe n° 7, scellé 6, cote 134 et annexe n° 12, scellé 2, cotes 5 et 40).</p>
09/10/96 Brossette Cédéo Martin Belaysoud Porcher Richardson Poliet (annexe 12, scellé 2, cote 4, 34 et 39 et annexe 7, scellé 6, cotes 125, 127, 129, 130)	<ul style="list-style-type: none"> - Pressions sur les fournisseurs de chaudières murales à gaz pour qu'ils cessent de livrer les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs. - Maintien des pressions sur les fournisseurs Danfoss et Valentin. La société n'a pas tenu compte des avertissements de la société Richardson et a proposé une baisse des tarifs 15 %. - Pressions sur les fournisseurs afin qu'ils baissent leurs tarifs publics ou les suppriment, notamment Grohe, Villeroy et Boch. Ces fournisseurs ont cédé aux pressions. - Mise en place d'un calendrier des commissions économiques (4 commissions sanitaires). - Actions ponctuelles de la société Martin Belaysoud sur le fabricant De Dietrich.

b) Les réunions internes à la FNAS (Fédération française des négociants en Appareils sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations).

135. Les craintes des négociants grossistes face au développement et à la politique tarifaire des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs, développement soutenu selon eux par la politique de multidistribution pratiquée par certains de leurs fournisseurs, se sont également manifestées lors des réunions des instances de la FNAS, bureau et conseil national, ainsi que lors des assises de la fédération et des réunions dites « *commissions économiques* » que la fédération a organisées.

1. Les réunions du bureau de la FNAS

136. Les réunions de bureau se tiennent la veille des réunions du conseil d'administration. Les pièces recueillies au cours de l'enquête administrative donnent des précisions sur

les sujets abordés lors de ces réunions. Ces sujets sont identiques à ceux évoqués lors des réunions « *Grands Confrères* ».

137. En 1995 et en 1996, les membres du bureau étaient à M. Pierre 9..., président d'honneur, M. Jacques Y..., Vice-président de la FNAS, M. Pierre 10..., Conseiller, M. Jean Z..., Délégué général, M. Claude 11..., Vice-président chauffage, M. Roland 12..., Vice-président canalisation, M. J.P. 13..., Vice-président sanitaire et directeur d'exploitation de la société Cobatri, Mme Monique 14..., Trésorier et président directeur général de la société Orvif, M. Georges 15..., secrétaire-adjoint et président directeur général de la société Mano, M. Philippe E..., Conseiller et président directeur général de la société Anconetti Star, M. Patrick G..., Conseiller et DG de la société Martin Belysoud, M. Bruno F..., Conseiller et directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud.

La réunion du 15 mars 1995

138. Un compte rendu manuscrit de la réunion de bureau du 15 mars 1995 de M. 10..., président de la section locale Ile-de-France de la FNAS, comporte les mentions suivantes (annexe n° 2, scellé FNAS 8, cote 78) :

« Bureau national 15.03.95 17h

Hors CR écrit :

- coopératives d'installateurs*
- Sapec relationnel*
- Afics d°*
- coopératives d'installateurs : ...*

Coopératives : Vendée Sanitherm (article sur)

contrebalancée par article M. C... (Brossette) M 24...

Revue : Le journal du négociant

Le document présenté par PLS (Pays de Loire Sanitherm)

très correct comme document

Sotralentz : demande de Fabricant associé

OK puisqu'il a accepté la charte (...) »

La réunion du 21 juin 1995

139. Participaient à cette réunion les représentants de la FNAS (MM. Y..., 12, 9..., 16..., Z...), Cobatri (M.13...), Dupont sanitaire (I...), Mano (15...), Martin Belysoud (M. G...), Orvif (Mme 14...), Descours et Cabaud (M. F...) (annexe 2 scellé 8 cote 70).
140. La réunion porte sur la mise à jour des statuts, les usages de la FNAS et des autres organisations professionnelles (AFICS, AFID, AFIR, AFIB, syndicat des fabricants de pompes, SAPEC, CMC, EC2).

La réunion du 22 novembre 1995

141. Un compte rendu manuscrit de la réunion de bureau du 22 novembre 1995 rédigé par M 10... a été saisi dans le bureau de celui-ci. MM. J. Y..., P. 13... (Cobatri), C. 11..., P. 9..., J. Z..., P. I... (Dupont sanitaire chauffage) et Mme 14... (Orvif) assistaient à cette réunion. Il comporte les mentions suivantes : (scellé FNAS 8, cote 56) :

- « (A) M. 13... : nous n'avons pas assez réagi contre GSB coop en amont. »*
- le plombier va perdre le particulier, il faut l'aider (industriels)*
- (B) M. P. I... : CA pose des partenaires inst. : des GSB depuis 5 ans x 4 ? »*

- (C) J. Y... : nous allons « recommencer » une fois de + une approche de travail avec les Inst^{rs} ».

142. Le paragraphe (A) retrace certains propos tenus par M. J.P. 13.... M. J.P. 13... constate que la profession n'a pas suffisamment réagi contre le développement des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs. Le paragraphe (B) reprend une intervention de M. P. I.... Celui-ci évoque l'évolution à la hausse depuis cinq ans des ventes des grandes surfaces de bricolage auprès des installateurs. Le paragraphe (C) est la réponse apportée par M. J. Y... à la demande des négociants grossistes, à savoir la nécessité de faire un travail avec les installateurs.

Les explications des sociétés.

143. M. Z..., Délégué général de la FNAS, a indiqué à propos de ce document (annexe n° 32, cote 975) : « *le rédacteur semble être le président de la FNAS Ile de France, M. Pierre 10.... Je n'ai pas de commentaire en ce qui concerne la phrase de M. 13.... Nous avons rencontré les fabricants de sanitaire et de chauffage en ce qui concerne la vente aux grandes surfaces de bricolage. Ces rencontres ont abouti à l'avenant à l'accord - cadre de 1985* ».
144. Les dates et l'objet des réunions successives du bureau de la FNAS sont récapitulés ci-après :

REUNIONS DU BUREAU DE LA FNAS

BUREAU	OBJET DES REUNIONS ET DECISIONS PRISES
1994 Participants non connus	Démarches auprès du syndicat des fournisseurs de céramique sanitaire pour faire disparaître pour 1995 la publication des tarifs publics conseillés.
15.03.95 Participants non connus	Réagir contre le développement des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs en amont. Recommencer une approche de travail avec les installateurs sur la nécessité de respecter la filière professionnelle. (Annexe 2 scellé 8 cote 78)
BUREAU	OBJET DES REUNIONS ET DECISIONS PRISES
21.06.95 Martin Belysoud Dupont sanitaire chauffage Descours & Cabaud Mano Orvif Cobatri	Mise à jour des statuts Usages de la FNAS Usages des autres organismes (AFICS, AFIB, AFID, AFIR, Syndicat des fabricants des pompes, SAPEC, CMC, EC2) (Annexe 2 scellé 8 cote 70)
22.11.95 Dupont sanitaire chauffage Orvif Cobatri	Manque de réaction contre les GSB et les coopératives en amont Aider les plombiers à ne pas perdre les particuliers Augmentation des ventes des GSB auprès des installateurs (x 4) depuis 5 ans Recommencer une approche de travail avec les installateurs pour faire respecter la filière professionnelle (Annexe 2 scellé 8 cote 60)

2. *Les conseils d'administration de la FNAS (appelés aussi conseils nationaux)*

145. Les documents recueillis au cours de l'enquête administrative font état de thèmes de réunions similaires à ceux abordés lors des réunions « *Grands Confrères* ». Certains membres du conseil d'administration sont également représentés aux réunions « *grands-confrères* ». Les décisions adoptées lors des réunions du conseil d'administration sont reprises dans le bulletin de la FNAS.

La réunion du 15 septembre 1994

146. Un projet de compte rendu de la réunion du conseil d'administration du 15 septembre 1994 donne la composition du conseil d'administration de la FNAS en 1994 ainsi que la liste des participants à cette réunion (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cotes 32 à 46). M. P. 9..., président d'honneur, J. Y..., président, J.P. 13..., président de la Chambre syndicale Aquitaine et directeur d'exploitation de la société Cobatri, H. 17..., président de la Chambre syndicale Languedoc-Roussillon, R. 12..., vice-président Canalisations, F. 18..., ancien président, O. 31..., président de la Chambre syndicale Champagne-Ardennes et président directeur général de la société Equinoxe, J. 19..., président de la Chambre syndicale Limousin, P. 10..., président de la Chambre syndicale Ile-de-France, P. 6..., président de la Chambre syndicale Auvergne et directeur de l'agence de Clermont Ferrand de la société Richardson, M. 20..., président de la Chambre syndicale Nord-Pas-de-Calais, M. 21..., vice-président Sanitaire, R. 21..., en remplacement de J. 22, président de la Chambre syndicale Normandie, Cl. 11..., vice-président chauffage/climatisation, P. G..., président de la Chambre syndicale Rhône-Alpes et DG de la société Martin Belaysoud, H. 23..., président de la Chambre syndicale Bretagne, Ph. 24..., président de la Chambre syndicale Pays-de-Loire, J. Z..., délégué général, B. 34..., président de la Chambre syndicale Centre-Loire, participaient à cette réunion.
147. M. 15..., conseiller et président directeur général de la société Mano, M. I..., conseiller et président directeur général de la société Dupont sanitaire chauffage, M. 22, président de la chambre syndicale Normandie, Mme 14..., trésorier et président directeur général de la société Orvif, M. 16..., conseiller, M. 25..., conseiller, M. D..., président de la Chambre syndicale Provence et président directeur général de la société Pastor, P. 26..., président de la chambre syndicale Bourgogne, étaient excusés.
148. Ce projet, « *relu par JP* », JP étant les initiales de M. Jean Z..., délégué général de la FNAS, reprend les principales interventions des présidents des chambres syndicales : M. Philippe 24..., président de la Chambre syndicale des Pays de Loire, a apporté les précisions suivantes sur l'état de la concurrence dans sa région (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cote 39) : « « *Etat de la concurrence : Encore « trop de prix déraisonnables », un manque de discipline devant les conseils de « sagesse » et trop de partenaires ne tiennent pas compte de la valeur de remplacement* ». M. Alain 27..., président de la Chambre syndicale Midi-Pyrénées, a mentionné l'ouverture d'un magasin à l'enseigne Leroy Merlin dans la région Midi-Pyrénées : « *L'arrivée de Leroy Merlin (ouverture actuellement bloquée par l'Administration)* ». M. Jacques 22..., président de la Chambre syndicale de Normandie, a exposé les préoccupations de la chambre locale et la nécessité de « *faire vivre [le] réseau face aux GSB* » (FNAS 7, cote 42). M. Jean Louis 26..., président de la Chambre syndicale de Bourgogne Franche-Comté, a souligné que les relations avec les fournisseurs motivaient « *une prise de conscience de plus en plus forte face aux ventes en grande surface et une volonté d'imposer leur politique commerciale.* » (FNAS 7, cote 43). M. Patrick 6..., président de la Chambre syndicale d'Auvergne a fait état de l'« *implantation d'une coopérative d'artisans* » et indiqué que la chambre avait « *dû rappeler à l'ordre un fabricant de*

radiateurs électriques qui avait commencé à livrer en direct » (FNAS 7, cote 43). MM. 24..., 27..., 22... et 26... ont fait état de leurs préoccupations face à la concurrence des grandes surfaces de bricolage dans leurs régions.

Les explications des membres du conseil d'administration

149. Les membres du conseil d'administration se sont prononcés sur le projet de compte rendu du 15 septembre 1994 :
150. M. Z..., délégué général de la FNAS a indiqué (annexe n° 32, cote 971) : « *Tous les ans au mois de septembre, j'organise un conseil d'administration où chaque chambre syndicale fait un rapport à la FNAS sur différents thèmes (la concurrence, la relation avec les fournisseurs et les installateurs (clients). Ceci nous permet de voir l'évolution des choses d'autant plus que je fais cela tous les ans. Je n'ai rien à ajouter à ce document. Il s'agit des propos de M. 6...*
151. M. 6..., directeur de l'agence de Clermont-Ferrand de la société Richardson et président de la chambre syndicale d'Auvergne, a apporté les précisions suivantes sur son intervention lors de ce conseil d'administration (annexe n° 26, page 5) : « *Nous avons rappelé à l'ordre la société Atlantic car elle fournit la coopérative C2A en chauffe-eau électriques. C'est un produit de qualité, à bonne notoriété. C'est un produit important de notre plan de vente chez Richardson. Nous avons rappelé à Atlantic que nous avions développé sa marque et avons donc exprimé notre désaccord quant à sa décision de livrer les coopératives d'installateurs. J'étais effectivement présent au conseil du 15/09/94 de la Fédération* ».

La réunion du 24 novembre 1994

152. Une réunion du conseil d'administration du 24 novembre 1994 s'est tenue dans le cadre des salons Sanipolis (salon réservé au sanitaire) et Expotherm (salon réservé au chauffage) à Lyon (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cotes 97 et 98). Un compte rendu manuscrit de ce conseil d'administration mentionne les divers sujets abordés lors de ce conseil (annexe 2, scellé FNAS 7, cotes 98 à 117) et les sociétés représentées : Anconetti Star, Dupont sanitaire chauffage, Mano, Pastor, Sesco 22 et Orvif. De plus, selon les déclarations de M. 13..., la société Cobatri était représentée (annexe 33 page 11).
153. *Sur les relations avec les fabricants de céramique sanitaire* (cote 109). Il est mentionné que depuis 1984, le négoce réclame la suppression des tarifs publics indicatifs proposés par les fournisseurs de céramique, ces tarifs publics étant supérieurs aux prix affichés par les grandes surfaces de bricolage.
154. *Sur le respect de la chaîne professionnelle* (cote 112). Les propos transcrivent l'une des préoccupations des négociants grossistes : la vente directe des fournisseurs de céramique sanitaire aux installateurs. Les négociants grossistes souhaitent éviter ces court-circuits et rappellent la nécessité pour les fournisseurs de respecter la filière professionnelle. Les grossistes constatent qu'ils ont entretenu des relations commerciales avec les grandes surfaces de bricolage. Grâce à des prix attractifs, les grandes surfaces de bricolage sont en plein essor et viennent ainsi concurrencer le circuit professionnel. Il est indiqué : « *l'essentiel important → nous avons péché en vendant en GSB c'est une faute car les GSB tirent le marché par le bas.* ». M. Philippe E..., président directeur général de la société Anconetti Star, s'est exprimé également sur le développement des livraisons directes des fournisseurs aux installateurs (cote 113).

155. Il est indiqué à propos des relations avec le GIFAM : « *(....), ils souhaitent se dégager de ce créneau en remontant les prix. Proposer de vendre par le réseau grossiste aux GSB des prix plus hauts pour ne plus trouver des prix GSB avec prix grossiste. Car nous ne savons pas ce qu'ils vont faire. Certains vont conserver un public indicatif, d'autres l'adopter. Allia est le seul à avoir mis en place un tarif de cession au commerce de gros. (...)*

JP allusion à Réunion entente sur les prix. Ne pas parler de discussion de prix (?) pour ne pas être accusé d'entente ».

Les explications de la FNAS et de la société Cobatri

156. M. Y..., président de la FNAS, a déclaré au sujet de ce compte rendu manuscrit (annexe 32, page 11) : « *Ce sont les notes du secrétariat de séance par une secrétaire en vue de rédiger le procès-verbal de séance. Les discussions relatives aux coopératives d'installateurs sont hors compte rendu afin qu'elles ne soient pas connues des coopératives d'installateurs* ».
157. M. Z..., délégué général de la FNAS, a indiqué à propos de ce même document (annexe n° 32, page 8) : « *Le rédacteur semble être Mme 28..., ma secrétaire. J'étais présent à ce conseil(...). Je ne sais pas ce que veut dire la mention 'Coopérative Hors compte rendu'. En général, lorsque je note ceci c'est qu'il n'y a pas de débat possible derrière* ».
158. M. 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri, a déclaré de son côté (annexe n° 33, page 11) : « *Je participais au Bureau de la FNAS au Conseil. Ma participation à la FNAS s'est concrétisée par 60 000 frs de frais de déplacement. J'avais le souci de défendre l'ensemble du métier. J'ai donc rédigé un document 'cultivons nos différences' qui présentait les différentes conceptions du négoce. J'étais présent au conseil du 24-11-94. 'Coops hors compte-rendu' car je pense que c'était sans intérêt. Je lis plutôt comme hors sujet. Le président ne s'y intéressait pas* ».

La réunion du 12 janvier 1995

159. Le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration du 12 janvier 1995 met en évidence l'une des préoccupations récurrentes des professionnels du négoce (annexe 2, scellé FNAS 6, cotes 23 à 28), à savoir les prix publics édités par les fournisseurs. De plus, les candidatures au statut de membres associés de Saunier Duval, Brotie et Duscholux ont été entérinées. S'agissant de l'activité sanitaire, il est indiqué que le conseil a abordé la question des tarifs publics : « *beaucoup d'adhérents à la FNAS se sont émus du maintien par certains céramistes de leurs tarifs publics* ». Il a été rappelé que « *la position traditionnelle du Conseil de la FNAS est la disparition des Tarifs Publics Fabricants* » et la possibilité donnée aux distributeurs qui le souhaitent de créer leur propre tarif « *public* » ou « *net installateur* » (cote 28). S'agissant de l'activité chauffage, M. Y... a fait le point sur les relations entre la FNAS et le SAPEC et « *a souligné la difficile amorce de résultats concrets (...)* *Un débat s'est engagé sur les conséquences que pouvait avoir l'introduction de chaudières à gaz de marque étrangère, et en particulière italienne, sur le marché français* ».
160. Les participants à cette réunion étaient les représentants des sociétés Cobatri, Dupont sanitaire chauffage, Equinoxe, Anconetti Star, Mano, Richardson, Pastor, Point P, Sesco (annexe 2 FNAS 6 cote 23).

La réunion du 16 mars 1995

161. Un procès-verbal de séance du conseil d'administration du 16 mars 1995 (annexe n° 2, scellé FNAS 6, cotes 48 à 56) mentionne également parmi les thèmes débattus lors de la réunion la suppression des tarifs publics des fournisseurs de produits sanitaires (cote 52). Il est indiqué que deux fournisseurs, les sociétés Allia et Selles, « *n'éditent plus de tarifs publics mais seulement un 'tarif professionnel'* », que le fabricant Ideal standard édite un tarif « *négoce* » et un tarif « *salle d'exposition* », et que quatre fournisseurs, les fournisseurs « *Porcher, Villeroy, Jacob Néomédian éditent seulement un tarif 'prix indicatifs salle d'exposition'* ». M. 21... a présenté un plan de communication, fondé sur un classement des appareils sanitaires en trois catégories : économique, confort, luxe : « *Après deux ans de rencontres avec l'AFICS, nous sommes arrivés à un début de résultats car tous les Fabricants de céramique sanitaire, à l'exception d'Ideal standard, ont aujourd'hui classé les appareils et indiqué ce classement sur leurs Tarifs du début 1995 avec des étoiles et également en reprenant en début [mot illisible] une définition du classement luxe et confort* ».
162. Etaient présents les représentants des sociétés Mano, Cobatri, Equinoxe, Anconetti Star, Martin Belaysoud, Pastor, Orvif et Sesco, Dupont sanitaire (annexe 2 FNAS 6 cote 48).

La réunion du 22 juin 1995

163. Lors de la réunion du conseil d'administration du 22 juin 1995, M. Claude 11... est intervenu et a indiqué que dans le cadre de la commission chauffage de la FEST, il « *a demandé si les membres du conseil avaient des observations à formuler sur les sociétés Vaillant et De Dietrich* » (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cote 121). Il est précisé qu'une courte discussion a eu lieu à ce sujet. La FEST est une fédération européenne de syndicats de négociants grossistes. De Dietrich et Vaillant sont des fournisseurs dont la politique commerciale de multidistribution a inquiété la profession.
164. Un compte rendu manuscrit de la même réunion du conseil d'administration du 22 juin 1995 a été saisi dans le bureau de M. 10..., président de la section locale Ile-de-France de la FNAS (annexe n° 2, scellé FNAS 8, cotes 67 et 68). Ce document comporte les mentions suivantes :
- «- *Nouvelle coopérative à Epagny (près d'Annecy). M. 29... (...) GCS groupe Coopadif Sanitherm, 34 artisans. Position vers les adhérents FNAS, si vous livrez on vous déréférence* [souligné par le rédacteur du procès-verbal de séance].
- *enquête : quels fabricants livrent eux-mêmes* [souligné par le rédacteur du procès-verbal] *et facturent directement aux coopératives d'installateurs,*
- résultats à adresser à la FNAS sur feuille blanche !!* [souligné par le rédacteur du procès-verbal] *ou par téléphone. »*
165. Les sociétés représentées lors de cette réunion étaient : Cobatri, Dupont sanitaire chauffage, Descours et Cabaud, Equinoxe, Anconetti Star, Richardson, Martin Belaysoud, Mano, Orvif, Pastor, et Sesco 22.

Les explications de la FNAS et des sociétés

166. M. Z..., délégué général de la FNAS, a indiqué (annexe n° 32, cote 973) : « *le rédacteur semble être M. 10...* ». M. Y..., président de la FNAS, a de son côté donné les précisions suivantes (annexe n° 32, cote 990) : « *C'est un compte rendu du conseil national du 22/06/95 auquel je participais. C'est le compte rendu personnel de M. 10... dont je crois reconnaître l'écriture. Je souhaite toujours avoir le maximum d'informations relatives aux dysfonctionnements graves imposés par des filières déloyales qui nous sont*

concurrentes. C'est un problème vital pour toute la filière. Nous souhaitons connaître les fabricants qui livrent les coopératives d'installateurs et à quels prix. Il n'existe pas de liste exhaustive des fabricants livrant les coopératives d'installateurs suite à l'enquête et centralisée à la FNAS. Le secrétariat de la FNAS était chargé de collecter la remontée d'informations. Cependant, il est possible que certains aient constitué une liste ».

167. M. 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri, a pour sa part précisé (annexe n° 33, cote 1015) : « *il s'agit d'information sur le marché. Position vers les adhérents FNAS : c'est une position qui m'est étrangère. Il s'agit d'un vœu de l'un des adhérents* ».
168. M. I..., président directeur général de la société Dupont sanitaire, a déclaré (annexe n° 24, cote 555) : « *Je ne comprends pas le message. Si vous les livrez on vous déréférence cote 68* ». *Je n'étais pas informé qu'une enquête devait être réalisée autour du thème quels fabricants livrent les coopératives d'installateurs. Je n'ai pas reçu de remontées d'informations relatives à cette enquête.* »
169. M. F..., directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud, a donné les explications suivantes (annexe n° 17, cotes 237 et 238) : « *Je venais d'être élu conseiller à la FNAS. J'étais présent au conseil d'administration du 22 juin 1995. Suite au développement des coopératives d'installateurs de Vendée, à la FNAS on a abordé le problème. Certains fabricants nous disent qu'ils livrent les coopératives d'installateurs, par exemple De Dietrich. Je ne me souviens pas qu'il y ait eu quelque chose d'important et de formalisé se rapportant aux coopératives d'installateurs. Je ne me souviens que des coopératives d'installateurs de Savoie et celles de l'Est qui ont été évoquées au sein de la FNAS* ».
170. Enfin, M. P. G..., directeur général de la société Martin Belaysoud, a déclaré (annexe n° 27, cote 655) : « *J'adhère philosophiquement au paragraphe relatif aux coopératives d'installateurs. Il est normal que l'on conserve l'acquis sur une marque que l'on a contribué à développer. Les fabricants ensuite prennent leurs responsabilités.* »

La réunion du 21 septembre 1995

171. Un questionnaire a été adressé par les membres du conseil d'administration de la FNAS aux présidents des chambres syndicales régionales en vue de la préparation de la réunion du conseil prévue le 21 septembre 1995 et comportant les points suivants : « *1) situation économique régionale par rapport à nos activités, 2) Relations avec les fournisseurs, 3) Relations avec les clients, 4) état de la concurrence, 5) quelles sont les grandes actions qui ont été menées dans votre région, 6) quels sont actuellement les problèmes spécifiques dans votre région* » (annexe n° 2, scellé 7, cotes 139 à 154).
172. Dans la réponse à ce questionnaire, M. 17..., président de la section locale du Languedoc-Roussillon, a fait état de la concurrence que les grandes surfaces de bricolage livrent aux négociants grossistes : « *Concurrence vive des GSB en sanitaire et en chauffage (promotions à l'appui)* » (cotes 139 et 140).
173. M. 30..., président de la section locale Aquitaine, a indiqué à la rubrique « *relations avec les fournisseurs* » que les ouvertures d'agences et les rachats désorganisaient les réseaux et créaient des tensions avec les fournisseurs, et que « *l'ouverture d'un dépôt COVAP à La Rochelle accentu[ait] ces tensions* » (cotes 141-142). A la rubrique « *quelles sont les grandes actions qui ont été menées dans votre région* », M. 30... a indiqué : « *- En 17, coopération des grossistes pour lutter contre la coopérative.-* »

Mailing commun envoyé aux artisans.-Planification d'actions commerciales communes pour soutenir nos clients fidèles ».

174. A la dernière rubrique « *quels sont actuellement les problèmes spécifiques à votre région* », la réponse a été la suivante : « *volonté des coopératives d'installateurs de Vendée de s'étendre vers le Sud* ».
175. M. Patrick G..., président de la section locale Rhône-Alpes, a mentionné à la rubrique « relations avec les fournisseurs » : « *politique commerciale très opportuniste quant aux prix pratiqués (« coops ») comme en ce qui concerne les options de distribution* ». A la rubrique « relations avec les clients », M. G... a indiqué notamment : « *Un certain fatalisme face à la montée en puissance, supposée ou réelle, des GSB* ». A la rubrique « quelles sont les grandes actions qui ont été menées dans votre région », M. G... a répondu : « *coopérative 74* » (cotes 143 et 144).
176. M. Y... a répondu au questionnaire pour le compte de M. 31..., président de la section locale de la Champagne Ardennes. A la question relative aux relations avec les fournisseurs, M. Y... a indiqué : « *Ambiguës = l'état du marché les rend de plus en plus exigeants, et/ou multidistribution, situation aggravée par un nombre grandissant de fabricants qui ont des ambitions de développement sur un marché où l'offre est déjà surabondante. Cela s'observe surtout en chauffage, où décidément beaucoup de fabricants perdent leur sang froid (pour le sanitaire, c'est fait par certaines depuis longtemps !!).* A la question relative à l'état de la concurrence, M. Y... a indiqué : « *Entre fabricants = au couteau (de tranchées). Il suffit de lever les sourcils pour obtenir des rabais exceptionnels. Les GSB = toujours offensifs. A noter que Dubois-matériaux a ouvert à Rennes (malgré son Castorama) l'un des deux Brico-dépôt qu'il vient d'initier en France, où [moins] cher que moi, tu meurs* » (cotes 145 et 146).
177. M. 24..., président de la section locale des Pays de Loire, a indiqué à la question relative aux relations avec les fournisseurs : « *les relations se détériorent très nettement et nos fournisseurs parlent la langue de bois. De plus en plus, nous constatons des ventes faites en direct, ce qui détériore considérablement nos marchés et met éventuellement en péril nos sociétés.* ». A la question relative aux relations avec les clients. M. 24... a répondu : « *Les relations avec nos clients sont toujours bonnes, mais les grosses entreprises cherchent de plus en plus à acheter en direct. La concurrence les incite à faire une chasse au prix de plus en plus effrénée et les rend moins fidèles. Ils sont de plus en plus nombreux à se méfier de la politique des grossistes. Ils ont peur que nous vendions en direct aux particuliers.* ». A la question relative à l'état de la concurrence, M. 24... a indiqué : « *installation de Bricodéco – 20 % moins cher que Castorama* ». A la rubrique relative aux problèmes spécifiques des régions, M. 24... a précisé : « *Toujours les coopératives d'installateurs qui veulent s'agrandir. On parle d'une nouvelle implantation en Loire Atlantique (Nord Nantes). La vigilance auprès de nos fournisseurs doit être maintenue, afin qu'ils ne donnent pas les mêmes remises de fonction aux grossistes et aux groupements de plombiers-coopératives d'installateurs* » (cotes 147 et 148).
178. M. 6..., président de la section locale d'Auvergne et directeur d'agence Richardson, a également retourné le questionnaire. A la rubrique « relations avec les fournisseurs » M. 6... a écrit : « *Les grands fabricants tentent de plus en plus d'établir une communication directe avec notre clientèle pour mieux contrôler notre action* ». A la rubrique « quelles sont les grandes actions qui ont été menées dans votre région » M. 6... a indiqué : « *Des actions solidaires pour freiner l'action commerciale de coopératives d'installateurs d'artisans* » (cotes 149 et 150).

179. M. 26..., président de la section locale Bourgogne-Franche Comté, a retourné un questionnaire. A la question relative aux relations avec les fournisseurs, M. 26... a distingué deux situations : les relations avec les fournisseurs partenaires, qui sont qualifiées de bonnes, et celles avec les autres fournisseurs. Pour ces derniers, M. 26... a fait part de son inquiétude « *de voir de grandes marques intensifier leur multidistribution afin d'occuper le terrain au détriment de la marge des grossistes* ». M. 26... a ajouté : « *Il est également très inquiétant de voir de grandes marques de chauffage entrer dans les GSB* » (cotes 151 et 152).
180. M. 32..., président de la section locale de Bretagne, a renvoyé le questionnaire. A la rubrique « relations avec les fournisseurs », M. 32... a écrit : « *C'est l'anarchie la plus totale. Il n'y a plus de référence de prix. Il suffit de taper du poing sur la table pour obtenir des prix encore plus bas. Les fournisseurs ont tendance à distribuer leurs produits tous azimuts, au détriment de nos marges. Le partenariat n'existe plus* » (cotes 153 et 154).
181. Un compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration du 21 septembre 1995 a été saisi dans le bureau de M. 10..., président de la section locale Ile de France (annexe n° 2, scellé FNAS 8, cotes 61 à 65). Les présidents des sections locales ont exprimé de nouveau les mêmes préoccupations. Les propos tenus par les présidents des chambres syndicales sont rapportés ci-dessous :
- M. 33..., président de la section Centre Loire, a indiqué : « *C et M vend en direct (orléanais)* » (cote 62).
 - M. 6..., président de la section Auvergne et directeur de l'agence Richardson à Clermont Ferrand, a indiqué : « *une coopérative et en plus en bonne santé !!* » (cote 62).
 - M. I..., directeur général de la société Dupont sanitaire chauffage absent lors de ce conseil, avait transmis à la FNAS, avant la réunion du conseil, ses informations : « *Ouverture d'un brico-dépôt (le soldeur de Castorama) c'est énorme et c'est des prix très bas (dès l'ouverture). Casto et Leroy - 20 %. Parfois inférieurs à nos propres prix d'achat.* » (cote 63).
 - M. Y..., président de la section Champagne Ardennes a informé les membres du conseil d'administration de l'ouverture d'une nouvelle coopérative au Nord de Nantes : « *(Le quota de 10 % est dépassé !!)* » (cote 63).
 - M. 30..., président de la section Aquitaine Charentes, a informé les membres du conseil de la réalisation d'« *un mailing en commun vers les installateurs (contre coopérative) Volonté des Coop de Vendée de s'étendre* » (cote 64).
 - M. G..., directeur général de la société Martin Belaysoud et président de la section Alpes, a indiqué : « *Desbordes livre la coopérative de Savoie et pas que des robinets de sa fabrication* » (cote 64).
 - M. 17..., président de la chambre régionale a indiqué : Languedoc-Roussillon, « *bonne saison climatisation mais multidistribution dont certaines sont éphémères* » (cote 65).
182. Pour M. 34..., président de la section Centre Loire, il semble important d'informer le conseil d'administration de la FNAS sur la politique commerciale de Chaffoteaux et Maury qui « *vend en direct* » (cote 62). Ce document comporte également les mentions suivantes : « *Conseil National, 21.09.95, 60 adhérents, recherche des ATC !* (c'est

sûrement une erreur de leur part) règle du code : 10 % du CA à des non coopérateurs » (cote 63).

183. Etaient donc représentées les sociétés Anconetti Star, Cobatri, Equinoxe, Martin Belysoud, Pastor, Richardson, Sesco et Dupont sanitaire chauffage.

Les explications des sociétés

184. M. Z..., délégué général de la FNAS, a déclaré à propos du compte rendu de M. 10... (annexe 32, page 11, cote 974) : « *Le rédacteur semble être M. 10.... Il s'agit du tour de table que j'organise tous les ans au mois de septembre. J'étais donc présent* ».
185. A propos du même document, M. Y... a apporté les commentaires suivants (annexe n°32, page 12, cote 996) : « *Il s'agit de notes manuscrites de M. 10..., le quota de 10 % est dépassé. Les coopératives d'installateurs ne peuvent faire plus de 10 % de leurs chiffres d'affaires en dehors de leurs adhérents. Nous pensons que certaines dépassent le quota de 10 %. Inst. = je pense que cela signifie installateurs. Beaucoup d'installateurs pensent que les coopératives d'installateurs sont une erreur et que certaines coopératives d'installateurs leur font concurrence. A ma connaissance, ce mailing n'a jamais existé. Nous déconseillons à nos adhérents de mener ce type d'action avec des installateurs. La société Desbordes est un fabricant de robinetterie sur la région de Lyon. La société Desbordes vend aux professionnels et aux coopératives d'installateurs. Il s'agit de produits marginaux : robinetterie eau et gaz* ».
186. M. 6..., directeur de l'agence de Clermont-Ferrand de la société Richardson, a apporté des précisions concernant son intervention lors de ce conseil d'administration (annexe n° 26, page 10) : « *Il s'agit du compte rendu du conseil FNAS national du 21 09-95. J'ai signalé que la coopérative C2A avait un bilan équilibré. Nous faisons tous les ans (4 ou 5 fois par an) des réunions entre grossistes de la place pour se signaler mutuellement les clients qui paient mal. « A.T.C » veut dire attaché technico-commercial. C2A se développe en nombre d'adhérents et en chiffre d'affaires. A la lecture des statuts de C2A, j'ai vu que la coopérative, contrairement au négoce, ne paie pas l'impôt sur les sociétés et la taxe professionnelle. De plus, elle ne peut pas vendre au-delà de 10 % de son CA à des non coopérateurs. J'ai fourni ces informations au conseil de la Fédération. Il est possible que Desbordes travaille avec C2A* ».
187. M. G... a également commenté ses propos (annexe n° 27, page 15, cote 656) : « *Dès lors qu'un fabricant déclare avoir une politique de distribution, il est intéressant de vérifier sur le terrain. Si un fabricant change de politique de distribution, il est normal que le syndicat des grossistes le sache et le dise. Les propos sur Desbordes constituent une information. Dans la nomenclature INSEE notre activité est « inter industrie ». Nous travaillons avec Desbordes. Nous travaillons avec SOTRALENTZ. Ce sont 2 fournisseurs et clients de Martin Belysoud (...)* ».

La réunion du 23 novembre 1995

188. Un compte rendu manuscrit d'une réunion du conseil d'administration du 23 novembre 1995 rédigé par M. 10..., président de la section Ile de France de la FNAS, a été saisi dans le bureau de ce dernier (annexe 2, scellé FNAS 8, cote 52 à 55). La réunion avait notamment pour objet les coopératives d'installateurs d'artisans et l'action du groupement Centramat (FN8 8, cote 53) :
- « *coop d'Annecy : dernier constat de la coopérative même plutôt décevant !! chèques en retard, jours de livraison, etc.*

- « *Centramat a adressé un contrat à ses fournisseurs, ne vendre : - ni coopératives d'installateurs - ni GSB.*

Plusieurs réponses positives.

Centramat oui

mais FNAS ce n'est pas notre rôle en direct (mais oui en sous-main).

des contacts sont pris par Centramat avec GSP + GSE + d'autres groupements d'achat pour action identique. »

189. Centramat est un groupement d'achat de grossistes, dont la gérance est assurée par M. Lionel L... . M. L... n'est pas membre de la FNAS, mais il a participé à certaines réunions de la FNAS (cf. infra les commissions économiques). Centramat a élaboré une charte, la « *charte loyale partenaire* » (cf. infra), qui exige des fournisseurs signataires une loyauté totale à l'égard de la filière négoce, c'est-à-dire un engagement de ne pas vendre aux coopératives d'installateurs et aux grandes surfaces de bricolage.
190. Un autre compte rendu manuscrit de ce conseil d'administration rédigé par la secrétaire de séance (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cotes 157 à 177) permet de retracer différents propos tenus lors de ce conseil (document cotes 164, 167, 173 et 177). Il est notamment indiqué : « *Toujours très attentif au développement des coopératives d'installateurs (..)* » (cote 164). Une proposition a été faite : « *démontrer aux fabricants que notre filière est unie afin qu'ils ne soient pas tentés d'aller ailleurs.* » (cote 167). M. Claude 11... a interrogé les membres du conseil sur un projet de contrat proposé par la société Saunier Duval : « *Est-ce que certains d'entre nous ont reçu un courrier de Saunier Duval Signer un contrat. S'empresser de ne pas répondre. Attendre les instructions, « pas au compte rendu »* » (cote 173). M. 35... a présenté les accords Point Confort Gaz Naturel. Il est indiqué : « *éviter que le grand public aille acheter dans les GSB* » (cote 177).

Les explications des sociétés

191. M. D..., président directeur général de la société Pastor Frères a déclaré (annexe n°18, page 7) : « *Depuis des années, il a toujours été question des coopératives d'installateurs au sein de la FNAS* ». M. 13... a déclaré à propos de celles-ci (annexe n° 33, cote 1016, page 13) : « *il s'agit d'information. Je dis aux installateurs que la filière de commercialisation doit se choisir* ».
192. M. Y..., président de la FNAS, a indiqué de son côté (annexe n° 32, pages 6 et 7) : « *C'est un compte rendu du conseil national du 23-11-95 auquel je participais. Il s'agit d'un compte rendu personnel de M. 10... dont je crois reconnaître l'écriture. Nous n'avons pas à imposer de politique commerciale à nos adhérents, ni aux groupements dont Centramat. Il est question du groupement « Centramat », bien qu'il ne soit pas l'un de nos adhérents, car toute information relative à notre secteur d'activité nous intéresse. Je ne me souviens pas qui a pu formuler cette citation « Centramat a adressé un contrat à ses fournisseurs, (....) ». Il est indiqué que plusieurs fabricants auraient accepté les modalités des contrats du groupement Centramat. Nous n'avons pas la qualité ni les moyens d'intervenir dans la politique commerciale des fabricants. Je ne comprends pas la mention 'mais oui en sous main'* ».
193. Enfin, M. F..., directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud SA, a précisé (annexe n° 17, page 8) : « *Vraisemblablement, j'étais présent au conseil national du 23-11-95. Le problème des coopératives d'installateurs est souvent évoqué au sein de la FNAS en fonction de la présence de négociants affectés par les coopératives d'installateurs. Je connais Centramat surtout au travers de son animateur*

M. Lionel L... qui s'est rendu à la FNAS. Il est intervenu aux deux dernières assises de la FNAS. La charte du groupement Centramat a été évoquée à la FNAS. Je pense que la FNAS n'a pas à s'intéresser aux relations entre Centramat et ses fournisseurs. Je pense que l'on ne peut pas interdire aux fabricants de vendre aux GSB. Cependant je pense qu'il est capital que la filière négoce soit rémunérée en fonction des prestations qu'elle vend. Les fabricants doivent accorder à cette filière la rémunération juste des prestations effectuées. Si les GSB réalisent les mêmes prestations que les négociants, alors elles peuvent être rémunérées de manière identique. Si un fabricant opte pour 2 circuits de distribution, il doit avoir des politiques de gamme adaptées et des conditions tarifaires différentes. S'agissant de l'interdiction de vendre aux coopératives d'installateurs, le circuit des coopératives d'installateurs est un circuit professionnel ; cependant je ne suis pas sûr de la compétitivité de cette filière car elle n'est pas mise en concurrence. Les négociants supportent des frais que n'ont pas les coopératives d'installateurs. Aussi, je pense que la rémunération de la filière doit correspondre aux services donnés. Je pense que le problème des GSB, des coopératives d'installateurs et de toute forme de commerce réside dans la rémunération des filières en fonction des prestations données. Je n'ai pas été contacté par Centramat au sein de Sogedesca. Je ne me souviens pas d'une action lancée à la FNAS entre Centramat et les groupements. Je vais vérifier si j'étais présent à cette réunion ».

La réunion du 11 janvier 1996

194. Un compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration du 11 janvier 1996 (scellé FNAS 7 cotes 186 à 204), établi par Mme 28..., secrétaire de séance, relate les thèmes de discussion qui ont eu lieu entre les membres du conseil d'administration. Il est fait état notamment des fournisseurs qui commercialisent leurs produits auprès des réseaux « grand public » : « *Confrère qui exerce des ventes grand public* » (FNAS 7, cote 193). Des extraits en sont repris ci-dessous :

*« Villeroy et Boch aurait pris la décision de traiter avec les coopératives d'installateurs de Vendée. Il serait soumis à une pression avec pression judiciaire pour refus de vente et M. Philippe K... aurait dit : 'obligés d'y aller' » (cote 194).
1ère observation : plainte pour refus de vente est-elle spontanée ?
Il faut que les fabricants choisissent leurs camps.*

longue discussion sur les coopératives d'installateurs d'achat.

Mise en place d'un calendrier, pour mettre en place un programme d'action. A Orly à 9 h 30 - 31 janvier (FNAS 7, cote 195).

Volontaires : AM

J. Y...

G. D... Accord

P. I... 31...

36 F...

30... P

P. G...

+ secrétaire des groupements

+ T...

27...

M. 6... va essayer d'entraîner plus largement Richardson.

« Commission économique »

+ 14 mars Après déjeuner.

Pour ceux qui n'auraient pu être là le 31-01 → info téléphonique de ceux qui étaient là (...).

195. Il est fait état de la situation du fabricant Villeroy et Boch. Ce fabricant a opposé un refus de vente à des coopératives d'installateurs clientes. L'une d'entre elles l'a assigné devant un tribunal d'instance pour refus de vente. Le fabricant Villeroy et Boch s'est vu contraint de maintenir ses relations commerciales avec les coopératives d'installateurs en raison de cette procédure judiciaire. Il a porté à la connaissance du négoce ces faits en indiquant : « *On est obligé d'y aller* » (cote 194).
196. Les négociants membres du conseil d'administration de la FNAS ont réitéré leur position face à la pratique de multidistribution des fournisseurs : « *il faut que les fabricants choisissent leurs camps* » ; ces derniers doivent choisir entre le circuit professionnel et les grandes surfaces de bricolage et coopératives d'installateurs. Une discussion entre les négociants grossistes, membres du conseil, a eu lieu au sujet des coopératives d'installateurs. Suite à cette discussion, les membres du conseil ont décidé de définir un calendrier « *pour mettre en place un programme d'actions* » au cours de réunions qualifiées de « *commission économique* ». La première commission a été fixée au 31 janvier 1996 à Orly (voir infra).
197. Les propos retranscrits dans le compte rendu rédigé par Mme 28... sont identiques aux propos repris dans un compte rendu de M. 10..., président de la section Ile-de-France de la FNAS, qui mentionne par erreur la date du 11 janvier 1995 (scellé FNAS 8, cotes 45 à 48), ainsi que dans une synthèse du conseil d'administration (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cotes 181 à 183).

« Coopératives d'installateurs

*VB aurait pris accord avec les coopératives d'installateurs de Vendée
c'est réellement un danger
il faut agir, en gel de commandes (voir JP B) »*

198. Un autre compte rendu manuscrit a été rédigé à l'attention de M. B..., président directeur général de la société Brossette, et de M. A. 27..., directeur marketing et produits de la société Brossette (annexe n° 7, scellé Brossette 6, cote 1). Ce compte rendu rapporte les propos échangés lors du bureau et du conseil d'administration de la FNAS, qui se sont tenus respectivement les 10 et 11 janvier 1996. Il est mentionné l'avancée des négociations sur l'accord « *Point Confort Gaz Naturel* » (PCGN), en particulier les rencontres avec les trois syndicats concernés par cet accord, à savoir l'UNCP, l'UCF, la CAPEB.

« Relations avec installateurs

Rencontre avec les 3 syndicats UNCP (Pompidou)/UCP (Trébule)/CAPEB (M...) afin de normaliser la relation avec les Points Confort Gaz (PCGN), qui leur faisait poser question sur nos intentions, en leur confirmant que cet outil est à leur disposition et à celle de leurs clients, et que cette démarche va dans le droit fil du développement de nos relations entre professionnels ».

199. Etaient présentes à cette réunions les sociétés Martin Belaysoud, Descours et Cabaud, Cédéo, Richardson, Cobatri, Pastor.

Les explications des sociétés.

200. M. P. G..., directeur général de la société Martin Belaysoud, a déclaré à propos du compte rendu de Mme 28... (annexe n° 27, page 16) : « *Le paragraphe relatif à Villeroy et Boch ne m'apparaît pas essentiel. Ceci ne m'a pas marqué. Martin Belaysoud ne*

travaille pas en Vendée et Villeroy et Boch est un fournisseur secondaire pour nous. Je me suis porté volontaire pour réfléchir sur le thème des coopératives d'installateurs lors du conseil d'administration de la FNAS du 11-01-96. Je n'ai pas participé à la réunion du 31/01/96 à Orly. Je n'ai pas participé à la commission économique. Mon volontariat en ce qui concerne la réflexion sur les coopératives d'installateurs n'a rien produit. J'avais d'abord l'intention en me portant volontaire de mieux comprendre le phénomène coopératif. Les deux thèmes qui ressortent sont : - les coopératives d'installateurs sont-elles un réel danger pour le négoce ? - les fabricants qui disent respecter le circuit professionnel le respectent-ils ? c'est un jeu de cache-cache. Je n'ai pas rencontré de fournisseur suite à ces réunions ».

201. M. Bruno F..., directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud, a indiqué au sujet de ce même document (annexe n° 17, page 9) : « *Je ne sais pas de quoi il est question s'agissant de Villeroy et Boch. Il est question d'une réunion qui s'est tenue le 31/01/96 à Orly. J'étais présent à cette réunion. Il s'agissait de faire le point avec les fabricants et de savoir qui livraient les coopératives d'installateurs et les GSB. Cette réunion regroupait uniquement le négoce. Je représentais Descours et Cabaud* ».
202. M. T..., président directeur général de la société Cédéo, a précisé au sujet du même document (annexe n° 20, page 22) : « *Mon nom figure sur ce document. Je suis au conseil de la FNAS depuis mon élection. J'ai participé à 2 réunions du conseil d'administration avant mon élection. Je ne sais pas pourquoi mon nom figure sur ce compte rendu manuscrit de la FNAS* ».
203. M. 6..., directeur de l'agence de Clermont-Ferrand de la société Richardson, s'est prononcé également sur le document (annexe n° 26, pages 6 et 7) : « *Il s'agit du compte rendu du conseil d'administration FNAS du 11/01/96. Je me souviens du problème abordé dans les notes manuscrites relatives au CA [conseil d'administration de la] FNAS du 11/01/96 quant à la société Villeroy et Boch. Villeroy et Boch avait pris la décision au niveau national de vendre aux coopératives d'installateurs. Cependant, Villeroy et Boch ne livre pas à la coopérative d'Auvergne (...). Je suis le seul salarié de Richardson qui soit président de chambre syndicale FNAS. J'ai accepté de rendre compte de cette réflexion menée au sein de la FNAS sur les coopératives d'installateurs à la société Richardson. J'ai rendu compte à MM. Jean Pierre U... et Bruno U.... Ce dernier est plus concerné par le sujet. Chaque négociant reconnaissait le problème que posaient les coopératives. Il était donc dans l'idée de certains négociants de rencontrer à plusieurs les fabricants pour leur demander de choisir leur camp. Les volontaires étaient chargés d'organiser les rendez-vous avec les fabricants. Ces volontaires pouvaient aussi avoir des actions individuelles. Je ne me souviens pas de la nuance entre les personnes « d'accord » et les « volontaires ». Je n'ai pas reçu moi-même de fabricants. Nous avons dû prévoir de rencontrer De Dietrich et Grundfos. Je ne me souviens pas d'autres noms qui auraient pu être évoqués. Je pense que la société Richardson a entendu dans ce cadre des fournisseurs. Tous les fournisseurs qui vendent aux coopératives d'installateurs ont dû à Marseille discuter de la vente hors négoce avec M. V... et M. Bruno U.... Je n'étais pas présent à Orly le 31/01/96 à 9 h 30. J'ai passé le message à Bruno U.... Je n'ai pas eu d'action dans ce domaine. Je ne sais pas si j'étais présent à la réunion 'commission économique' du 14/03/96. La commission économique est une commission de réflexion qui n'est pas spécifique à une branche particulière de la FNAS (sanitaire, chauffage, climatisation, canalisations). Cette commission a pour but de débattre sur l'essor du négoce et d'aborder des thèmes comme les coopératives d'installateurs. Quelqu'un de chez Prothermic a dû participer à la réunion du 31/01/96 à Orly, probablement un représentant du groupement*

Centramat. Personne parmi mes adhérents n'a abordé ce sujet lors de réunions de la chambre syndicale FNAS Auvergne ».

204. Enfin, M. Z..., délégué général de la FNAS, a déclaré (annexe n° 32, pages 13 à 15) : « *Certains sujets ne peuvent paraître sur les comptes rendus officiels des conseils d'administration car ceux-ci sont transmis aux adhérents, aux membres associés ainsi qu'aux réels partenaires de la FNAS (tel Gaz de France). La rédactrice des notes manuscrites est Mme 28.... Il faut que les fabricants choisissent leur camp. Nous nous battons pour la filière professionnelle depuis 1929. Nous disons aux fabricants qu'ils ne peuvent pas faire de vente directe et de la vente par circuit traditionnel. Celui qui ne respecte pas la filière grossiste doit choisir un autre système de distribution. On ne peut pas être à la foire et au moulin. Il est vrai que l'ennemi mortel là est la grande surface(...). Page 10 des notes manuscrites. La notion de 'Commission Economique' est probablement la commission sanitaire déjà évoquée, dirigée par M. 13.... Je ne participe pas aux décisions politiques de la FNAS de par mon statut. M. Giulani est un grossiste de l'Est. Dans la liste figure également Monsieur 30... (qui était à l'époque le président de la section Aquitaine). La liste des volontaires indique ceux qui ont participé à la 'Commission Economique'. On nomme des volontaires pour élargir le cercle de réflexion. On a besoin de consulter tout le monde. Ainsi, certainement les secrétariats des groupements ont été rattachés à cette démarche et à la réflexion 'commission économique'. Le premier nom de la colonne 'Accord' est M. 31... (président de la section Champagne Ardennes) M. 6..., président de la section Auvergne, représente en même temps Richardson, et doit certainement rendre compte de ce qu'il fait au sein de la FNAS. Je ne peux pas apporter plus de précision sur ce document (...). Je n'ai pas forcément participé à la réunion du 14/03/96 (qui figure sur la page du 14/03/96 de mon agenda, scellé 3). 'Groupe Sanitaire' signifie la même chose que 'Commission Economique' (mention écrite à la même date). Je n'ai jamais été à une réunion à Orly. Je ne sais pas si j'ai participé à d'autres réunions 'Commission Sanitaire' ou 'Commission Economique'. Je suis incapable de vous le dire. Ces commissions sont informelles. Ce sont des réunions de travail. La FNAS n'a pas un secrétariat suffisant pour mettre du personnel à disposition de cette commission ».*

La réunion du 14 mars 1996

205. Un compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration du 14 mars 1996 établi par Mme 28..., secrétaire de séance (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cotes 212 à 229) mentionne l'intervention de M. Claude 11... (cotes 226 et 227) : « *Activité chauffage : [il faut que] (...) le négoce prenne aussi l'engagement de ne vendre ni aux grandes surfaces ni aux coopératives d'installateurs. On a intérêt à ce que les industriels français se portent bien. Un fabricant sérieux essaiera d'intégrer le réseau des 80% et pas des 20%. L'intervention de M. 21... est également retranscrite : « seule profession - il faut savoir protéger ce marché (...) il me semble nécessaire que vous en parliez entre vous mais il faut faire vite » (...) les grands coupables → les fabricants du Sapec » « faire passer un papier aux GSB qui s'engagent à ne pas livrer dans notre fédération ».*
206. Les entreprises représentées lors de ce conseil d'administration étaient Cobatri, Descours et Cabaud, Dupont sanitaire chauffage, Mano, Martin Belaysoud (annexe 2 FNAS 6 cote 85).

Les explications des sociétés

207. M. Y..., président de la FNAS, a déclaré à propos des notes manuscrites de Mme 28... (annexe n° 32, cote 1000) : « *Certains de nos adhérents ont proposé de remettre des prix à l'égard des GSB et des coopératives d'installateurs voire de refuser de leur vendre. Concernant le dernier paragraphe relatif aux GSB, je ne comprends pas* ».
208. M. Z..., délégué général de la FNAS, a précisé de son côté : (procès-verbal de M. Z..., annexe n° 32, page 15) : « *Ma secrétaire était rédactrice de ce document manuscrit (conseil 14/03/96). Le dernier paragraphe n'a aucun sens. Je n'ai aucun autre commentaire sur ces documents* ».

La réunion du 19 septembre 1996

209. Un compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration du 19 septembre 1996 rédigé par M. Pierre 10..., président de la section Ile-de-France, comporte les mentions suivantes (annexe n° 2, scellé FNAS 8, cotes 34 à 42) :

« *Conseil national 19.09.96 (...)*

JP 13...

Accord cadre dynamisation des PCGN

UCF Trébule

Pompidou UNCP (en cours)

M... CAPEB (en cours)

Dans ce texte les CAPEB s'interdisent d'approcher les GSB !

donc Belfort pour ne pas gêner la signature de la convention « silence radio ». (cote 34) (...)

« Lorraine : chauffage mieux que sanitaire (chauffage moins présent en GSB) » (cote 36) (...)

« Alsace : action vers les fournisseurs qui livrent dans la coopérative de Mulhouse (Guillot se serait retiré). » (cote 37) (...)

« Aquitaine-Charente. le problème « coopératives d'installateurs » préoccupant ». (cote 39)

(...)

« Saunier Duval : a critiqué la FNAS. Nous n'avons pas soutenu mais son DG a reconnu les coop. va voir comment se dégager (20/11 à Lyon).

ELML : Bertrand proche de la FNAS. On verra

CHAFFOTEAUX: De Pommier - Toujours négocie mais déçu.

GSB livrées par 3 négociants dont Porcher » (cote 40)

« COOP : 312 chaudières en 95

DEVILLE : ne vend pas ni aux COOP, ni aux GSB.

Giacomini : COOP

Comap : 0,3 % donc COOP

Danfoss : d'excuse en excuse, n'est pas venu » (cotes 40 et 41).

210. Les commentaires figurant sur le compte rendu manuscrit de M. P. 10... relatifs aux différents fournisseurs sont identiques à ceux rapportés par M. Bruno U... (annexe n° 12, scellé Richardson 4 cotes 111 et 112) lors de la commission économique du 18 septembre 1996 et repris lors du conseil d'administration de la FNAS le 19 septembre 1996.

Les explications des sociétés

211. M. 6..., directeur de l'agence de Clermont-Ferrand de la société Richardson, a déclaré au sujet du compte rendu manuscrit de M. 10... (annexe n° 26, page 9) : « *Les produits 'chaudières murales à gaz' pèsent lourd dans notre C.A. (10 % du CA de l'agence de Clermont Ferrand). Ce n'est pas moi qui ai contacté Chaffoteaux pour aborder le thème des coopératives d'installateurs. 300 chaudières vendues, hors circuit négoce, aux coopératives d'installateurs : ceci n'est pas négligeable en chiffre d'affaires. Je ne sais pas si Giacomini vend à C2A. Je ne me souviens pas avoir abordé les dossiers Giacomini, Comap. Danfoss refuse le dialogue avec le négociant chargé de le rencontrer. Je ne sais pas qui des fournisseurs listés ont rencontré les responsables de la société Richardson.* »

La réunion du 21 novembre 1996

212. Une réunion du conseil d'administration s'est tenue à Lyon le 21 novembre 1996 dans les bureaux d'EUREXPO à l'occasion des salons SANIPOLIS, EXPOTHERM et BATINOV. Ont participé à cette réunion les sociétés Cobatri, Mano, Descours et Cabaud, Equinoxe, Anconetti Star, Orvif, Richardson, Pastor, et la FNAS (annexe 2 FNAS 6 cote 148).
213. D'autres réunions se sont déroulées le même jour : le matin, une réunion a été organisée sur les dernières négociations qui devaient précéder la signature par les organisations syndicales de l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de 1985, notamment sur la politique tarifaire à adopter (annexe n° 12, Richardson 4, cote 112) ; l'après-midi, deux réunions ont eu lieu, l'une avait pour objet de clarifier la politique commerciale des fournisseurs, l'autre portait sur une campagne de communication promotionnelle intitulée « *opération salle de bain* ».
214. Le compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration fait état des négociations sur l'avenant à l'accord cadre sanitaire. Il comporte les informations suivantes (annexe n° 2, scellé FNAS 7 cotes 63 à 90) :

« *M. Guy 37... P^T CAPEB 85 → installateur nous a confié qu'il n'était pas coopérateur.* » « *CAPEB 90 Belfort a tourné court concernant Leroy Merlin Voir FNAS. INFO lecture de communiqué. CAPEB nationale.* » (cote 63) (...)

« *.... car nos prix de marché devront être comparables à ceux des GSB.* » (cote 74)

(...)

« *Les organisations installateurs s'engagent à ne pas :*

- acheter GSB*
- effectuer installations*
- ne pas s'inscrire sur liste de poseurs*

Les O. Professionnelles de Fab s'engagent

- à aménager leurs conditions commerciales* »

(...)

« Les OP s'engagent à dégager un budget sur 3 ans pour promouvoir nos salles d'expo. »

(...)

« J.P. 13... précise avoir demandé au président M... de ne pas faire de débat interne CAPEB.

Nous considérons que cet accord est une évolution importante de nos relations

Avons prévu des réunions régionales pour inciter installateurs + négociants à mettre en place rapidement les modalités d'application. (...)

« discussion sur les nécessités des tarifs publics.

Nos prix doivent se rapprocher de ceux des GSB

Une discussion s'est engagée autour des prix et des remises (cote 77) (...)

Il faut savoir que la CAPEB 90 a arrêté sa collaboration avec Leroy Merlin. Une autre CAPEB régionale relançant ce dossier. » (cote 77).

215. Des notes manuscrites ont été saisies dans le bureau de M. Pierre 10..., président de la section Ile de France de la FNAS (annexe n° 2, scellé FNAS 8, cotes 23 à 31). Elles reprennent les propos tenus lors de la réunion du conseil d'administration de la FNAS du 21 novembre 1996 à Lyon, notamment la présentation de l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel, ainsi que les propos tenus au cours d'une réunion qui s'est déroulée le 20 novembre 1996 à Lyon :

« Texte très proche accord cadre PCGN

l'I

- pas d'achat aux GSB

- pas accepter pose ni vente par GSB

- achat aux N (hors coop). »

Les fabricants ont accepté le texte

avec dedans pour aider à

la rémunération des vendeurs, hôtes, etc.

par des améliorations des conditions commerciales » (cote 28).

216. Les engagements souscrits par les organisations professionnelles de fabricants et d'installateurs sont repris sur ce document.

217. Le procès-verbal de séance du conseil d'administration du 21 novembre 1996 de la FNAS (scellé FNAS 6, cotes 148 à 161) retrace les différents propos qui ont été échangés, notamment les propos suivants :

« *A la demande du président de la CAPEB, M. M..., le président Y... est intervenu dans le cadre d'un débat sur la filière professionnelle plomberie-chauffage. » (cote 149) (...)*

CAPEB 90

« *la coopération entre les magasins Leroy Merlin et la CAPEB 90 a tourné court, sur intervention de la CAPEB nationale (...) et après nos vives protestations. Jacques Y... a*

donné lecture du communiqué que la CAPEB nationale nous a transmis et qui confirmait sa désapprobation quant à cet accord. » (cote 149) (...)

Jean-Pierre Bénard a fait le point sur la mise en place de l'avenant à l'Accord cadre [de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire] de 1985 et souligné ses points essentiels, plus particulièrement en ce qui concerne les chapitres suivants :

« article 2 - Les organisations d'installateurs s'engagent à inciter leurs Adhérents à :

- acheter de préférence les matériels chez les négociants grossistes ayant une vocation de distribution auprès des entreprises et artisans spécialisés, de préférence aux autres circuits qui opèrent statutairement une sélection de clientèle ou ont une politique de vente aux particuliers, par conséquent :

- leur déconseiller d'acheter en GSB, pour revente et/ou installation en clientèle, tous produits et matériels en sanitaire, chauffage, canalisation plomberie.

- leur déconseiller d'effectuer des installations de ces produits et matériels achetés par le consommateur en GSB.

- à leur déconseiller, a fortiori, de s'inscrire sur les listes de poseurs que peuvent établir et diffuser les GSB. (...)

« Article 1 - La FNAS s'engage à inciter ses adhérents : (cote 154).

A promouvoir les prestations assurées par les installateurs professionnels »

218. Il est fait référence à la situation de la CAPEB de Belfort et du magasin à l'enseigne Leroy Merlin déjà mentionnée ci-dessus.

Les explications des sociétés

219. M. D..., président directeur général de la société Pastor et membre du conseil d'administration de la FNAS, s'est prononcé sur le compte rendu manuscrit rédigé par M. 10... (annexe n° 18, pages 8 et 9) : « *J'ai assisté à cette réunion FNAS à Lyon qui s'est tenue sur le site du Salon EXPOTHERM. J'ai participé uniquement au Conseil FNAS. J'étais informé que se tenait une réunion ad hoc. Je pense qu'elle était organisée par la FNAS. Le conseil de la FNAS était invité à cette réunion ad hoc. Il était prévu de signer l'avenant à l'accord cadre. Cette signature a été reportée par la FNB. L'accord cadre et son avenant est une bonne opération pour l'ensemble de la filière. Cela permet à la filière d'occuper le marché face au développement de la vente de sanitaire dans les GSB. Les GSB ont attaqué le bas de gamme du sanitaire ; à moyen terme les GSB peuvent développer la vente de la moyenne gamme. Il s'agit de s'organiser afin de faire son travail de négoce. La cible de cet accord est le particulier et la filière se décline de la manière suivante : les fabricants, les négociants, les installateurs. La CAPEB et l'UNCP (FNB) sont complètement opposés aux coopératives d'installateurs et contre les GSB. La CAPEB est opposée aux coopératives d'installateurs car elle estime que ces dernières sortent de la filière. La CAPEB est contre le fait que les artisans adhèrent à une coopérative. La CAPEB défend les artisans qui restent dans la filière. Le but de l'accord cadre est que les différents partenaires respectent la filière (...) L'accord PCGN a pour vocation le respect de la filière professionnelle face à la concurrence sur les produits gaz naturel».*

220. M. J. Y..., président de la FNAS, s'est également prononcé sur ce compte rendu (annexe n° 32) : « *[ce sont des] notes manuscrites de M. 10.... l'I signifie l'installateur, P signifie particulier, N signifie négociant. Il y a une convention écrite avec les*

installateurs. Nous avons créé des salles d'exposition qui vous sont utiles. Vous nous interdisez de servir directement le grand public. Le grand public voit des tarifs fabricants trop élevés lors de ces expositions et donc les consommateurs vont dans les GSB. Ce sont ici les points forts de l'accord signé avec les installateurs en février 1997. C'est un accord multi-parties : FNAS - les fabricants (AFISB), la CAPEB et l'UNCP (Union nationale de la couverture plomberie). La différenciation des prix GSB et des prix des fabricants, nous voulions qu'ils soient plus bas. Les organisations professionnelles d'installateurs dans les 2 accords (chauffage PCGN et sanitaire soit l'accord cadre FNAS - AFISB), s'engagent à conseiller à leurs adhérents d'éviter des achats dans les GSB, la pose et la vente d'une installation vendue par une GSB et de réserver les achats aux négocios professionnels hors coopératives d'installateurs. Tous les 2 ans a lieu à Lyon, 2 grandes expositions professionnelles, 1 en chauffage et 1 en sanitaire. Cela correspond au conseil de la FNAS à Lyon. Les accords chauffage PCGN ont été signés en avril 1994 lors de nos assises et élargis aux installateurs en septembre 1996. Les accords sanitaires ont été signés en février 1997 ».

221. M. Y... a également commenté le compte rendu manuscrit du secrétariat de séance (annexe n° 32, page 18) : « [Ce sont les] « Notes manuscrites de Mme 28.... A la suite des accords sanitaires, il fallait informer l'ensemble de la profession au travers d'un dossier d'informations. Les partenaires fabricants et installateurs souhaitaient une grande diffusion de ces accords ».
222. Les dates et l'objet des réunions successives du conseil national de la FNAS sont récapitulés ci-après :

DATES	OBJET DES REUNIONS ET DECISIONS PRISES AU COURS DES CONSEILS NATIONAUX FNAS
15.09.94	<p>La concurrence des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs.</p> <p>L'implantation d'un nouveau magasin et d'une nouvelle coopérative.</p> <p>Le rappel à l'ordre du fabricant ATLANTIC qui livre la coopérative C2Apar la Chambre syndicale d'Auvergne dont le président est M. 6..., directeur de l'agence Richardson de Clermont-Ferrand.</p>
24.11.94	<p>La suppression des tarifs publics pour faire face à la concurrence des grandes surfaces de bricolage</p> <p>La nécessité de faire respecter la filière professionnelle aux fournisseurs.</p> <p>Les coopératives d'installateurs.</p> <p>La mise en place d'un tarif de cession au négoce par la société ALLIA.</p> <p>Allusion à une entente sur les prix et proposition au GIFAM de vendre aux grandes surfaces de bricolage à des prix plus élevés.</p>
12.01.95	<p>La suppression des tarifs publics et la possibilité pour les négociants de mettre en place leurs propres tarifs.</p> <p>Les relations entre la FNAS et le SAPEC.</p> <p>L'introduction de chaudières étrangères, en particulier italiennes, sur le marché français.</p>
16.03.95	<p>La suppression des tarifs publics. Les fournisseurs Allia et Selles ont mis en place un tarif professionnel. Le fabricant Ideal Standard édite un tarif négoce et un tarif salle d'exposition. Les fournisseurs PORCHER, Villeroy et Boch, JACOB DELAFON, Néomédian édитent un tarif « prix indicatifs salle d'exposition ».</p> <p>Classement des appareils sanitaires en trois catégories reprises sur les tarifs publics: économique, confort, luxe.</p>
22.06.95	<p>L'implantation d'une nouvelle coopérative, GCS, à Annecy. Les fournisseurs qui livrent cette coopérative doivent être menacés de déréférencement par les adhérents.</p> <p>Réalisation d'une enquête sur les fabricants qui livrent les coopératives d'installateurs et sur leurs prix et élaboration d'une liste de ces fournisseurs.</p>
21.09.95	<p>Travaux préparatoires au CA du 21.09.95.</p> <p>Action commune des adhérents de la section locale d'Aquitaine pour lutter contre la coopérative COVAP. Elaboration d'un mailing commun envoyé aux artisans contre les coopératives d'installateurs. Planification d'actions commerciales communes pour soutenir les clients fidèles.</p> <p>Action commune des adhérents de la section locale Rhône-Alpes à l'égard de la coopérative 74. Surveillance du fabricant Desbordes qui livre la coopérative de Savoie C2A.</p> <p>Pressions de la section locale de Champagne-Ardennes sur les fournisseurs pour obtenir des rabais exceptionnels. Recensement et surveillance des nouvelles coopératives d'installateurs, en particulier de celles qui font plus de 10 % de leurs chiffres d'affaires en dehors de leurs adhérents.</p> <p>Surveillance de la politique commerciale et de distribution des fournisseurs par les adhérents de la section locale des Pays de Loire, et vigilance pour qu'ils ne donnent pas les mêmes remises aux grossistes et aux coopératives d'installateurs.</p> <p>Actions solidaires des adhérents de la section locale d'Auvergne pour freiner l'action commerciale des coopératives d'installateurs.</p> <p>Surveillance des fournisseurs de grandes marques qui pratiquent la multidistribution par la section locale de Bourgogne-Franche Comté.</p> <p>Surveillance de la politique commerciale et de distribution des fournisseurs par les adhérents de la section locale de Bretagne et pressions pour obtenir des prix plus bas.</p> <p>Surveillance de la politique commerciale du fabricant Chaffoteaux et Maury, qui livre en direct par les adhérents de la section locale du Centre Loire.</p>

DATES	OBJET DES REUNIONS ET DECISIONS PRISES AU COURS DES CONSEILS NATIONAUX FNAS
23.11.95	<p>Le développement des coopératives d'installateurs et l'activité de la coopérative d'Annecy. La charte « <i>loyale partenaire</i> » élaborée par le groupement Centramat, charte qui engage les fournisseurs des négociants à ne pas avoir de relations commerciales avec les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs, et le soutien officieux de la FNAS. Les contacts avec les autres groupements pour une action identique.</p> <p>Inciter les fabricants à ne pas commercialiser leurs produits auprès des circuits de distribution concurrents.</p> <p>Le projet de contrats de distribution sélective de la société Saunier Duval ECCF.</p> <p>L'accord cadre « <i>Points confort gaz naturel</i> » qui vise notamment à empêcher le grand public d'acheter dans les grandes surfaces de bricolage.</p>
11.01.96	<p>L'assignation de la société Villeroy et Boch devant un tribunal d'instance pour refus de vente et l'obligation du fabricant de vendre aux coopératives de Vendée. Le gel de commandes décidé par les membres du conseil d'administration suite à la reprise des relations commerciales du fabricant avec les coopératives.</p> <p>Rappel de la position de la FNAS : « <i>il faut que les fabricants choisissent leurs camps</i> »</p> <p>Mise en place d'un calendrier pour définir un programme d'actions, et décision de rencontrer les fournisseurs pour leur demander de choisir leur camps. Désignation des volontaires et des négociants ayant donné leur accord (volontaires : MM. Y..., D..., I..., 36..., 30..., G..., T..., 27..., 6..., les secrétaires des groupements d'achat , négociants ayant donné leur accord : MM. 31..., F...). Les volontaires doivent rencontrer les fournisseurs pour leur demander de choisir leurs camps.</p> <p>Point sur une rencontre avec les syndicats d'installateurs (UNCP, CAPEB, UCF) à propos de l'accord cadre « <i>Points confort gaz naturel</i> ».</p>
14.03.96	<p>Engagement des négociants de produits de chauffage de ne vendre ni aux grandes surfaces ni aux coopératives d'installateurs.</p> <p>Les fournisseurs de chaudières murales sont rendus responsables des dérives observées en dehors du circuit professionnel.</p>
19.09.96	<p>Point sur l'accord cadre « <i>Points confort gaz naturel</i> » et les rencontres avec les syndicats d'installateurs UNCP, CAPEB, UCF.</p> <p>La dénonciation de l'accord entre la CAPEB de Belfort et le magasin à l'enseigne BRICO-DEPOT.</p> <p>Les coopératives d'installateurs et l'action menée en Alsace à l'encontre des fournisseurs qui livrent la coopérative de Mulhouse.</p> <p>La situation des fabricants de chauffage Saunier Duval, Elm Leblanc, Chaffoteaux et Maury Maury, Deville, Giacomini, Comap, Danfoss à l'égard des coopératives d'installateurs et des grandes surfaces de bricolage. Les sociétés Chaffoteaux et Maury, DEVILLE, Giacomini ont pris la décision de ne plus vendre aux coopératives d'installateurs et/ou aux grandes surfaces de bricolage.</p>
21.11.96	<p>Le contenu de l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie, et les engagements des syndicats de fabricants et d'installateurs.</p> <p>La dénonciation de l'accord entre la CAPEB de Belfort et la société Leroy Merlin, suite aux messages de désapprobation de la CAPEB nationale et de la FNAS.</p> <p>La nécessité de rapprocher les prix des négociants de ceux des grandes surfaces de bricolage.</p>

RECAPITULATIF DES PARTICIPANTS AUX REUNIONS DU CONSEIL DE LA FNAS

	Point P	Poliet	Comafranc	Martin Belyas.	Asturienne	DSC	Richardson	D&C	Mano	Anconetti Star	Orvif	Equinoxe	Sesco 22	Pastor	Cobatri
15.09.94	OUI			OUI			OUI					OUI			OUI
24.11.94					OUI			OUI	OUI	OUI	OUI		OUI	OUI	OUI
12.01.95	OUI				OUI	OUI		OUI				OUI	OUI	OUI	OUI
16.03.95				OUI		OUI			OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
22.06.95				OUI		OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
21.09.95				OUI		OUI				OUI		OUI	OUI	OUI	OUI
23.11.95								OUI						OUI	
11.01.96				OUI			OUI							OUI	OUI
14.03.96	OUI			OUI		OUI		OUI	OUI						OUI
19.09.96							OUI							OUI	
21.11.96					OUI	OUI	OUI	OUI			OUI	OUI		OUI	OUI

3. Les assises nationales de la FNAS

223. Les assises nationales de la FNAS ont lieu une fois par an. Selon le rapport administratif, elles se déroulent en deux temps : les adhérents de la FNAS se réunissent d'abord en assemblée générale, puis les représentants des syndicats des fournisseurs et des installateurs sont invités à participer aux travaux. L'enquête administrative a permis de retracer certains aspects des assises de 1994, 1995, 1996 et 1997.

Les assises nationales du 28, 29 et 30 avril 1994

224. A l'occasion de ces assises (annexe 7 scellé 6 cotes 27-77), les négociants et les membres associés étaient invités à discuter des « *attaques de tous côtés : Les grandes surfaces nouvelle formule, Les artisans qui se regroupent en coopérative, Les fabricants qui méconnaissent le réseau habituel, Le gouvernement qui promulgue des lois contre le commerce et les chefs d'entreprises* » (cote 27). En outre, la charte « *Membres associés* » a été annexée au règlement intérieur de la FNAS (cote 40).
225. Il ressort en outre du rapport moral présenté par M. Y... que les actions à entreprendre étaient notamment (cote 32) :
- « *il faut continuer à « tenir ses marges « le mieux possible ;*
 - *il faut développer les contacts confraternels et vos chambres syndicales régionales sont le point de contact privilégié*
 - *il faut défendre nos Entreprises contre certaines actions de quelques fabricants en mal de chiffre d'affaires qui lancent par exemple des opérations promotionnelles excessives, contribuant ainsi non seulement à la dégradation du marché mais aussi à celles des mœurs commerciales de nos clients (voire de notre propre personnel de vente) »*
226. Par ailleurs, M Y... a précisé aux grossistes l'objet de la charte « *Membres associés* » annexée au règlement intérieur dans les termes suivants : « *devenir Membre Associé de notre Organisation suppose à l'évidence, pour un Fournisseur, le respect de certaines règles simples, dont, fondamentalement, celui de notre filière de Distribution. C'est*

dans ce légitime souci que nous avons récemment diffusé à nos Partenaires, une Charte développant et précisant les articles de nos statuts relatifs à cette situation de droits et de devoirs de Membres associés. On devient Membre Associé par volontariat. On le reste par loyauté. On en perd la qualité par démission ou par exclusion prononcée par le bureau. Il y a eu malheureusement déjà des cas » (cote 32).

227. Enfin, il a été fait état des relations entre la FNAS et les autres organisations professionnelles pour défendre la « filière professionnelle », avec l'association Chauffage fioul et le SAPEC (cote 58).
228. Il ressort de la liste des participants établie par la FNAS qu'étaient présents les négociants suivants : Dupont sanitaire chauffage, Mano, Asturienne, Cobatri, De Latour Midel, Debail & Bertaix, Cédéo, Descours et Cabaud, Brossette, Porcher, Equinoxe, Anconetti, Orvif, Point P, GSE, Martin Belaysoud, Pastor et certains adhérents de Centramat (annexe 7 Brossette scellé 6 cotes 66-67).

Les assises nationales des 27-28 et 29 avril 1995 à Reims

229. Un compte rendu de l'assemblée générale des adhérents de la FNAS qui s'est tenu à Reims du 28 avril 1995 retrace plusieurs interventions, parmi lesquelles figurent les interventions suivantes (annexe n° 2, scellé FNAS, 6 cotes 40 à 80).
230. M. 11..., vice-président chargé du chauffage-climatisation (cote 64) : « *SAPEC. Un dossier épineux pour lequel industriels et négociants doivent continuer à faire des efforts importants pour éviter que l'anarchie s'installe* ».
231. M. 21..., vice-président du sanitaire (cote 70) : « *Dans ce marché [sanitaire] plutôt stable, nous subissons la concurrence des GSB qui représentent 18 % de la vente de la céramique sanitaire, 25 % de la robinetterie sanitaire et 40 % des meubles de salle de bain (...). Durant cette année [1994], le bureau de la FNAS a entrepris de nombreuses démarches auprès du syndicat des fabricants de céramique sanitaire afin de faire disparaître pour 1995 la publication des tarifs conseillés à prix publics. En ce début d'année, deux fabricants, Allia et Selles, se sont rangés à nos vœux et n'ont pas édité de tarifs publics (...). La société Ideal standard a édité un tarif négocie et un tarif prix public. »*
232. M. Y... (cote 80) : « *Et comme notre profession, menacée ici et là (par exemple par les GSB, par exemple par les coopératives d'installateurs, par exemple par certains fabricants), traverse à l'évidence une période de remise en cause, et profonde mutation, les intérêts, voire les rancœurs et reproches personnels, doivent toujours s'effacer, s'oublier devant l'intérêt général* ».
233. Il ressort du compte-rendu du colloque qu'étaient présentes les entreprises Cobatri (13...), Mano (15...), Dupont Sanitaire (I...), Anconetti Star (E...), Orvif (14...), Martin Belaysoud (G...), Pastor (D...), Brossette, Descours et Cabaud (F...), Equinoxe (annexe 2 FNAS 6 cote 58 et 190-191).

Les assises du 26 avril 1996 à la Grande Motte

234. Un compte rendu de l'assemblée générale des adhérents de la FNAS qui s'est tenue à la Grande Motte le 26 avril 1996 reprend les propos tenus par différents intervenants (annexe n° 2, FNAS 6, cotes 91 à 141) :
235. Allocution de bienvenue de M. J.P. 38..., président de la région Languedoc-Roussillon (cote 92) : « *(...) L'avenir de notre profession passera forcément par une relation tripartite et équilibrée entre les négociants, les installateurs et les utilisateurs* ».

236. M. J.P. 13..., vice-président, président de la branche sanitaire (cote 95), est intervenu sur les motivations du consommateur qui achète dans les grandes surfaces de bricolage et sur les handicaps de la profession, handicaps jugés « considérables ». M. 13... déclare notamment (cote 96) : « *Plutôt que de disperser nos actions, nous avons choisi de dynamiser la filière professionnelle. Nous sommes capables de faire une meilleure offre à ceux qui achètent et font poser par un professionnel, mais aussi aux bricoleurs avertis, capables de poser les matériels aussi bien que les professionnels.* ».
237. M. 11..., président de la branche chauffage-climatisation (cote 110) est également intervenu : « *SAPEC. Nous continuons avec les membres du SAPEC d'essayer de redonner à la chaudière murale une image professionnelle, mais si la majorité d'entre eux est aujourd'hui convaincue il y a encore un effort à faire pour arriver à l'unanimité* ». M. 11... a fait une communication spéciale (cote 142) : « *Vous savez qu'ensemble nous militons tous pour ne pas voir les produits que nous vendons dans les grandes surfaces à un prix bradé. Aussi, je vous indique en avant première qu'un de nos fournisseurs nous a indiqué qu'il faisait un tarif préférentiel très démarqué aux négociants qui accepteront de vendre aux installateurs. Cela va dans le sens de nos souhaits et de nos relations avec les installateurs car nous réclamons depuis des années une clarification de leur politique commerciale* ».
238. Un autre compte rendu des assises tenues à la Grande Motte en avril 1996 fait état également des propos échangés entre les participants (annexe n° 14, scellé GSP2, cote 77). Ce document fait apparaître les informations suivantes :
- « *La force des coopératives d'installateurs diminue avec la disparition ou l'insolvabilité d'installateurs (en fait, idem pour les grossistes).*
- La 'retenue' d'achats contre certains fournisseurs de la part de grossistes les a amenés à pratiquer des prix supérieurs pour les coopératives d'installateurs car elles n'ont qu'une force de vente sédentaire et à diminuer leur offre de produits(...)*
- Il faut rétablir la confiance mutuelle en codifiant les remises des installateurs et avoir entre grossistes et installateurs une répartition des marges qui aboutisse à des prix compétitifs à ceux des GSB. »*
239. Un compte rendu du comité de directeurs de la société Brossette (annexe n° 7, scellé Brossette 1, cote 110) fait également état des assises de la Grande Motte. Les propos rapportés sont identiques à ceux retracés dans les deux comptes rendus précédents. Il est indiqué : « *Il est manifeste qu'une grande évolution en faveur de la filière professionnelle, c'est-à-dire fabricants, négociants et installateurs, s'est produite et qu'il va falloir en profiter pour avancer dans le domaine des prix publics, de la fréquentation des expos, et des remises à l'installateur.* »
240. Etaient présents les entreprises Cobatri (13...), Orvif (14...), le GSE, Centramat (L...) Brossette, Descours et Cabaud (F...), Equinoxe (annexe 10 scellé cotes 309-381).

Les assises d'avril 1997 à Nice

241. Les assises nationales de 1997 de la FNAS se sont déroulées à Nice. Le programme (reproduit page 159 du rapport administratif) mentionne parmi les thèmes exposés celui des accords-cadres entre les fournisseurs, les négociants et les installateurs. Il est indiqué :
- « UTILISONS LES SOLUTIONS DE NOS ACCORDS-CADRES POUR DYNAMISER NOS SALLES D'EXPOSITION*
- Pour le sanitaire : exemple de l'accord sanitaire (...)*

Pour le chauffage : exemple de l'accord PCGN et de l'accord chauffage-fioul

PROFITONS DES MEILLEURES OPPORTUNITES DE BUSINESS SUR LES MARCHES (...)

CONCERTONS NOS DEMARCHEES COMMERCIALES POUR LA REUSSITE DE TOUS

Développons les interconnexions Négocedi (...)

Accompagnons la longue durée de vie de nos produits (...)

Echangeons nos informations (...)

Soyons plus professionnels (...)»

242. Il existait en 1997 trois accords-cadres de dynamisation de la filière professionnelle : l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie, de 1985, qui a fait l'objet d'un avenant en février 1997, pour le sanitaire, l'accord cadre de dynamisation des « PCGN » et la convention chauffage-fioul pour le chauffage (voir infra : points 483 et suivants).
243. Etaient présentes notamment les entreprises Cobatri (13...), Orvif (14...), Brossette, Descours et Cabaud (F...), Pastor, Centramat (L...).

Les explications des sociétés

244. M. J.P. 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri, a déclaré (procès-verbal de M. 13..., annexe n° 33, page 7) : « *J'ai rencontré M. Lionel L..., gérant du groupement Centramat : - lors des assises de la Grande Motte probablement - (...). Les assises des 2 années précédentes font état du comportement du consommateur qui veut voir le produit avant de l'acheter. Le consommateur va être face à un circuit qui lui propose des produits qu'il ne maîtrise pas pour des raisons de technicité. C'est le cas de l'installateur. D'un autre côté des GSB qui exposent des produits à des coûts moindres. La décision prise par la filière négocie a été d'aller vers le consommateur à travers des salles d'exposition. L'avenant prévoit une liste de prestation de services et une marge de 20 % à 25 %. Il s'agit de se calquer sur une situation de prix d'appel créée par les grandes surfaces* ». M. 13... a apporté les précisions suivantes (procès-verbal de M. 13..., annexe n° 33, page 16) : « *Assises de la FNAS 1997, s'articule de la manière suivante : chacun expose son avis et expose son comportement vis-à-vis de l'accord cadre. Par exemple, M. M... a expliqué pourquoi, il avait donné son accord. J'espère avoir convaincu beaucoup de gens ; le conseil FNAS a voté pour, alors que le bureau a voté contre en novembre 1996. M. Y... ne s'est plus opposé à l'avenant suite au vote du conseil. Cet avenant a été à l'ordre du jour des assises de 1997* ».
245. M. L. L..., gérant du Groupement Centramat, a indiqué (annexe n° 29, page 12) : « *J'ai participé également aux 2 dernières assises de la FNAS. On m'a demandé d'y participer. Il s'agissait de tables rondes débattant autour de la cohésion de la filière. Je n'ai pas parlé de la charte Centramat* ».
246. Les entreprises ayant participé aux assises nationales successives de la FNAS, ainsi que les dates et l'objet de ces dernières, sont récapitulés ci-après :

RECAPITULATIF DES PARTICIPANTS AUX ASSISES DE LA FNAS

Assises	Point P	Poliet	Comafranc	MB	Asturienne	DSC	Richardson	D&C	Mano	Anconetti Star	Orvif	Equinoxe	Sesco 22	Pastor	Cobatri
1994	OUI			OUI	OUI	OUI		OUI	OUI	OUI	OUI	OUI		OUI	OUI
1995				OUI		OUI		OUI	OUI	OUI	OUI	OUI		OUI	OUI
1996								OUI			OUI	OUI			OUI
1997								OUI			OUI			OUI	OUI

DATES	QUESTIONS ABORDEES LORS DES ASSISES DE LA FNAS
Avril 1994	Attaques de tous cotés : Les grandes surfaces nouvelle formule, les coopératives d'installateurs, les fabricants qui méconnaissent le réseau habituel Les droits et devoirs des membres associés Relations entre la FNAS et les autres organisations professionnelles pour défendre la filière professionnelle, l'association chauffage fioul, le SAPEC
avril 1995 à REIMS	Le SAPEC et la politique commerciale des fournisseurs de produits de chauffage. Les craintes de la profession face à la concurrence des grandes surfaces de bricolage et des coopérative d'installateurs. Les démarches du bureau de la FNAS auprès des fournisseurs de céramique sanitaire pour qu'ils cessent l'édition des tarifs publics.
avril 1996 à LA GRANDE MOTTE	Les relations négociants-installateurs-consommateur. La dynamisation de la filière professionnelle et la nécessité pour les grossistes de proposer une meilleure offre commerciale aux consommateurs, notamment à ceux qui recourent à un installateur professionnel. Les rencontres entre la FNAS et le SAPEC et la nécessité pour les fabricants de clarifier leur politique commerciale en faveur la filière professionnelle, et notamment de proposer des prix préférentiels aux négociants, notamment ce ceux qui acceptent de vendre aux seuls installateurs. Il est fait état des pressions des négociants grossistes à l'encontre des fournisseurs, et d'une retenue d'achat qui a amené ces derniers à pratiquer des prix supérieur aux coopératives d'installateurs et à diminuer leur offre de produits. La nécessité de codifier les remises aux installateurs et de répartir les marges entre les grossistes et les installateurs pour obtenir des prix aussi compétitifs que ceux pratiqués par les grandes surfaces de bricolage.
avril 97 à NICE	Les accords-cadre de dynamisation de la filière professionnelle entre les fédération ou syndicats de fabricants, de négociants et d'installateurs.

4. *Les commissions économiques de la FNAS*

247. Les commissions économiques sont des réunions mises en place par la FNAS en vue de mener les négociations qui devaient permettre d'élaborer l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire de 1985 ainsi que l'accord cadre « *Point Confort Gaz Naturel* » et la convention Chauffage-Fioul, accords et convention qui visent à promouvoir la filière professionnelle.
248. Ces commissions ont été initiées par M. J.P 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri et membre actif de la FNAS. M. J.P 13... a élaboré, dans le cadre de ses activités à la FNAS, un document de travail intitulé « *cultivons nos différences* »

décrivant la politique à mener pour défendre et promouvoir la filière professionnelle (scellé FNAS F7, cotes 126 à 138).

249. M. Z..., secrétaire général de la FNAS, a apporté les précisions suivantes sur ces commissions (procès-verbal de M. Z..., annexe n° 32, pages 4 et 5) : « *Il existe des commissions paritaires avec d'autres organismes. Pour la branche sanitaire, il existe une commission 'sanitaire' ou commission économique 'sanitaire' ou commission de travail. Pour la branche chauffage, il existait une commission 'gaz' pour la promotion P.C.G.N. Depuis il existe une commission 'fioul'. Pour la branche canalisations il n'y a pas de commission (...). La commission économique 'sanitaire' coordonne les négociations autour de l'avenant à l'accord cadre et organise les réunions intitulées 'commissions économiques' ou 'commissions sanitaires (...). Le thème de cette commission est l'avenant à l'accord cadre* ».
250. M. J.C G... (procès-verbal de M. J.C. G..., annexe n° 27, page 10) a déclaré à propos de ces commissions : « *la commission économique était un lieu où la FNAS pouvait faire passer le message à ses adhérents* ».

Les différentes commissions économiques

La réunion du 31 janvier 1996 à Orly

251. Cette commission est la première commission économique qui a été tenue et qui a rassemblé le plus de participants. M. J.P. 13... a communiqué lors de l'enquête administrative, les noms des sociétés représentées à la réunion du 31 janvier 1996 (annexe n° 33, cotes 1025 et 1026). Etaient représentées les sociétés Mano, Anconetti, Batimantes, Brossette, Caffiaux et Debatte, Cédéo, Centramat, Comafranc, Comptoir charentais du chauffage, DEBAIL, Descours et Cabaud, Dupont sanitaire chauffage, Mafart, Martin Belaysoud, Pastor, Porcher négoce, Prothermie, Richardson, Scmhitt-Ney, Routhiau, Sesco, Verpillot.
252. M. Philippe E..., président directeur général de la société Anconetti Star, membre du conseil de la FNAS, a précisé à propos des participants à cette commission (procès-verbal de M. E..., annexe n° 25, page 8) : « *La réunion du 31 janvier 1996 rassemblait des décideurs, à savoir les patrons des groupes et les négociants les plus importants. Cette réunion était à l'initiative de M. 13..., mais regroupait également des professionnels hors FNAS* ». La majorité des participants à cette réunion sont en effet des adhérents et des membres actifs de la FNAS.
253. M. Z..., délégué général de la FNAS, et M. Y... ont en revanche déclaré ne pas avoir participé à cette réunion. M. Z... a indiqué (procès-verbal de M. Z..., annexe n° 32, page 15) : « *Je n'ai jamais été à une réunion à Orly* ». M. Y..., président de la FNAS a déclaré (annexe n° 32, page 16) : « *La mention Orly 31 janvier à 9 H 30 ne signifie rien pour moi* » [mention figurant sur le scellé FNAS 7, cote 195, notes manuscrites prises lors du Conseil d'administration du 11 janvier 1996 auquel a participé M. Y... [cf. supra]].
254. Les déclarations recueillies auprès de MM. T..., président directeur général de la société Cédéo, I..., président directeur général de la société Dupont sanitaire chauffage, conseiller à la FNAS, D..., président directeur général de la société Pastor Frères, conseiller à la FNAS, président de la section locale de Provence, infirment celles de M. Y.... M. T... a indiqué (procès-verbal de M. T..., annexe n° 20, page 14) : « *j'ai eu un échange avec M. Y..., lors de cette réunion* ». M. T... fait référence à la réunion du 31 janvier 1996 à Orly. M. I... a indiqué également (procès-verbal de M. I..., annexe

n° 24, page 5) : « *M. Y... était présent* ». Enfin, M. D... a mentionné (procès-verbal de M. D..., annexe n° 18, page 17) : « *J'étais présent à la réunion du 31 janvier 1996 à Orly (...). Il a été fait l'inventaire des fabricants qui livraient les coopératives d'installateurs. Les leaders prenaient la parole. Les leaders étaient Comafranc, Brossette, Cédéo, M. Y.... M. T..., je pense que c'est lui, qui a exposé sa conception sur le rôle de la FNAS dont il estimait qu'elle n'allait pas suffisamment loin sur le problème des coopératives d'installateurs. La FNAS en la personne de M. Y... a rétorqué qu'elle a fait son travail de promotion de la filière, notamment à travers des accords, exemple avenant, les PCGN... D'autres réunions ont été fixées au cours de la réunion du 31/01/96 afin de mettre en place des programmes d'actions et faire avancer les choses (...) Les actions consistaient à rencontrer les fabricants afin qu'ils adoptent une politique commerciale cohérente c'est- à-dire faire un choix entre le négoce et les autres formes de distribution* ».

255. Par ailleurs, la réunion du 31 janvier 1996 a été organisée au cours d'une réunion du conseil d'administration de la FNAS du 11 janvier 1996, que présidait M. Y... . M. Y... est signataire de l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie.
256. Les thèmes qui ont été abordés lors de cette réunion étaient les suivants : le développement des coopératives d'installateurs, la concurrence des grandes surfaces de bricolage, qui entame les parts de marché du négoce, l'identification des fournisseurs qui livrent les coopératives d'installateurs et/où les grandes surfaces de bricolage et les actions à mener à l'encontre de ces fournisseurs, la nécessité d'un avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie.

L'organisation de la réunion du 31 janvier 1996

257. M. J.P 13..., président de la commission économique sanitaire et directeur d'exploitation de la société Cobatri, a organisé la réunion du 31 janvier 1996. Le compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration du 11 janvier 1996 établi par Mme 28..., secrétaire de séance, fait état de cette commission :
 - *Mise en place d'un calendrier pour mettre en place un programme d'actions.*
 - *à Orly à 9 H 30, 31 janvier*
258. Ce compte rendu comporte la liste des négociants volontaires et des négociants qui ont donné leur accord déjà mentionné (cf. supra). Les négociants volontaires étaient : J. Y..., président de la FNAS, M. G. D..., président directeur général de la société Pastor Frères, conseiller à la FNAS, M. P. I..., président directeur général de la société Dupont sanitaire chauffage, conseiller à la FNAS, M. Guilani, dirigeant de la société MEQUISA, adhérente au groupement Centramat, M. 30..., président de la section locale Aquitaine de la FNAS, M. P. G..., directeur général de la société Martin Belysoud, conseiller à la FNAS. Les noms de M. T..., président directeur général de la société Cédéo, M. 27..., directeur marketing et produits de la société Brossette BTI, y sont également portés. Les personnes ayant donné leur accord sont : M. 31..., président de la section locale de la FNAS de Champagne, responsable de la société Equinoxe, adhérente au groupement Centramat, M. F..., directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud et conseiller à la FNAS.

259. Les participants à cette commission étaient tenus d'informer leurs confrères des propos échangés lors de la réunion. Le compte rendu manuscrit de Mme 28... comporte les mentions suivantes :

« *Commission économique* ».

« + 14 mars » [autre date prévue pour une seconde réunion Commission économique].

« *pour ceux qui n'auraient pu être là le 3.01 → info téléphonique de ceux qui étaient là* ».

260. Certains représentants des groupements de négociants étaient également présents : M. Lionel L..., gérant du Groupement Centramat, M. Louis 39..., dirigeant de la société Prothermic, cogérant du groupement Centramat, MM. Georges Pastor et 30..., administrateur du Groupement Sanilabel. De plus, les sociétés Cobatri, Batimantes, Anconetti Star, Mafart, présentes le 31 janvier 1996, sont des sociétés adhérentes au G.S.P. La société Martin Belayoud est adhérente au GSE.

261. Des notes manuscrites datées du 16 janvier 1996, rédigées à l'attention de M. Gérard B..., président directeur général de la société Brossette, et de M. Alain 27..., directeur marketing et produits de cette même société, ont été saisies dans le bureau de M. B... (annexe n° 7, scellé Brossette 6, cote 1). Les 10 et 11 janvier 1996 se sont tenus successivement le bureau et la réunion du conseil d'administration de la FNAS. Les notes font référence à la réunion de la commission économique du 31 janvier 1996 et à l'action de M. 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri:

« Coopératives d'installateurs

A la suite de l'information Villeroy-Boch, qui veut continuer à livrer la coop Vendée, un tour de table laisse penser que la profession serait OK pour réagir vis à vis des fournisseurs qui se laissent aller. J.B. 13..., Cobatri mène une action efficace à Nantes. Il est chargé de réunir les sociétés qui souhaitent une suite. 1^{ère} rencontre le 31 janvier 1996 à 9 h 30 à Orly avec [?], 2^{ème} rencontre le 14 mars 1996 après-midi. Le contacter pour plus de précision sur ce groupe intitulé « Commission Economique ». Compte sur nous ».

262. En face de ces notes, les mentions « *Oui, y participer* » y sont portées.

263. Un compte rendu non exhaustif de la réunion du 31 janvier 1996 de M. Bruno U... déjà mentionné (annexe n° 12, scellé Richardson 4, cote 111) permet de connaître la date et le lieu de la réunion, le nombre de participants, et les thèmes débattus :

« *31/01/96 1^e réunion (Orly Ouest – salon Bretagne) : les plus représentatifs de la profession sont représentés (environ 30 personnes)*

⇒ 13... (Cobatri) décrit le problème des coopératives artisanales d'achat.

Les coopératives de vendée, COVAP (80MF) et SANITERM (75MF) ont pris naissance après le « vide » laissé par la profession des négociants sur le secteur. Elles sont animées par des anciens du négoce qui se sentent investis d'une « mission »

Les fabricants livrent les coopératives en arguant que ce sont pour eux de vrais grossistes puisqu'elles ont un code APE grossiste et remplissent en tous points les fonctions des grossistes.

Les coops représentant un danger car c'est un mirage pour les artisans en mal de marge.

Quels sont les fournisseurs qui livrent les coops :

*Grundfos **

*Acova **

*Valentin**

*Oertli
Technibois
Jacob Delafon
Ideal standard
Piel
Goswin
Grohe
Danfoss*

Questions : sont-elles livrées en direct ou par l'intermédiaire des grossistes ? Lionel L... (Centramat) précise qu'il s'efforce de faire signer aux fournisseurs référencés du groupement une charte respectant la filière professionnelle longue.

Action : Acova, Grundfos, Valentin et De Dietrich »

264. Des notes ont été prises également par M. Lionel L... lors de la réunion du 31 janvier 1996 (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cote 78). Ces notes comportent les mentions suivantes :

« Baudry à ?

Pays de Loire ?

« Actions à 2 niveaux

INTERNE (FNAS) --> 63 = engagement collectif loyal



COOP Actions à 2 niveaux



EXTERNE (Fournisseurs) --> Centramat Charte

GSB

Sanilabel

groupe de pression sans charte

Inventaire de l'Ξ »

F/Vendée SD/DD/Salmson/Atlantic/Legrand/Oertli/Finimétal

Gel des achats pendant 1 mois (2 x chauff / 2 x sanitaire)

** Grundfos*

** Valentin*

** Oertli Délai ?*

** Acova +[ZCHUDER] Discussion ?*

** Selles ?*

FEVRIER

Grève des achats et livraisons pendant 1 mois ?

RDV

Richardson 14 mars après-midi

Fax 42061974 FNAS »

265. La société Baudry est une société de négoce qui vend aux coopératives d'installateurs (annexe n° 29, cote 807). Sanilabel est un groupement de négociants. La mention « RDV

14 mars après-midi » figure également dans le compte rendu de la réunion du conseil d'administration FNAS du 11 janvier 1996 (cf. infra page 29).

Les déclarations des sociétés.

266. M. Bruno U..., directeur général de la société Richardson, a apporté les précisions suivantes sur le compte rendu de la réunion du 31 janvier 1996 qu'il a établi (annexe n° 26, page 5 et 6) : « *Ce sont mes notes personnelles. La réunion du 31 janvier 1996 : l'ordre du jour de cette réunion n'était pas fixé. Le sujet débattu était celui des coops et du danger qu'elles représentaient pour l'avenir de notre profession. Il s'agissait d'évaluer l'étendue du problème des coops. Les actions désignées : conserver les clients, avoir une politique de prix claire c'est-à-dire ne pas vendre aux particuliers au même prix qu'un installateur, voir par un tour de table des fournisseurs principaux qui livrent les coops. La liste ici mentionnée, constitue mes notes. Ce n'est pas une liste établie officiellement lors de la réunion. Richardson a fait savoir que De Dietrich livrait les coops de Vendée. Je ne me souviens pas du nom des grossistes qui savaient que les fabricants livraient les coops. Je ne peux mettre un nom de grossiste face à chaque fabricant. Les étoiles face aux 3 noms de fabricants, correspondent à des fabricants avec qui je devais avoir une discussion. Ces discussions ont porté sur le problème des coops et leur faire connaître les problèmes que cela posait à mon entreprise. Ces discussions sont de ma propre initiative. Je n'ai pas rencontré Valentin. Au cours de cette réunion, il n'y a pas eu de répartition des tâches : tel grossiste doit contacter tel fabricant.*

Grundfos et Acova sont des fournisseurs majeurs chez Richardson. Acova m'a fait part de l'importance de ses volumes avec les coops. Acova a semblé comprendre l'importance et la nécessité de respecter la filière professionnelle. Acova a partagé nos préoccupations et a promis d'essayer dans la mesure de ses possibilités commerciales de respecter la filière professionnelle. Acova demeure un bon partenaire. Richardson maintient ses volumes. Nous avons tenu le même discours à Grundfos. Grundfos a fait état des volumes qu'il réalisait avec les coops de Vendée. Il a tenu à avoir un écrit de la part de Richardson concernant le problème du développement des coops et du respect de la filière professionnelle. Il semble qu'il se soit appuyé sur cet écrit aux coops de Vendée pour rompre ses relations commerciales. J'estime que Grundfos a tenu compte du message et de la discussion que nous avons eue. Grundfos demeure un fournisseur important dans nos volumes. Il n'y a pas eu de déréférencement même momentané d'Acova et de Grundfos, ni daucun fournisseur. Il n'y a pas de politique d'ultimatum dans nos relations avec nos fournisseurs. ».

267. M. Alain 27..., directeur marketing et produits de la société Brossette, a commenté les notes manuscrites saisies dans le bureau de M. B... (annexe n° 23, cote 496, commentaire sur le scellé Brossette n° 6, cote 1) : « *L'annotation en marge 'oui y participer' est de la main de M. Gérard B.... Il était dans nos attributions de participer à la réunion du 31/01/96. Si l'ordre du jour était vague je savais que la réunion serait relative aux coopératives d'installateurs. Je répète que certaines entreprises représentées à cette réunion ignoraient pourquoi elles étaient présentes* ».
268. M. Lionel L..., gérant du groupement Centramat s'est prononcé sur les notes qu'il a prises au cours de la réunion du 31 janvier 1996 (annexe n° 29, page 22 et 23, cote 78) : « *Je suis le rédacteur de ce document. Il s'agit d'un document du 31 janvier 1996. Le 14 mars est peut être la date de la 2ème commission économique. Je ne sais pas ce que signifie ce rendez-vous. Baudry est un négociant non adhérent à Centramat, qui vend aux G.S.B. Il s'agit d'une prise de notes lors de la réunion du 31 janvier 1996. Les*

coopératives d'installateurs sont incontournables pour les fabricants dans les pays de Loire de par le nombre de leurs adhérents. '63' : indique mon département. La fermeture du compte de C2A s'est décidée de manière collective. Tous les négociants du 63, FNAS et non FNAS, ont mené une action commune en 91. 'Sanilabel : groupe de pression sans charte'. 'F/Vendée : fournisseurs sur la Vendée'. 'Gel des achats' proposition faite lors de cette réunion. Il s'agissait de geler deux en chauffage, deux en sanitaire, un seul adhérent de Centramat travaille avec Oertli. C'est le mois de février qui a été sélectionné comme mois de gel des commandes. Centramat n'a pas pratiqué de gel des achats ni en février, ni après. Les fabricants dont le nom est souligné sont ceux qui ont été retenus pour être victime du gel des commandes ».

269. M. L... a ajouté (annexe n° 29, pages 10, 11, 19) : « [La commission économique] du 31 janvier 1996 à Orly avait pour objet de débattre du sujet des coopératives d'installateurs, tout au moins pendant ma présence qui a duré 1 heure 30 mn. Nous avons fait le point sur le développement des coopératives d'installateurs. (...). Je ne suis pas un permanent de la FNAS mais j'ai été invité au titre de mon groupement. C'était la première fois que se réunissaient autant de gens de la profession autour du sujet des coopératives d'installateurs. J'ai été cité en exemple ; j'ai présenté mon action au sein du groupement Centramat et la charte. Le représentant de Mabille a fait référence à Centramat et à un représentant de Sanilabel (...) la réunion du 31 janvier 1996 au cours de laquelle un participant a lancé l'idée de boycotter les fabricants(...). Les fabricants cités ont été Valentin, Acova, Grundfos (il s'agit de ceux dont je me souviens) ».
270. M. 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri, a déclaré pour sa part (annexe n° 33, page 15) : « Cette réunion avait pour but de collecter les attentes des participants(...). Nous avons décrit les circuits de distribution concurrents. On a abordé le circuit GSB. Il s'agissait de mettre en oeuvre une amorce de discussion avec les syndicats comme la CAPEB et une amorce de coopération dans le cadre de l'accord cadre. Il s'agissait de la 1ère prise de contact avec le négoce, organisée au sein d'une réunion. L'accord cadre ne fonctionnait pas sur le terrain en raison d'une non-répartition des tâches.

Paragraphe : mise en place d'un calendrier. Les noms cités correspondent à ceux qui étaient désignés pour faire passer le message FNAS. J'ai demandé à chaque négociant d'inviter le plus grand nombre de professionnels. M. Y... a cassé cette réunion car il n'était pas d'accord avec le sujet à débattre lors de la réunion du 31/01/96. Les groupements ont été contactés car ils regroupent des membres FNAS ou pas. M. T... et M. 27... ont été les premiers auprès desquels j'ai eu un écho au sujet du doc. 'cultivons nos différences'. La société Richardson n'a pas de politique commerciale uniforme mais une politique par point de vente. 'Commission économique' est l'appellation donnée à la réunion du 31/01/96. Par la suite il y a eu des réunions en plus petit comité afin de faire avancer les choses ». J'ai travaillé avec M. T... et M. 27.... Après les assises de la Grande Motte, il y a eu un nouveau dynamisme et intérêt car les grossistes présents sont venus accompagnés d'installateurs. M. Y... m'a retenu. J'ai été repris en main par le syndicat qui m'a canalisé. Je n'ai pas pu aller plus loin sur le fond. Le texte accord cadre a été définitif le 13 février. Il fallait trouver un consensus pour l'application de cet accord cadre. J'ai demandé à chacun de faire savoir à l'ensemble de la profession notre démarche».

271. D'autres négociants grossistes se sont également prononcés sur cette réunion ; M. Bruno F..., directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud

(annexe n° 17, page 9) a indiqué : « *J'étais présent à cette réunion. Il s'agissait de faire le point avec les fabricants et savoir qui livrait les coopératives d'installateurs et les GSB. Cette réunion regroupait uniquement le négoce (...). L'idée était que chacun des négociants contacte les fabricants référencés chez eux, afin de savoir qui livre les GSB et les coopératives d'installateurs. Personnellement et Mme Charfoulet nous avons contacté nos fournisseurs. Il s'agissait d'une clarification de la politique des fournisseurs vis-à-vis de la profession des négociants. Le but était de faire prendre conscience aux fabricants de leur politique vis-à-vis des grossistes. Même si nous ne sommes pas directement concernés [l'activité principale de Descours et Cabaud n'est pas le sanitaire chauffage], il s'agit de principe. Il est important que les fabricants rémunèrent les filières en fonction des services qu'elles donnent. Nous avons demandé aux fabricants de revoir leur politique tarifaire et leurs remises ».* ».

272. M. T..., président directeur général de la société Cédéo et membre de la commission économique sanitaire, a déclaré (annexe n° 20, page 16) : « *Lors de la réunion du 31 janvier 1996 certains participants ont pu citer des noms de fournisseurs auprès de qui il faudrait baisser les achats (...). Je ne me souviens plus des noms des fournisseurs cités ».* ».
273. M. J.C G..., directeur général de la société Martin Belysoud, a indiqué (annexe n° 27, page 10) : « *La Commission Économique était un lieu où la FNAS pouvait faire passer le message à ses adhérents. Tous les adhérents étaient invités mais venaient les plus motivés (...). J'étais présent à la réunion du 31 janvier 1996 à Orly. Il s'agit d'une commission économique particulière car nous n'avons pas uniquement parlé des accords avec la CAPEB. Nous avons parlé des GSB, des coopératives d'installateurs, de la vente par correspondance (...). C'était normal que la FNAS fut présente car on devait parler des accords avec la CAPEB. C'était organisé par la FNAS. M. 13... nous a présenté un rapport intitulé 'Cultivons nos différences'. Il s'agissait de recréabiliser le négoce et les installateurs face à la grande distribution (...). Il s'agissait d'élaborer un message commun à l'égard des fabricants. Le message était le suivant : Il y a des négociants dans l'Ouest de la France qui se font démolir par des coopératives d'installateurs. Ce sont des situations graves. Les négociants présents ne pouvaient pas rester indifférents. Nous avons décidé de passer le message à tous les fabricants. Nous nous sommes répartis cette tâche en fonction des fabricants référencés au sein de nos sociétés. La société Martin Belysoud a passé le message auprès de Grundfos, Acova ».* ».
274. M. E..., président directeur général de la société Anconetti Star, a déclaré (annexe n° 25, page 7) : « *Il y a eu au sein de la FNAS une grande réflexion sur l'évolution de la profession et du problème des circuits parallèles comme les GSB, et les coopératives d'installateurs. Par exemple lors d'une réunion du 31 janvier 1996 à Orly, les négociants ont débattu de l'évolution de la profession négoce face essentiellement aux GSB et coopératives d'installateurs. J'étais présent à cette réunion (...). Suite à cette réunion, j'ai entendu certains grossistes réagir contre les fabricants qui avaient une attitude hostile par rapport à la filière. Je me souviens que certains fabricants ont été cités, par ex Valentin ; il y a eu un grand nombre de fabricants cités. Je n'ai pas contacté personnellement des fabricants suite à cette réunion, mais je demande toujours à mes fabricants de m'indiquer sa politique commerciale ...* ».

Dans le cadre des négociations classiques, chaque société de négoce a pris l'initiative de contacter les fabricants cités et commercialisant avec la concurrence (coopératives d'installateurs et GSB). Il s'agissait de leur faire prendre conscience de la nécessité de

respecter la filière professionnelle sinon, ce fabricant prenait le risque de ne plus être considéré comme partenaire privilégié et à long terme de se voir perdre un client ».

275. Mais le thème principal de cette commission était celui de la vente aux coopératives d'installateurs ainsi que l'indique M. 27..., directeur marketing et produits de la société Brossette, (annexe n° 23, page 9) : « *Le sujet était beaucoup centré autour des coopératives d'installateurs (...). L'activisme de l'ORCAB a déclenché cette réunion* ».
276. M. D..., président directeur général de la société Pastor Frères, résume ainsi l'objet et la portée de cette réunion (annexe n° 18, pages 7, 8 et 9) : « *La profession s'organisait autour du problème des coopératives d'installateurs(..). Il a été fait l'inventaire des fabricants qui livraient les coopératives d'installateurs (...). Les actions consistaient à rencontrer les fabricants afin qu'ils adoptent une politique commerciale cohérente c'est-à-dire faire un choix entre le négoce et les autres formes de distribution (...). Au cours de la réunion du 31 janvier 1996 il a été évoqué l'idée de geler les commandes auprès de Grundfos, Valentin etc. Lors de la réunion du 31 janvier 1996 on a listé les fabricants qui livraient les coopératives d'installateurs* ».
277. M. Y..., président de la FNAS, présent lors de la réunion du conseil d'administration du 11 janvier 1996, a déclaré au sujet du programme des actions prévues (annexe n° 32, cote 1000) : « *Ce programme consistait à des actions visant à faire en sorte que les fabricants tiennent compte des services rendus par le négoce. Ce programme était donc de se rapprocher des fournisseurs. Nous devions en parler au maximum de fournisseurs possibles (...). Il n'y a pas eu de calendrier d'action. Je pense qu'il s'agit d'informer M. 27..., M. T... ainsi que les secrétaires des groupements lorsque je vois qu'ils sont mentionnés sur ce document. Il s'agissait de les faire adhérer à nos préoccupations. La mention « ORLY 31 janvier à 9 H 30» ne signifie rien pour moi. La mention 'Accord 31...', 'F...' ne signifie rien non plus. M. 31... est président de la FNAS Champagne-Ardennes. La mention en bas de page "pour ceux qui n'auraient pas été là le 31 janvier' ne signifie rien pour moi* ».
278. Les décisions prises au cours de la commission économique du 31 janvier 1996 ont été communiquées aux groupements de négociants et à l'ensemble de la profession. Un compte rendu de la réunion des directeurs de la société Richardson du 7 février 1996 (annexe n° 12, scellé Richardson 4, cotes 45 et 48) mentionne, parmi les différents thèmes abordés lors de cette réunion : « *Action à l'égard des fournisseurs livrant les coopératives d'installateurs* » Il est fait référence à la réunion du 31 janvier 1996. Il est indiqué : « *Les coops représentent un miroir aux alouettes aux installateurs en mal de marge. Acheter directement aux fabricants leur paraît être le salut (...) Ce phénomène sensibilise au plus haut point la profession qui a décidé de réagir auprès de tous les fournisseurs livrant les coops afin qu'ils se déterminent et choisissent le négoce ou les coopératives d'installateurs. Les 4 premiers fabricants cités ont été Acova, Grundfos, Valentin et Selles* ».
279. M. J.P. U... a indiqué (procès-verbal de M. U..., annexe n° 26, page 15) : « *Bruno U... est le rédacteur. Il tient compte de la réunion du 31.01.96. Il dit aux directeurs de la société Richardson qu'il faut faire pression sur les fournisseurs cités* ».
280. Un compte rendu de réunion du groupement Centramat du 7 février 1996 (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cotes 158 à 167), à laquelle étaient représentées quinze sociétés de négoce et la société de services Gerco, chargée du référencement des fournisseurs au sein de ce groupement, mentionne : « *La dernière réunion de la FNAS fin janvier fait ressortir que 80% de nos fabricants livrent les coopératives d'installateurs. Il a été*

décidé de boycotter les commandes d'achat de cinq fabricants durant tout le mois de février. » (cote 167). Il est fait référence à la réunion du 31 janvier 1996.

281. La lettre d'information des négociants et entreprises (édition spéciale, n° 16 bis du 26 mars 1996), informe la profession de la tenue de la réunion économique du 31 janvier 1996. Il est indiqué que quatre fournisseurs doivent servir d'exemple et font l'objet de pressions de la part des négociants.
282. A la suite de la commission économique du 31 janvier 1996, d'autres commissions ont été organisées réunissant un plus petit nombre de participants. L'enquête administrative a permis de recueillir les éléments qui suivent.

La commission économique du 14 mars 1996

283. La réunion du 14 mars 1996 portait également sur les ventes aux coopératives d'installateurs, en particulier les ventes aux coopératives d'installateurs de Vendée, et les chaudières murales à gaz (annexe 2 scellé 7, cote 195).
284. L'agenda de M. Bruno U... (annexe n° 12, scellé 1, cote 252) mentionne cette réunion. M. JP U... a déclaré, à propos de cette mention (annexe n°26, page 16) : « *On peut lire pour le 14 mars 1996 : 'BR FNAS Coop CMG'. Ceci signifie que M. Bruno U... est le 14/03/96 à une réunion FNAS, concernant les coopératives d'installateurs et les chaudières murales à gaz.* ».
285. M. L. L... a déclaré à propos de cette réunion (annexe n° 29, pages 10 et 11) : « *La réunion du 21 mars 1996 était plus restreinte avec 7 à 8 personnes. J'ai été invité en qualité de représentant du groupement Centramat. Etaient présents : M. 24..., président de la FNAS Pays-de-Loire, M.40..., un distributeur de Vendée, un représentant du GSP, un distributeur des Charentes-Maritime, un distributeur d'Ile-de-France. Je pense que ces personnes sont des représentants des bureaux FNAS locales. M. 40... avait apporté un catalogue de produits d'une coopérative de Vendée. Nous avons relevé les marques présentes dans ce catalogue. Il a été émis l'idée de rencontrer des fabricants, ce qui a été fait lors d'une autre réunion. Au cours de cette réunion, nous avons rencontré des fabricants de chaudières murales. J'avais en tête des fabricants qui avaient signé notre charte et j'ai été étonné de les retrouver dans le catalogue de la coopérative de Vendée.* ».

La commission économique du 20 juin 1996

286. Une nouvelle commission économique a été organisée le 20 juin 1996. Un compte rendu de cette réunion a été fait par M. L... aux adhérents du groupement Centramat et au Gerco, société de prestations de services qui participe au référencement des fournisseurs du groupement Centramat (annexe n°16, scellé Centramat 2, cote 6).

"COMPTE RENDU DE LA COMMISSION ECONOMIQUE (PARIS 20.06.96)

1. Point sur les fournisseurs acceptant de ne plus livrer les coopératives d'installateurs

- "Acova : nouvelle grille tarifaire à compter du 01.01.97".
- "Grundfos : Plus de livraisons à partir du 01.08.96".
- "De Dietrich : Prêt à s'engager dans ce sens, après le retrait d'Oertli".
- "JACOB DELAFON : Pour l'instant met en place un différentiel de 5 % ; réflexion en cours" (cote 6).

2. Projet de création d'une coopérative à Lyon

(...)

3. Tarif mai 1996 Coopérative Vendée Saniterm

Fournisseurs figurant au tarif (...)

Les responsables de la commission économique demandent que chaque société fasse pression, à son niveau, et via sa chambre syndicale régionale, auprès des fournisseurs ci-dessus, afin de les sensibiliser au choix et au respect du circuit professionnel

4. Action 96 : Suite :

Le 18.09, je participerai à une des 4 commissions qui recevront à Paris les directeurs généraux des fournisseurs de radiateurs, pompes, chaudières murales et robinets. Chacune de ces commissions aura à sa tête le représentant d'un grand national, en l'occurrence Brossette, Richardson, Cédéo et Martin Belysoud +Comafranc qui sont de loin les plus actifs et les plus virulents sur ce sujet. Une bonne occasion pour Centramat de continuer d'appuyer sur sa charte : nous ne sommes plus seuls ».

Les déclarations des sociétés.

287. M. Lionel L... s'est prononcé sur ce document (annexe n° 29, page 20) : « *J'ai relevé la liste des fabricants livrant les coopératives d'installateurs lors de la réunion du 20 juin 1996 (...) 'Acova' : signifie qu'Acova n'ira plus. Je relate ce qui s'est dit. J'ai adressé les informations aux adhérents Centramat et au GERCO. Nous avons relancé les fabricants (Finimetal, TEN, Watts, Landis, Acova, je ne pense pas que Comap ait été concerné, Grundfos) qui sont les 50 premiers fabricants ».*

La réunion du 18 septembre 1996

288. Une nouvelle réunion a été tenue le 20 juin 1996. Les fournisseurs Saunier Duval, Elm-Lebanc, Chaffoteaux et Maury, Deville ont été invités à cette réunion (annexe n° 12, scellé Richardson 4, cotes 111 et 112 ; procès-verbal de M. Lionel L..., annexe n° 29, page 21).
289. MM. Lionel L..., gérant du groupement Centramat, Bruno U..., directeur général de la société Richardson, J.P. 13..., président de la commission économique sanitaire et directeur d'exploitation de la société Cobatri, Alain 27..., directeur marketing et produits de la société Brossette, Bruno F..., directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud, ont participé à cette réunion (annexe n° 12, scellé Richardson 4, cotes 111 et 112, annexes n° 17, procès-verbal de M. F..., page 20 ; annexe n° 26, procès-verbal de M. J.P. U..., page 17 ; procès-verbal de M. L..., annexe n° 20, page 20). La liste n'est pas exhaustive.
290. Des notes manuscrites de M. 13... (annexe n° 5, scellé Cobatri 5, cotes 7-9), rédigées la veille de la commission économique du 18 septembre, comportent en effet des informations sur plusieurs fournisseurs. On peut y lire :

*« Chaffoteaux et Maury : politique filière entièrement tournée vers le négoce
Charte qualité partenaire – Eviter les GSB
⇒ priviléges + restauration des marges : Le négoce en profite mais n'investit pas
GSB livrées en produits Chaffoteaux et Maury par 3 négociants dont PORCHER.
Ventes exclusivement d'anciens produits à veilleuse sont 1000 chaudières sur un
marché de 10.000.
Coopératives 312 chaudières en 1995 dans l'ouest sur 71.199 chaudières vendues en
France en l'absence d'accord avec Brossette et Cédéo
Les directeurs régionaux sélectionnent 1 ou 2 entreprises.*

*Pas de distributeur sur la Vendée et la Loire-Atlantique.
Coordinateur national engagé dans les grands comptes est chargé de faire régresser les GSB et les coopératives*

Deville : M. 41... et M. 42...

Chauffage ménager : choix du réseau long grossistes revendeurs.

Remise de 32% aux quincailleurs,

Remise de 30% aux GSB

Achat 40 à 46%

Chauffage central :

- arrêt des ventes en direct dans la plupart des cas.

- Pas de vente aux GSB. Même sous leur marque.

- Pas de vente aux coopératives.

Contrepartie : trouver un réseau homogène permettant de trouver le développement des ventes

Giacomini : « plus de problème »

Watts: retrait progressif \Rightarrow 31.12.96

Comap : réalise 0,3% uniquement en robinetterie GSB = SOVEG

Danfoss A2AY directeur des ventes appelé par téléphone

Plus de paiement

Saunier Fournisseur des coopératives Fournisseur = besoin grossistes mauvais

Loin d'être gagné Proposition cas par cas RV le 20 novembre

Depuis le 2 mai (indescriptible) : FNAS se plaint des ventes de remplacement

Elm

Fontaines Descombe

94 charte négoce = résultat moyen

pas de retour

GSB : via distributeurs sur produits abandonnés (...)

291. Le compte rendu de la commission établi par M. B. U... (annexe n° 12, Richardson 4, cotes 111 et 112) confirme le contenu des discussions de la réunion :

« 18/09/96

Saunier Duval (DECOUX-ROBERT) : « nous les considérons [les coopératives d'installateurs] comme de vrais grossistes sont alimentés en SD » : pas acceptable à réfléchir comment on peut s'en sortir : *On se revoit le 20 novembre 1996.*

Elm (FONTAINE) : « Si je suis pas chez Vendée Sanitherm, je me coupe du marché vendéen » : « réfléchir comment faire pour s'en sortir » *GSB : produits abandonnés via des distributeurs spécialisés et répertoriés.*

Chaffoteaux (de POMYERS) : « Politique tournée vers le négoce (312 chaudières en coops, on peut stopper si vous le voulez) ». A vendu 71 000 chaudières en 95. *GSB : produits obsolètes (1 000 chaudières Chaffoteaux/an)».*

Deville (BAUDOIN DG – CHAPUIX directeur *Chauffage*

Chauffage ménager :

GSB → R 30 %

Quincailliers → R 3 %

Grossistes → R 40 %

Chauffage : uniquement réseau grossistes.

Ventes : 0 aux Coops

0 aux GSB »

Les déclarations des sociétés

292. Lors de son audition par les enquêteurs M. B. U..., directeur général de la société Richardson, a commenté ses rencontres avec les fournisseurs de chauffage (annexe n° 26, page 7) : « *La réunion du 18/09/96 a eu lieu à Paris ou à Lyon au sein d'un hôtel. J'ai rencontré successivement les représentants des sociétés Saunier Duval, Elm, Chaffoteaux, Deville. En ma présence, il y avait un ou deux grossistes : M. 13... de Cobatri notamment. Je ne me souviens plus des autres grossistes. Le sujet qui motivait cette réunion était la distribution des produits de ces 4 fabricants. Les grossistes réunis avaient le même souci face à ces 4 fabricants. Ce souci était que ces 4 fabricants commercialisaient avec des coopératives d'installateurs et des GSB.*

Saunier Duval a dit : 'Nous considérons les coopératives d'installateurs comme de vrais grossistes ; nous les alimentons en Saunier Duval. Les grossistes ont répondu que ce n'est pas acceptable. Je pense que Saunier Duval poursuit ses relations avec les coops. Richardson a poursuivi et maintenu ses volumes auprès de Saunier Duval. Elm a indiqué : 'Si je ne suis pas chez Vendée Sanitherm, je me coupe du marché vendéen'. Elm dit commercialiser des produits obsolètes auprès des GSB. Les volumes réalisés avec Elm sont maintenus. Chaffoteaux a dit : 'Si vous voulez je peux cesser mes relations commerciales avec les coops'. Je ne sais pas si cela a été fait. Les volumes réalisés avec Chaffoteaux ont légèrement augmenté. Deville, réalise 30 % du chauffage ménager avec les GSB. Sur ce segment du marché les grossistes n'interviennent pas. Deville est un petit fournisseur pour Richardson».

293. M. Lionel L..., gérant du groupement Centramat, a indiqué (annexe n° 29, page 21) : « *Il devait se tenir 3 commissions et non 4. M. Bruno U... était à la tête de la commission chaudières murales. Il a été volontaire, désigné le 20 juin par la commission du 18 septembre. M. 27... et M 13... ont animé les 2 autres commissions(...). M. Lionel L... a ajouté : 'Je participais à la commission chaudière murale (...). Je ne sais pas si quelqu'un de chez Cédéo, Comafranc, Martin Belaysoud participait à cette réunion. Lors de cette réunion, nous avons demandé aux fabricants de faire l'état des lieux des volumes réalisés dans les différents circuits de distribution. Je ne pense pas qu'un adhérent Centramat, livre les GSB. Cela m'étonnerait. Dans le cadre de cette réunion, nous avons sensibilisé les fabricants à la signature de l'avenant à l'accord cadre. Il y a eu un discours ferme de la part des négociants sur le sujet des coopératives d'installateurs. Nous avons appuyé la charte auprès de nos fabricants auprès desquels nous exerçons des pressions pour faire signer la charte. Dans mon groupe de travail, (commission chaudières murales), nous avons reçu Elm Leblanc, Chaffoteaux et Maury, Saunier Duval et Deville. Je n'ai pas promu la charte à ce moment, il s'agissait de sensibiliser les fabricants sur le respect du circuit professionnel ».*

294. M. B. F..., directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud, a fait observer, pour sa part (annexe n° 17, page 10) : « *Il s'est également tenu d'autres réunions ayant pour but de clarifier la politique tarifaire et remises des fabricants, par*

exemple le 18/09/96 avec les fabricants de chaudières murales. Les fabricants concernés étaient Saunier Duval, Elm, Chaffoteaux, Deville. J'ai rencontré Elm et Saunier Duval. Les négociants présents étaient : Bruno U... (...). Je ne me souviens plus des noms. Ces 4 fabricants sont ceux qui occupent de manière prépondérante le marché. Il s'agissait également du problème de la commercialisation des chaudières gaz murales au sein des GSB. Ma volonté et celles des autres négociants est d'éviter de vendre des chaudières et autres produits dangereux et techniques en dehors de la filière négocie ».

La réunion du 20 novembre 1996

295. Le 20 novembre 1996 après-midi, une réunion de la commission économique sanitaire s'est déroulée sur les lieux du salon Expotherm-Sanipolis. Cette réunion a précédé la réunion « campagne promotionnelle opération salle de bains ».
296. Le compte rendu de la réunion établi par M. B. U... comporte les mentions suivantes (annexe n° 12, scellé Richardson 4, cotes 112-113) :

« Accord cadre sur le point d'être signé avec les instances syndicales artisanales :

- *les artisans concèdent l'autorisation de vendre aux particuliers en Expo.*
- *se contentent d'une remise de 20 à 25 % » (...)*

Vérifier la politique commerciale des fabricants précédemment interrogés :

<i>“Acova</i>	<i>13... (Cobatri)</i>
<i>Grundfoss</i>	<i>J.C. G...</i>
<i>Oertli</i>	<i>P. W...</i>
<i>Comap (</i>	
<i>Danfos)</i>	<i>27...</i>
<i>Saunier Duval</i>	<i>T... (Cédéo)</i>
<i>Elm Leblanc</i>	<i>13...</i>

A la prochaine réunion de décembre nous continuerons nos entretiens fournisseurs

Rencontre avec les fabricants sanitaires Moisset VB, Dieudonné JD, Fleury Allia, Benard Grohe)

Campagne de promotion ondes radio « Faites vous du bien changez de salle de bains » (...)

Les déclarations des sociétés

297. M. B. U..., directeur général de la société Richardson, a confirmé que les négociants cités devaient vérifier la politique commerciale des fournisseurs cités (annexe n° 26, page 8) : « *Réunion du 20/11/96 Mercure-Lyon. J'étais présent. L'après-midi étaient présents les fabricants sanitaires et les grossistes ; Les fabricants sanitaires étaient ceux indiqués cote 113 (Moisset VB, Dieudonné JD, Fleury Allia, Benard Grohe). Les notes en fin de page, cote 112, concernent une réunion tenue sans la présence des fabricants. L'après-midi a été coupée en deux, soit deux réunions. La première réunion de l'après-midi regroupe des grossistes (Domenget je ne suis pas sûr, Martin Belaysoud devait être là, Cobatri était présent). Les grossistes dont le nom figure en bas de page devaient être présents à la 1ère réunion qui s'est tenue l'après-midi. Lors de cette réunion de l'après-midi chacun des grossistes mentionnés (...) devait contacter chacun des fabricants dont le nom figure sur la même note. M. 13... a indiqué qu'il contacterait*

Acova, qui était un fournisseur important pour Cobatri. J.C. G... s'est proposé de contacter Grundfos pour les mêmes raisons. P. W... s'est proposé de contacter Oertli ; Domenget s'est proposé de contacter Danfoss ; Cédéo s'est proposé de contacter Saunier Duval ; Benard s'est proposé de contacter ELM. Richardson ne s'est pas proposé de contacter de fabricants. Ces contacts avaient pour but de parler de nouveau du problème des coops et de savoir comment ces fabricants avaient évolué dans leur politique commerciale. Je ne sais pas si ces contacts ont eu effectivement lieu ».

298. M. J.C. G..., directeur général de la société Martin Belysoud, a indiqué (annexe n° 27, page 12) : « *L'après-midi, j'ai participé à la réunion sanitaire organisée par la FNAS le 20/11/96. Cette réunion s'est décomposée en 2 temps : la première réunion portait sur les accords avec la CAPEB. Nous avons dû parler des GSB et des coops. Nous avons rappelé la nécessité de faire passer le message aux fabricants. Nous avons également évoqué le cas de fabricants commercialisant aux coops, par exemple la société Selles s/ Cher, etc. ».*
299. Les réunions de la commission économique de la FNAS, avec la mention de leur thème, les décisions qui y ont été prises et les entreprises qui y ont participé sont récapitulées ci-après :

DATES	RECAPITULATIF DES THEMES ET DECISIONS PRISES LORS DES COMMISSIONS ECONOMIQUES DE LA FNAS
16.01.96	Réunion préparatoire. Il est indiqué que la société Cobatri mène une action efficace à Nantes, et est chargé de réunir les sociétés qui souhaitent une suite, suite qui fera l'objet des commissions des 31.01.96 et 14.03.96.
31.01.96	<p>Présentation du rapport « <i>cultivons nos différences</i> » (recréabiliser les métiers du négoce et de l'installation face à la grande distribution).</p> <p>Actions communes en 63 à l'encontre des coopérative d'installateurs : en interne par la FNAS 63, en externe (vers les fournisseurs) par les groupements Centramat et Sanilabel.</p> <p>Fermeture du compte de la coopérative C2A.</p> <p>Elaboration d'un message commun à l'égard des fournisseurs qui livrent les coopératives, les grandes surfaces de bricolage, les sociétés de vente par correspondance: que ces derniers choisissent leur camps. Les fabricants doivent adoptés une politique commerciale cohérente, c'est-à-dire faire un choix entre le négoce et les autres formes de distribution (déclarations de MM. D... et E...).</p> <p>Enumération des fournisseurs qui livrent les coopératives : Acova, Grundfos, Valentin, Oertli, Technibois, Jacob Delafon, Ideal standard, Piel, Goswin, Grohe, Danfoss. Quatre fournisseurs (Acova, Grundfos, Valentin, Selles), doivent faire l'objet d'un gel des commandes pendant un mois. Des négociants volontaires doivent rencontrer les fournisseurs et leur demander de clarifier leur politique commerciale. Les sociétés Richardson et Martin Belysoud ont rencontré les fournisseurs Grundfos, Acova.</p> <p>Les sociétés qui livrent les coopératives de Vendée sont également citées : Saunier Duval, De Dietrich, Salmson, Atlantic, Legrand, Oertli, Finimetal.</p> <p>Les actions visent aussi à faire en sorte que les fournisseurs prennent en compte dans leurs tarifs et leurs remises les services rendus par les négociants (déclarations de M. Y...).</p> <p>Présentation de la charte du groupement Centramat par son gérant, M. L....</p> <p>Point sur les discussions avec la CAPEB pour une signature de l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie.</p>
DATES	RECAPITULATIF DES THEMES ET DECISIONS PRISES LORS DES COMMISSIONS ECONOMIQUES DE LA FNAS
14.03.96	Recensement des marques présentes dans le catalogue de la coopérative Vendée Sanitherm.
	Rencontre avec les fabricants de chaudières murales à gaz.
20.06.96	Point sur les fournisseurs qui s'engagent à ne plus vendre aux coopératives d'installateurs ou qui acceptent de

	<p>modifier leur politique commerciale et de distribution : Acova (nouvelle grille tarifaire), Grundfos (plus de livraisons aux coopératives d'installateurs), De Dietrich (plus de livraisons aux coopératives d'installateurs + retrait de la marque Oertli) Jacob Delafon (différentiel de 5 %).</p> <p>Pressions des négociants sur les fournisseurs, via leur chambre syndicale régionale, afin de les sensibiliser au choix et au respect du circuit professionnel.</p> <p>Les fournisseurs de radiateurs, pompes, chaudières murales et robinets doivent être reçus par les négociants leaders « <i>les plus actifs et les plus virulents</i> ». Sont cités les sociétés Brossette BTI, Richardson, Cédéo, Martin Belaysoud.</p>
18.09.96	<p>Rencontre avec quatre fournisseurs de chaudières murales à gaz (Saunier Duval, Elm Leblanc, Chaffoteaux et Maury, Deville), afin de leur faire clarifier leur politique commerciale et tarifaire et de leur faire respecter la filière professionnelle. Chaffoteaux et Maury a adopté une politique « <i>entièrement tournée vers le négoce</i> » et a proposé aux négociants un contrat de distribution sélective qui se traduit par « <i>des priviléges</i> » accordés aux négociants grossistes ainsi que par « <i>la restauration de leurs marges</i> ». Cette société et la société Elm Leblanc, proposent des produits obsolètes aux grandes surfaces de bricolage. Le fabricant DEVILLE a fait le choix du réseau professionnel pour son activité chauffage, et s'est engagé à ne plus vendre aux grandes surfaces de bricolage et aux coopératives d'installateurs. Ce fabricant a mis en place des remises différencierées suivant les circuits de distribution. La société Saunier Duval, qui souhaitait poursuivre ses relations commerciales avec les coopératives d'installateurs, a été désapprouvée par la société Richardson. Le fabricant Giacomini a renoncé à vendre en dehors du circuit professionnel. Le fabricant Watts s'est orienté vers un retrait progressif de ses ventes aux coopératives d'installateurs et aux grandes surfaces de bricolage. M. F..., société Descours et Cabaud, a rencontré les fabricant Elm Leblanc et Saunier Duval.</p>
20.11.96	<p>Vérification de la politique commerciale des fournisseurs précédemment interrogés par les négociants Cobatri, Martin Belaysoud, Comafranc, Brossette BTI, Cédéo. Sont cités les fournisseurs Acova, Grundfos, Oertli, Comap, Danfoss, Saunier Duval, Elm Leblanc.</p> <p>Nécessité de faire passer le message aux fournisseurs.</p> <p>Dans le cadre de la négociation de l'avenant à l'accord cadre sur le sanitaire de 1997 les artisans concèdent aux négociants la vente des produits aux particuliers, et se contentent d'une remise de 20 à 25 %.</p> <p>Surveillance des fournisseurs qui livrent les coopératives d'installateurs, notamment la société Selles s/Cher.</p>

RECAPITULATIF DES PARTICIPANTS AUX COMMISSIONS ECONOMIQUES

	Point P	Poliet	Comafranc	Martin Belays.	Asturienne	DSC	Richardson	D&C	Mano	Anconetti Star	Orvif	Equinoxe	Cédéo	Sesco 22	Pastor	Cobatri
COMMISSIONS ECONOMIQUES																
31.01.96			OUI	OUI		OUI	OUI	OUI	OUI	OUI			OUI	OUI	OUI	
14.03.96							OUI									OUI
20.06.96				OUI			OUI									
18.09.96				OUI		OUI	OUI	OUI								OUI
20.11.96			OUI	OUI			OUI						OUI			OUI

5. La charte «membres associés» de la FNAS

300. La FNAS a élaboré et proposé aux fournisseurs de produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations une charte qui leur donne le statut de "membres associés" (annexe n° 2, FNAS 6, cotes 239 bis à 292, pages 240 à 242). Cette charte précise en en-tête : « *Document destiné à être remis aux membres associés lors de leur adhésion et à ceux déjà membres associés* ».
301. Elle stipule : « *La FNAS afin de renforcer le partenariat entre le négoce professionnel et l'industrie, a créé le statut de 'Membres Associés', strictement réservé aux*

fournisseurs du Négoce, qui entendent construire avec elle l'avenir économique du circuit professionnel (...)

Ce rapport de confiance réservée aux industriels ou importateurs, agréés à leur demande, par les Membres du Conseil de la FNAS, implique que ces industriels ou importateurs apportent leur soutien à la politique de la FNAS, en particulier :

(...) Choisir délibérément une politique commerciale orientée vers les installateurs au travers du négoce en participant, à l'identique des autres pays européens membres de la F.E.S.T. (Fédération Européenne du négoce de sanitaire et de chauffage), à un véritable appui de la Distribution Professionnelle spécialisée, afin de lui permettre de remplir pleinement son rôle de conseil, de service et de promotion d'une tarification adaptée et indépendante. Ceci suppose un choix clair pour cette distribution afin de freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce. Cette réforme passe notamment par une non diffusion des « Tarifs publics » Fabricants à d'autres qu'à leurs clients Négociants, membres de la FNAS, avec suppression, dans le plus court terme possible, de ces Tarifs 'Publics' des Fabricants.

Œuvrer avec la distribution professionnelle pour faire en sorte que les installateurs puissent être les garants d'une véritable politique de qualité (...) avec des prix les plus justes de telle façon que la Profession (Fabricants-Négociants-Installateurs) présente un circuit incontournable pour le consommateur (...)

En contre partie de cet engagement des fournisseurs Membres Associés, la FNAS s'oblige à développer leur notoriété auprès de l'ensemble de ses Adhérents, de l'ensemble des instances professionnelles représentatives des clients du Négoce et d'une manière générale de tous ceux qui militent dans la promotion du circuit professionnel (...).

302. La charte « Membres associés » a été élaborée fin 1993/début 1994 par le bureau de la FNAS et annexée au règlement intérieur de la FNAS à l'occasion de l'assemblée générale du 29 avril 1994 (points 224- 226).
303. Il ressort de plusieurs documents que le respect strict de la filière professionnelle est devenu à partir de 1994 une condition obligatoire de l'adhésion à la charte.
 - Courrier « strictement confidentiel » de M. B..., président directeur général de la société Brossette à M Y..., président de la FNAS, du 5 novembre 1993 : « *A la lecture du dernier compte-rendu de la FNAS, j'ai pu constater que vous aviez validé pour 1993-1994, l'adhésion de tous les fournisseurs partenaires de la FNAS, sans exception. Or certains de ces fournisseurs non des moindres sont bien connus pour livrer de manière habituelle les coopératives voire les grandes surfaces avec la complicité d'un certain nombre d'adhérents grossistes de la FNAS. Nous sommes bien d'accord, et nous en sommes convenus lors de notre dernier passage à la FNAS, pour considérer que Coopératives et Grandes surfaces sont un véritable problème pour notre Profession. Je pense donc qu'il serait souhaitable d'attirer l'attention de nos fournisseurs partenaires sur cette anomalie et de voir avec eux quelles dispositions ils comptent prendre pour y mettre fin (...)* » (annexe 7 scellé 6 cote 92).
 - Courrier en réponse de M. Y... du 16 novembre 1993 : « *Membres associés : L'adhésion des actuels inscrits n'est pas validée pour 1994. S'il a été à ma demande institué, il y a environ un an, un « filtre » d'accès aux nouveaux demandeurs (accord nécessaire à la majorité du Conseil), il a été, toujours à ma demande, (et avec l'accord du Conseil) prévu que la liste actuelle des membres associés serait passée au crible de*

la réunion du Conseil du 13/1/94. Critères : le profil de base est le respect du commerce de Gros professionnel. Ceci est un rappel des dispositions figurant dans la charte » (annexe n° 7, scellé 6, cote 89).

- Courrier de MM. Z... et 10... du 4 décembre 1995 (à l'attention de M. 43..., Établissements Lescouezec) ont également confirmé : « *Enfin, vis-à-vis de nos fabricants, je vous rappelle que ceux avec lesquels nous faisons l'essentiel de notre chiffre d'affaires appartiennent au collège des "membres associés" de la FNAS et sont tenus par une Charte de distribution ...* » (annexe 2, scellé 8 cotes 89-90).
304. Aussi, à chaque candidature au statut de « Membres associés », la FNAS vérifiait si le fabricant s'engageait à respecter la charte et donc la filière professionnelle :
305. Le compte rendu manuscrit de la réunion de bureau du 16 mars 1995 de M. 10..., président de la section locale Ile de France de la FNAS, précité mentionne ainsi à propos de la candidature de la société Sotralentz (annexe n° 2, scellé FNAS 8, cote 78) :
- « - *Sotralentz demande de fabricant associé*
OK puisqu'il a accepté la charte. »
306. Le compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration du 24 novembre 1994 précité fait état de la candidature de la société Delpha et de son choix de distribution (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cote 104) : « *ste Delpha, fabricant de salle de bains. Marque du groupe Fournier- Autre marque (Mobilpa). Parrains : Mabille et GSb et travaille avec Brossette et Richardson. Il entend travailler qu'avec les grossistes – accepté à l'unanimité* ».
307. Au cours de la réunion du 11 janvier 1995, les membres du conseil d'administration de la FNAS ont suspendu l'acceptation de la candidature de la société Auer, faute de précisions sur les choix de distribution de la société (notes manuscrites, annexe n° 2, scellé FNAS 8, cote 47) :
- « *Auer le questionnaire sur ces circuits (coops ? GSB ?).*
Réméa accepté
Air liquide accepté ».
308. Le compte-rendu des assises de 1996 établi par Mme 28..., secrétaire de séance, confirme (annexe n° 2, scellé FNAS 7 cote 196) :
- « *Demande d'adhésion membre associé.*
App. Chauffage gaz
→ *Auer leur demander précisions sur politique.*
→ *REMEHA. France. chaudière gaz atmosphérique accepté à l'unanimité ...* »
→ *L'AIR LIQUIDE. Parrain Ph. accepté* (cote 196).

Les déclarations des sociétés

309. Dans son procès-verbal du 21 avril 1997, M. Y... a confirmé que le respect du circuit de distribution professionnel était un critère de sélection des candidatures des fournisseurs (annexe n° 32, cote 992) : « *Parmi les critères d'adhésion, nous demandons aux fabricants-associés : le respect du commerce de gros professionnel. Il y a quatre ans un fabricant allemand Wiessmann a sans préavis donné congé à ses distributeurs Paris et Île-de-France pour installer ses agences directes. L'ensemble de la profession a réagi, notamment la FNAS, qui l'a exclu (...) La charte est un document officiel annexé au règlement intérieur. Dans cette charte il y a l'obligation de respecter le circuit professionnel. 'OK puisqu'il a accepté la charte' peut se lire : 'puisque il a accepté le*

respect du circuit professionnel' (...) nous envoyons une lettre-questionnaire comprenant une question relative à la politique commerciale du candidat. Auer n'a jamais répondu au questionnaire. La non-réponse à ce questionnaire ne permet pas l'étude de sa candidature».

310. M. Z..., délégué général de la FNAS, a confirmé que le statut de membre associé était subordonné au respect de la filière professionnelle (annexe n° 32, page 8) : « *Pour être membre associé, il faut que les fabricants ne fassent pas de vente directe aux installateurs et favorisent la vente aux distributeurs et que les fabricants aient une politique tournée vers les grossistes. La charte des membres associés a été développée en 90 et 91.* »
311. M. 6..., directeur de l'agence de Clermont-Ferrand de la société Richardson, a indiqué (annexe n°26, page 5, cote 580) : *(....) Ne peuvent devenir membres associés à la Fédération (FNAS) que les sociétés qui ont une politique commerciale qui favorise le négoce. Nous n'aimons donc pas les fabricants qui livrent aux coopératives d'installateurs. Si un membre associé vient à livrer les coopératives d'installateurs il n'est pas brutalement radié en tant que membre associé FNAS. Simplement on lui fait comprendre que l'approvisionnement des coopératives d'installateurs n'est pas en adéquation avec son engagement auprès de la FNAS (....) Nous demandons aux fabricants de choisir leur circuit de distribution et de le respecter. Auer a souhaité être membre associé. Les négociants ont demandé à la FNAS de demander à Auer de préciser sa politique commerciale, sa politique de distribution. Je ne sais pas ce qu'a répondu Auer (....) ».*
312. S'agissant de la candidature du fabricant Auer, le journal FNAS Info Flash, note d'information n°36 du 20 juin 1996 précise : « *Les sociétés Deville et Auer ont été acceptées en qualité de membres associés, au sein de la FNAS* ». (annexe 8 scellé 1 cote 387). Il est par ailleurs précisé dans le journal FNAS Info Octobre 1996 n° 105 (Annexe 40 2^e partie cote 175) : *« Candidatures de Membres associés : Deux nouvelles sociétés sont venues rejoindre les rangs de nos partenaires Membres associés, après accord du Bureau et du Conseil de la FNAS. Il s'agit de Deville et Auer. Il faut noter que ces sociétés en adhérant à la FNAS en qualité de Membres associés s'engagent à respecter les termes de la Charte que nous leur avons transmise ».*
313. M. F..., directeur général de la société Descours et Cabaud, a pour sa part précisé (annexe n° 17, page 5, cote 235) : « *Pour être membre associé au sein de la FNAS, les fabricants candidats doivent respecter la charte FNAS à savoir respecter la filière professionnelle c'est-à-dire vendre uniquement aux négociants. Lors des réunions du conseil qui regroupent le bureau de la FNAS plus les présidents des sections locales, on étudie la candidature des fabricants. Les fabricants sont présentés et amenés par un grossiste. Si un fabricant a fait un autre choix de filière, il n'y a aucune raison qu'il adhère à la FNAS.* ».
314. M. I..., président directeur général de la société Dupont Sanitaire, a également confirmé les déclarations de M. Y... (annexe n° 17, page 7, cote 555) : « *L'étude de la candidature des futurs "membres associés" s'effectue par l'intermédiaire d'un questionnaire autour de la stratégie commerciale de ce fabricant, sa gamme de produits. Si la société Rousseau présente sa candidature à la FNAS, je refuse car il ne vend qu'aux GSB. Les fabricants qui ont choisi de diversifier leur politique de distribution, ne présenteront pas leur candidature à la FNAS. Un fabricant qui a choisi d'autres filières ne viendra pas au sein de la FNAS. Je ne sais pas si la candidature de Auer a été retenue. Je ne connais pas Réméa* ».

315. Enfin, M. D..., de la société Pastor, a indiqué (annexe n°17, page 8, cote 270) : « *Lorsque l'on étudie la candidature des fabricants, la FNAS pose la question suivante aux fabricants : 'quels sont vos circuits de distribution ?' On doit leur demander s'ils vendent aux GSB et aux coopératives d'installateurs* ».
316. L'annuaire officiel de la FNAS établi pour l'année 1996 comporte la liste des « *membres associés* » au 31 octobre 1996 (annexe n° 2, scellé FNAS, cote 1, pages 34-35, 159-167). Il est indiqué : « *Les Membres Associés sont généralement des Fabricants ou des Importateurs qui souhaitent développer leur partenariat avec notre profession et bénéficier des services apportés par notre Organisation Professionnelle (Titre IV des Statuts de la FNAS)* ».

c) Accord sur les prix et les remises entre les sociétés Richardson et Martin Belaysoud

317. Il ressort de plusieurs éléments que les sociétés Richardson et Martin Belaysoud se sont entendues sur les remises et le prix de cession de certains produits qu'ils commercialisent à partir de 1994.
318. Un rapport d'activité de la société Richardson de mars 1994 fait état d'une réunion entre Richardson, Martin Belaysoud et d'autres grossistes dans la zone de Chambéry (annexe 11 cote 63) : « *Le directeur de Mestre Annecy a été remercié. C'était avec Martin Belaysoud l'élément le plus perturbateur des marges. Comme M. Jean-Pierre U... me l'avait demandé, j'ai réussi à réunir mes principaux confrères de la place : Brossette, Calosan, Mestre et Martin Belaysoud Chambéry (...) M. 44..., directeur de Martin Belaysoud Chambéry s'est engagé à ne pas dépasser 25+10 sur De Dietrich. J'ai suggéré à mes confrères d'avoir un peu plus de sagesse sur les remises accordées aux installateurs en chaudières Ideal Standard et Chappée où la surenchère monte à 25+15 et qui perturbe mon marché De Dietrich où j'ai limité la remise à 25+10. J'espère avoir été entendu.*

Nous avons ébauché quelques accords, notamment sur les chaudières murales à gaz où nous nous sommes fixé un prix plancher de 4200 Francs avec disconnecteur. Il semble que cet accord soit respecté. Nous nous rencontrerons encore fin avril.

319. Un rapport d'activité de la société Richardson, établi en septembre 1994, confirme les accords entre négociants-grossistes (annexe 11 cote 60) : « *Martin-Belaysoud, Chambéry, respecte son engagement de ne pas dépasser 25 + 10 de remise en chaudières De Dietrich sur notre secteur.... L'accord que nous avions passé courant mars en chaudières CMG de ne pas dépasser 4 200 frs à l'unité avec le déconnecteur semble respecté.* »
320. Un autre rapport d'activité du 27 février 1995 de l'agence Richardson d'Annecy annexe 11 cote 53) indique : « *Martin Belaysoud a un représentant qui tourne sur le bassin annécien et pratique des prix relativement bas sauf en chaudière De Dietrich où les accords passés de ne pas remettre des remises supérieures à 25+10 sont respectés. Martin Belaysoud visite les plus gros installateurs du secteur et casse souvent les prix.* »
321. Dans son procès-verbal, le directeur de l'agence d'Annecy de la société Richardson. M. 45... a précisé que s'il avait proposé un accord sur les plafonds de remise sur les chaudières De Dietrich et sur les prix de revente des chaudières murales à gaz à plusieurs de ses confrères, il n'avait pas été entendu sauf par Martin Belaysoud (annexe 26 cotes 639 et 636) :

« cote 63 : Dès mars 94, j'ai sollicité mes confrères afin que la remise 25+10 soit appliquée et pas davantage. Je n'ai pas été entendu par mes confrères.

Cote 60 : Martin Belaysoud a semé la panique sur notre secteur. Martin Belaysoud n'a pas le droit de vendre sur mon secteur. Nous lui avons demandé de ne plus casser les prix sur mon secteur. Après cet accord mentionné, Martin Belaysoud n'a plus vendu sur mon secteur.

Cote 53 : Martin Belaysoud évoqué est Martin Belaysoud Chambéry. MB Chambéry n'a pas à vendre sur mon secteur. J'ai réagi en appelant la direction de Martin Belaysoud Chambéry. Martin Belaysoud ne casse pas les prix sur les chaudières De Dietrich et respecte l'accord cité cote 60. Je ne voulais pas que Martin Belaysoud casse les prix sur les chaudières De Dietrich sur lesquelles je m'étais investi financièrement et humainement. Ce sont les installateurs qui nous remontent les informations sur le marché. Quand je fais 25+10, il me reste 17% de marge. J'estime que ce n'est pas beaucoup ».

2. LES PRATIQUES DES GROUPEMENTS DE REFERENCEMENT

a) Les pratiques du groupement Centramat

322. La SARL Centramat (Groupement d'entreprises de distribution de matériels thermiques) à capital variable, dont le siège social est situé à Angers, dans les locaux de la société Thermic Anjou, a été créée le 6 mars 1967 avec pour objet l'achat de produits pour le compte de ses adhérents et a étendu ses missions à l'échange des méthodes de travail entre les adhérents et à leur formation commerciale. Ce groupement d'achat regroupait en 1996 les dix-sept adhérents négociants grossistes suivants : Établissements Jacques Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Ceditherm, De Latour Midel, Chauffage Confort Drome, Electro Thermique, Equinoxe, Eutec, Le Goff, Menguy Diffusion, Normatec, Prothermic, Prothermie, SIBAM, Thermic Anjou, TPLCV confort. Le gérant du groupement d'achat, était en 1996 M. L..., gérant de la société Prothermic, élu par les adhérents du groupement sur la base d'un programme, et notamment d'une charte, la « *charte loyale partenaire* » (annexe n° 29, cotes 812 et 813). Le groupement d'achat Centramat assurait en 1996 le référencement des fournisseurs de produits banalisés et de produits de marque, et réalisait 100 % de son chiffre d'affaires en chauffage. Centramat réalisait un chiffre d'affaires de plus de 600 millions de francs en 1996 (Etude Développement Construction, annexe 62 cotes 2661 et 2724-2725), M. L... ayant précisé dans son procès-verbal du 3 juin 1997 : « *Le poids de Centramat est susbtantiel avec 10 à 12% en chauffage il y a un an* ». Ce groupement a cessé son activité le 31 décembre 1999 et a été radié du RCS le 27 août 2001.

1. Les critères d'adhésion au groupement

323. M. Lionel L..., gérant de Centramat, a indiqué à propos de ces critères (annexe n° 29, pages 3) : « *Pour être adhérent, il faut être indépendant, spécialiste chauffage et être présent sur une zone où n'est pas implanté un autre adhérent de Centramat (...) La zone de chalandise de chaque adhérent ne doit pas déborder sur la zone de chalandise d'un autre adhérent (...). Certains sont exclus s'ils ne suivent pas la politique du groupement (...). Chaque associé doit être d'accord sur les actions du groupement* ».

2. Le référencement des fournisseurs

324. Il convient de distinguer deux méthodes de référencement des fournisseurs selon qu'ils vendent des produits banalisés (annexe n° 29, pages 4, 5, 12) que sont «*les produits sur lesquels la marque n'est pas un critère déterminant pour [les] client, les installateurs (...) Le caractère [critère] se fera sur le prix et non sur la marque*») ou des produits de marque. Le référencement des fournisseurs de produits banalisés était assuré en 1996 et 1997 par une société prestataire de services, la société Gerco, sur la base d'un contrat de mandat qu'elle avait conclu avec le groupement d'achat Centramat (annexe n° 29, pages 4-7). En revanche, les fournisseurs de produits de marque étaient sélectionnés une fois par an par le groupement d'achat selon la méthode précisée par M. Lionel L... (annexe n° 29, page 12) : «*le référencement des fournisseurs à marque se réalise de la manière suivante : l'adhérent qui réalise les meilleurs scores auprès de telle marque est chargé des relations avec ce fabricant. Prothermic dispose de volumes importants auprès de Pacific, Technibel (...). Les négociations avec les fabricants de marque s'appliquent à l'ensemble du groupement. Ces négociations sont reprises par écrit. Chaque adhérent remonte ces informations au GERCO et des fiches synthétiques sont élaborées*».
325. Les critères de sélection des fournisseurs référencés par le groupement d'achat Centramat figurent dans une fiche intitulée «*Portrait du fournisseur 'idéal' en 10 points*» élaborée par la société Gerco :
- «*1. Plutôt fabricant ...2. plutôt à forte marque ...3. plutôt à F. de V. intégrée 4. exclusivement sur le circuit 'Distribution/négoce'5. qui n'a pas la grosse tête 6. qui ne veut pas faire notre métier 7. qui ne pratique pas le double langage 8. qui ne cherche pas à nous contourner 9. qui accepte de jouer 'gagnant-gagnant' 10. qui adhère à la charte Centramat*» (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cotes 216 et 217).
326. M. L... a déclaré sur ce point (annexe n° 29, cotes 797 et 805) : «*La mise sur pied de la charte consiste à porter à la connaissance de nos fabricants un critère de choix parmi d'autres pour travailler avec ces mêmes fabricants. Nous nous réservons le droit de sélectionner ces fabricants en fonction de leur politique commerciale, c'est-à-dire : lorsque nous avons des obligations de contraintes de travail en prescription, de stockage, de SAV, de prise en garantie (...), nous vivons très mal le fait de retrouver les mêmes produits et les mêmes marques dans des circuits de distribution qui n'ont pas ces mêmes contraintes et qui pour certains bénéficient d'avantages fiscaux que nous n'avons pas. En ce qui concerne les GSB, on fait pression sur nos fabricants en raison d'un problème de réglementation. Nos clients installateurs et nous devons vérifier que certaines normes sont respectées, surtout pour le chauffage au gaz. On cherche à éviter que les mêmes produits soient commercialisés dans deux circuits différents, l'un sans contraintes apparentes. Nous voulons que les fabricants mettent aux circuits les mêmes charges. Les exigences réglementaires doivent être les mêmes pour tous. Certains fabricants nous imposent des contraintes de pièces détachées, par exemple REMEA (...). Un fabricants qui démarche C2A doit un faire un choix : la coopérative ou ma société (...). « Nous avons appuyé la charte auprès de nos fabricants auprès desquels nous exerçons des pressions pour faire signer la charte ».*

3. Les chartes élaborées au sein du groupement Centramat

a) Le contenu des chartes Centramat

327. Les objectifs de la charte ont été présentés par le groupement d'achat Centramat en ces termes : «*Centramat affirme sa vocation de partenaire des installateurs professionnels*

en engageant ses propres partenaires fabricants, d'où la naissance de la charte de loyauté Centramat qui donne ouvertement la préférence aux industriels qui s'engagent par écrit à ne pas diffuser leurs produits hors du circuit professionnel. Nous ne pouvons pas être plus clairs. En aval, c'est à nos clients installateurs qu'il appartient de relayer cette solidarité, en favorisant les marques qui sont engagées et en sanctionnant les autres : il en va de l'avenir de nos métiers ».

328. La « charte loyauté partenaires », qui a été élaborée lors des réunions bimensuelles, a connu trois versions successives. M. L... a indiqué à propos de ces trois versions (annexe n°29, page 7) : « *Le groupement peut être le théâtre d'un groupe de pression à travers nos chartes (soit 3 chartes). La charte a connu trois versions : il y a eu une évolution de présenter la charte sur la forme ; la 3^{ème} version a évolué sur le fond lors de la présentation de cette dernière version à Lyon en novembre 1996 à Sanipolis. La première version a été arrêtée le 14 octobre 1995. Suite à la rencontre de différents fabricants nous avons arrêté la seconde version le 5 janvier 1996. Une première série de fabricants avait déjà signé la première charte (...)* ». La troisième version a été présentée le 21 novembre 1996 lors du symposium Centramat au Salon Expotherm (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cote 209).
329. Dans la première version de la charte intitulée « Charte pour un respect du circuit professionnel », les fournisseurs signataires du document s'engageaient (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cote 44) : « *à ne pas diffuser sur le marché français – directement ou indirectement – leurs produits en dehors du circuit professionnel, en particulier auprès des grandes surfaces de bricolage (GSB) et des coopératives d'installateurs d'artisans* ».
330. A la suite de plusieurs courriers de fournisseurs indiquant à Centramat le contenu illégal de la 1^{ère} version au regard des titres III et IV de l'ordonnance du 1^e décembre 1986 (Elfi, Salmson, Sferaco, Thermador - annexe 10 scellé 2 cotes 19, 22, 26 et 27), la charte a été modifiée. Dans la deuxième version, les fournisseurs signataires de la charte « *(...) s'engagent à ne pas développer de politique commerciale active en dehors du circuit de distribution professionnelle, en particulier auprès des GSB et des coopératives d'artisans* ». (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cote 77). Il est indiqué dans un communiqué du groupement d'achat (annexe n°10, scellé Prothermic 2, cote 77) : « *Compte tenu des dispositions juridiques actuelles (article 36 - Titre IV des pratiques restrictives et de l'ordonnance du 01.12.86 et de l'article 7 - Titre III des pratiques anticoncurrentielles de ladite ordonnance), nous avons rectifié quelques termes de notre charte : Ainsi les termes : '... s'engagent à ne pas diffuser leurs produits *Par le circuit des GSB ; *Auprès des coopératives d'artisans' deviennent '... s'engagent à ne pas développer de politique commerciale active en dehors du circuit de distribution, en particulier auprès des GSB et des coopératives d'artisans'. Merci de noter précisément ces termes au cas où vous feriez référence à cette action. En effet, dans le cas contraire, notre Groupement pourrait tomber sous le coup des dispositions juridiques et pénales* ».
331. La troisième version intitulée 'charte loyale partenaire' propose un engagement réciproque de la part des fournisseurs du groupement d'achat Centramat et de la part des adhérents à ce groupement. Il ne s'agit plus seulement d'empêcher les fournisseurs de commercialiser leurs produits auprès des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs, mais de mettre en place une relation de partenariat (annexes au procès-verbal de M. L..., cotes 812 et 813). Deux types d'engagement figurent dans

la charte : les uns concernent les fournisseurs, les autres les associés au groupement d'achat.

332. Les engagements des fournisseurs sont déclinés en six points. Les fournisseurs s'engagent notamment à « *1. Ne pas diffuser directement ou indirectement [leurs produits] en dehors du circuit professionnel, et en particulier auprès des grandes surfaces (GSB) et des coopératives d'installateurs (...) 3. Participer activement aux actions commerciales conduites par Centramat et respecter le caractère 'unique et protégé' de ces actions.* » Le premier engagement correspond au point 4 du « *Portrait du fournisseur idéal* » (annexe n° 10, Prothermic 2, cote 216, point 4) qui stipule : « *exclusivement sur le circuit Distribution/négoce* ».
333. Les engagements des adhérents au groupement Centramat sont également déclinés en six points. Les associés du groupement d'achat Centramat s'engagent notamment à « *1. Faire que le plus grand nombre d'entre [eux] choisissent les fournisseurs signataires. Orienter [leurs] achats vers ces fournisseurs. Faire adhérer les nouveaux associés Centramat au référencement des fournisseurs signataires...* »
334. M. L... a apporté les précisions suivantes sur le contenu de la troisième version de la charte (procès-verbal de M. L..., annexe n° 29, pages 9, 13 et 14) : « *Le message que je souhaitais faire passer était le suivant : nous voulions évoluer vers une notion d'engagement réciproque, d'autant que la version précédente avait été jugée comme étant hors la loi comme ont pu nous l'indiquer Technibel, Chaffoteaux et Maury. Nous avons développé la notion de partenariat. Nous avons exposé nos critères de choix de fabricant conformément au document [Portrait du fournisseur idéal, scellé Prothermic 2, cotes 216 et 217]. Le point 4 de ce document est le corollaire de la charte. Nous ne voulons pas retrouver les mêmes produits que les nôtres au sein des circuits de distribution tels que les coopératives d'installateurs, les GSB (...)* ».

b) L'élaboration et l'adoption des chartes Centramat

335. La charte Centramat a été élaborée à l'initiative de MM. L... et 39..., à la suite de leur élection au statut de gérant et cogérant du groupement Centramat lors de l'assemblée générale du 8 au 11 juin 1995, dont le programme d'action était décliné en sept points (annexe 10 scellé 2 cote 179) : « *1. Un tandem où tout le monde pédale (...), 2. Une responsabilité intégrale (...), 3. Un agenda rigoureux à 19 associés (...), 4. Une bible des conditions fournisseurs (...), 5. Une charte loyale pour nos fournisseurs : signature en même temps que les conditions annuelles d'un engagement de ne pas vendre directement en GSB ou coopératives, 6. pérenniser le séminaire de formation de nos ATC (...), 7. Penser à demain (...)* ». Le compte-rendu de l'assemblée générale du 8 au 11 juin 1995 à Tours précise que « *Tous les adhérents sauf Pierre Le Goff étaient présents* » et que MM. L... et 39... « *ont été plébiscités* » (annexe 10 scellé 2 cotes 172-187). De plus, un courrier de M. L... du 19 octobre 1995 adressé à l'ensemble des adhérents de Centramat indique que la charte pour un respect du circuit professionnel « *a été adoptée à l'unanimité lors de l'assemblée générale de Tours et confirmée par tous à l'occasion de la dernière réunion* » (annexe 10 scellé 2 cote 51).
336. La charte a été rédigée avec le soutien du Gerco et présentée pour accord et pour constater les signatures des fabricants, aux associés lors de différentes réunions :
 - Réunion du 23 décembre 1995 (annexe 10 scellé 2 cotes 79-87 et annexe 16 scellé 2 cotes 14 à 24) : sur le compte rendu figure la liste des entreprises ayant signé ou non la charte Centramat au 9.12.95 et les travaux à réaliser entre le 1/1/96 et le 31/8/1996 dont la collaboration avec le Gerco pour « *finaliser LA CHARTE Centramat* ».

- Réunion du 7 février 1996 (annexe 10 scellé 2 cotes 158-167) : Le compte rendu précise « *Le gérant rappelle les objectifs de la journée et met l'accent sur la nécessité de tout mettre en œuvre pour favoriser les fabricants ayant signé notre charte et pour faire comprendre à ceux qui ont refusé de la signer (ou qui n'ont pas répondu) que nos politiques d'achat pour 1996 sont largement inspirées par cette démarche* ». Figure également la liste des entreprises ayant signé ou non la charte Centramat au 12.02.96 et il est précisé « *CHARTE FOURNISSEUR Centramat : 50% des fournisseurs ont répondu, 50% des fournisseurs n'ont pas répondu (voir liste jointe page 2)* ».
- Réunion du 3 avril 1996 (annexe 10 scellé 2 cotes 90-97) : Le compte rendu énonce : « *III. REPERTOIRE FOURNISSEURS Centramat (...) : Les associés demandent (...) qu'il soit mentionné clairement les différentes positions des fournisseurs face à la Charte Centramat (...) IV. POINT SUR CHARTE Centramat : Lionel L... informe les Associés qu'il y a eu peu de changement depuis notre dernière réunion à savoir qu'à ce jour, nous avons obtenu : 15 OUI, 5 NON, 17 SANS REPONSE 13 POSITIONS FLOUES*- Commission Plan de vente du 23 avril 1996 (annexe 10 scellé 2 cotes 188-190) : Le compte rendu précise : « *GERCO services propose de faire le bilan de la démarche entreprise (...) et l'élaboration d'un concept global « CHARTE Centramat » intégrant : un courrier de teneur positive dans tous les cas de figure incitant les signataires à participer à un symposium formalisant les accords, incitant les non signataires à réviser éventuellement leurs positions en connaissance des droits et devoirs, invitant les abstentionnistes à se déterminer effectivement (...) La Commission entérine ces propositions qui seront finalisées avec le gérant*».
- Assemblée générale du 7 juin 1996 (annexe 10 scellé 2 cotes 136, 193 et 201) : accueil de Ceditherm et Alpes énergie et élaboration d'un « *hit-parade des fournisseurs des entreprises adhérentes et une grille de référencement qui comprend notamment comme question filtre, une politique commerciale axée sur le négoce* ».
- 1^e Symposium Centramat du 21 novembre 1996 (annexe 10 scellé 2 cotes 208-219) : les thèmes abordés sont la présentation générale de Centramat, le profil type du fournisseur Centramat, la présentation de la Charte Loyale Partenaire (3^e version). M. L..., au nom de lui-même et des associés, a adressé ses remerciements aux fabricants dans un courrier précisant « *nos droits et devoirs mutuels dans le cadre du respect du circuit professionnel. Gage de ces engagements réciproques, la CHARTE LOYALE PARTENAIRES que nous vous joignons nous permettra d'aborder cette nouvelle ère de collaboration sur des bases connues et acceptées de tous (...)* » (annexe 10 scellé 2 cote 220).
- Réunion du 10 décembre 1996 : le compte-rendu précise les résultat du SYMPOSIUM et « *le tableau d'intégration des fabricants ayant signé la CHARTE Centramat (voir annexe 4)* » (annexe 10 scellé 2 cotes 103-121)
- Réunion du 4 février 1997 : le compte-rendu précise qu'« *il est demandé aux associés d'utiliser et de remettre aux fabricants la fiche support d'entretien type Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 1-13). Or, sur cette fiche, les fabricants doivent préciser s'ils sont ou non signataires de la charte Centramat, s'ils se sont engagés en faveur d'une distribution exclusive négoce ou non et sur l'octroi d'une exclusivité géographique ou non en faveur des associés Centramat (annexe 10 scellé 2 cotes 294-295).

c) *La communication des chartes Centramat*

337. La première version de la charte a été communiquée aux fournisseurs lors des négociations commerciales annuelles (programme d'action de MM. L... et 39..., cote 178 à 179). M. Lionel L... a adressé un courrier à tous les adhérents du groupement d'achat Centramat dont le contenu est le suivant (annexe n° 10, scellé 2, cote 51) : « *Comme convenu lors de la dernière réunion, j'ai adressé à nos cinquante premiers fournisseurs le courrier de la charte dont vous trouverez un exemplaire ci-après (...). Je vous rappelle que cette action hautement stratégique a été adoptée à l'unanimité lors de l'Assemblée générale de Tours et confirmée par tous lors de la dernière réunion (...). Par ailleurs, je vous informe déjà que les fabricants signataires posent la question suivante : 'en contrepartie de notre engagement, vous engagez-vous à boycotter les fabricants qui livrent les GSB et coopératives d'installateurs ... ou ceux qui n'auraient pas signé votre charte? ».*
338. Cette charte a fait l'objet d'un communiqué de presse également diffusé aux fournisseurs (annexe n° 10, scellé 2, cote 76) et repris dans « *Le Journal du Négociant* » le 1^e novembre 1995 (annexe n° 10, scellé 2, cote 131) intitulé : « *MESSIEURS LES FOURNISSEURS : CHOISISSEZ VOTRE CAMP !* ». Dans ce communiqué, M. L... rappelle que la charte a été envoyée à quarante huit fabricants français et étrangers, et que selon les termes de celle-ci ces derniers s'engagent à ne pas diffuser leurs produits auprès des grandes surfaces de bricolage ou auprès des coopératives d'installateurs. L'objectif de la charte est présentée comme étant celle : « *d'affirmer la prééminence du circuit de négoce professionnel spécialisé dans la chaîne fabricant-installateur. Les adhérents de Centramat entendent ainsi préserver leurs spécificités techniques et de service en évitant de retrouver les marques dont ils assurent la promotion (et la prescription) dans des circuits de vente parallèles dont l'objet est différent du commerce de gros : Vente directe aux particuliers par les GSB, Concurrence déloyale (aides, fiscalité différente ...) pour les coopératives d'installateurs* ». M. L... précise quelle sera la politique d'achat des adhérents envers les fournisseurs qui n'auraient pas accordé une suite favorable à la charte : « *Centramat donnera la préférence aux fabricants signataires* ». Quinze des quarante huit fournisseurs destinataires de la charte l'ont signée et approuvée, quatre l'ont refusée, vingt et un n'ont pas donné de réponse.
339. La deuxième version de la charte a été communiquée par M. L... par courrier du 5 janvier 1996 dans lequel il précise ses vœux pour l'année 1996 : (annexe 10 scellé 2 cote 168) : « *Les décisions collectives prises lors des dernières réunions nous obligent (pour ne pas dire nous condamnent) à les accompagner individuellement dans nos propres entreprises par des actes cohérents et mesurables par nos partenaires fournisseurs. En clair, il s'agit pour Centramat d'être crédible. C'est pourquoi je vous demande en 1996 de :*
- Favoriser ouvertement les fabricants qui ont signé notre charte*
 - Ne pas hésiter à sacrifier un fournisseur de produits banalisés qui se « commet » en GSB (...) »*
340. Ce message est repris par le communiqué de presse envoyé à la revue « *Market Février/Mars 1996* » intitulé « *Centramat : GUERRE GSB-COOPERATIVE/NEGOCES* » (annexe 10 scellé 2 cote 135)
341. S'agissant de la communication de la troisième version de la charte, M L... a déclaré (annexe n°29, page 8) : « *Le document (cote 1) [charte loyale partenariat, troisième version] a été présenté en novembre 1996 et chaque fabricant présent est parti avec un exemplaire à signer et à nous retourner. Il y avait 50 fabricants, soit les 50 fabricants*

testés avec la charte. Les fabricants qui avaient déjà signé la charte devaient de nouveau signer le document ». M. L... a envoyé la charte « Centramat » à M. 13..., président du comité "Sanitaire" de la FNAS et membre du GSP (annexe n° 14, scellé 3, cote 5), la FNAS soutenant officieusement ce projet dans le cadre des commissions économiques (cf. supra). Dans un courrier du 20 octobre 1995 adressé à M. L..., M. Y..., président de la FNAS, indique (annexe n° 2, scellé 1, cote 29) : « (...) je puis vous assurer que notre Fédération syndicale ne peut qu'applaudir à votre initiative, donc la soutenir ». Dans un autre courrier confidentiel du 20 octobre 1995, M. Y... appelle cependant l'attention de M. L... sur l'illégalité de la charte : « Je me demande en effet si certains de ses termes ne sont pas de nature à attirer quelques foudres (D.G.C.C.R.F. par exemple) » (annexe n° 2, scellé 1, cote 30).

d) La signature des chartes

- 342. La charte loyale partenaire est présentée par « Centramat [et] les associés : Établissements Jacques Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Ceditherm, De Latour Midel, Drome Chauffage, Electro Thermique , Equinoxe, Le Goff confort, Menguy Diffusion, Normatec, Prothermic, Prothermie, SIBAM, Thermic Anjou, T.P.L.C, V confort »
- 343. Certains fournisseurs ont signé la charte avant le 10 décembre 1995. Il s'agit des fournisseurs suivants : Selkirk, Faral, Metalotherm, Eurojauge, Ferroli, Oventrop, Novatrix, Roca, Mark aerotherm, Armstrong, Briffault, Tubest, Elco. (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cote 71). Pour refuser la signature de ce document, certains fournisseurs ont fait valoir son contenu illégal au regard des titres III et IV de l'ordonnance du 1^e décembre 1986 (société Technibel (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cote 19), société Thermador (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cote 27), société Salmson (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cote 22), société Sferaco indique (annexe n° 10, scellé Prothermic II, cote 26))
- 344. A la suite de ces différentes remarques M. Lionel L... a modifié la formulation de la charte. Par ailleurs, les fournisseurs non signataires de la charte ont été relancés par la société Gerco. Les relances ont pris la forme de menace de déréférencement. Une lettre de relance (annexe n° 14, scellé GSP 3, cote 1) de M. L... a ainsi été adressée à la société Airwell le 10 avril 1996 dans les termes suivants : « *les fabricants qui n'auront pas signé s'élimineront implicitement de la liste des fournisseurs actifs du groupement, dans un premier temps par un gel temporaire des commandes, puis dans un second temps par une orientation des achats vers les fournisseurs de substitution, qui ont accepté de choisir leur camp. Nous vous engageons donc vivement à signer cette charte* ».
- 345. Les différentes démarches du groupement Centramat auprès des fournisseurs ont conduit 23 d'entre eux à signer la charte, à savoir les sociétés Armstrong, Auer, Briffault, Elco, Eurob, Eurojauge, Faral, Ferroli, Geminox, Joncoux, Landis & Staefa, Mark Aerotherm, Metalotherm, Novatrix, Oventrop, RBM, Roca, Selkirk, Stücklin, Testo, Tubest, Zehnder (annexe n° 29, cote 815).

4. Les mesures de représailles de Centramat envers les non signataires des chartes

Le refus de conclure des accords commerciaux avec les non signataires

- 346. Les fournisseurs non-signataires de la charte du groupement Centramat n'ont pas conclu d'accord commercial avec le groupement d'achat et n'ont pas été invités à participer à ses actions commerciales. M L... a donné l'exemple de la société Viessman (annexe

n° 29, page 8) : « *Les non-signataires comme Viessman ne peuvent bénéficier d'actions commerciales, selon le point 3 de cette charte. Avec Viessman et les non-signataires, il n'y a pas de (BFA) bonification de fin d'année mais des BRO (bonification de réalisation d'objectifs). Viessman n'a pas d'accord avec Centramat. Viessman fait partie des leaders sur son marché derrière De Dietrich et CICH*

Des accords commerciaux non reconduits avec les non signataires

347. Les accords commerciaux conclus en 1996 avec les sociétés NMC, TEN, Watts, Danfoss, Finimetal, Giacomini, non signataires de la charte, n'ont pas été reconduits en 1997 (annexe n° 29, cote 815, 837-838, 841-844) alors même qu'ils figuraient parmi les 50 premiers fournisseurs du groupement.
348. M. L... a déclaré que Finimetal avait été déréférencé « *au titre d'un accord groupement* » (Annexe 29 cote 791 et 796).
349. De plus, le déréférencement de Giacomini a été décidé par 14 des 17 associés du groupement comme le montrent les documents suivants :
 - Le 24 mai 1996 M. 46..., directeur commercial de la société Giacomini a adressé à M. L... un courrier indiquant notamment : « *J'ai eu connaissance qu'un courrier avait été adressé aux adhérents Centramat leur demandant de ne plus travailler avec notre société cela est dû très certainement à une mauvaise interprétation de mes propos (...)* » (annexe 16 scellé 2 cote 191).
 - Un document manuscrit daté du 30 avril 1996 dresse la liste des adhérents au groupement Centramat prêts à déréférencer le fabricant Giacomini (annexe 16 scellé 2 cote 101) : « *pour quitter Giacomini : Bayart, Normatec, De Latour Midel (mais pas brutalement), Bodinier-Oger, Sibam, Equinoxe, Boulay, Thermic Anjou, Electro-Thermique, Drome-Chauffage, Menguy, Prothermie, VF confort, Prothermic. Les autres n'ont pas répondu. Outre Eurob (pressenti), RBM est sur les rangs et a déjà été choisi par Bodinier-Oger. Contact Christian Negrel au siège au 42.61.31.00 à Trets (13) .* ».
 - M. Lionel L... a déclaré : « *Unanimement nous avons déréférencé en 1996 Giacomini fin 1996. (...) Giacomini était sans réponse et nous a fait savoir oralement qu'il ne signerait pas (...) Le Gerco a fait la liste des adhérents qui ont refusé d'acheter chez Giacomini à ma demande. Ces adhérents étaient d'accord pour arrêter Giacomini et le remplacer par Eurob. Il s'agissait de litiges personnels (propos insultants) avec Giacomini (...) M. 46... a monté un dossier pour nous attaquer suite aux articles parus dans la presse qui indiquaient que la rupture de nos relations étaient motivées par des pratiques commerciales non équitables. M. 46... a retiré sa plainte* » (annexe 29 pages 15-17).
 - M L... a adressé à Giacomini, avec copie à l'ensemble des adhérents Centramat ainsi qu'à la revue « Le Négoce », le message suivant : « *S'il existe une « prise de distance » avec vous, elle concerne seulement la position que vous avez exprimée à l'encontre de la charte de confiance que Centramat a proposée à des principaux fournisseurs* » (annexe 10 scellé 2 cote 389).
350. M. L... s'est également exprimé sur la situation des sociétés Danfoss, NMC, Watts et TEN en précisant que ces déréférencements ont fait suite aux : « *(...) nouvelles méthodes de sélection du Gerco* » (annexe 29).

Des pressions pour modifier la politique commerciale des fournisseurs signataires

351. La société Isotip a subi des pressions de la part des adhérents du groupement en réponse à sa politique commerciale jugée incohérente par rapport à l'objectif poursuivi par le groupement Centramat.
352. M. L... a, en sa qualité de gérant de la société Prothermic, adressé un courrier au groupement d'achat Centramat, (annexe n° 10, scellé Prothermic 2, cote 119). Un paragraphe est consacré à la société : « *Isotip vend à la coopérative "C2A" de Clermont, 270 KF de conduits. C2A, comme toute coopérative, est concurrente de Prothermic. Je demande donc aux associés travaillant avec Isotip, de ne négocier un accord 97, que si cette société se retire de cette coopérative* ». M. L... s'est exprimé sur ce document (procès-verbal de M. L..., annexe n° 23, page 15) : « *C'est une sensibilisation de mes confrères pour faire pression sur Isotip. Isotip est un fabricant important pour nous. Son comportement est jugé incohérent par rapport à notre volonté de développer des relations de partenaire. Isotip nous a proposé de développer ses relations avec nous et nous a indiqué qu'il renonçait à C2A...* ».
353. Cette société a renvoyé le 5 décembre 1995 au groupement Centramat une copie de la charte (annexe n°10, Prothermic 2, cote 67). Dans ce document, la société Isotip s'engage à respecter le circuit professionnel en ne diffusant pas ses produits en dehors de celui-ci en particulier auprès des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs d'artisans, sauf : « *ORCAB client historique de la société sur lequel nous avons pu compter pendant les périodes difficiles* ». Ces mentions manuscrites ont été apportées sur le formulaire d'engagement signé le 5 décembre 1995.

b) Les pratiques du Groupe Sanitaire Européen (GSE)

354. Le groupe sanitaire européen (GSE) était en 1996 une SARL qui comptait 22 adhérents exploitant 68 dépôts répartis sur l'ensemble du territoire national. Il figurait parmi les groupements de grossistes en sanitaire-chauffage indépendants les plus importants du réseau français. Son chiffre d'affaires consolidé était de l'ordre de 2 800 millions de francs hors taxes. Le GSE assure pour le compte de ses adhérents une fonction de centrale de référencement de produits sanitaires, de chauffage et de plomberie. Il négocie les conditions générales d'achat des adhérents avec les fournisseurs. Les achats sont effectués par les adhérents. Le GSE assure également des prestations de conseil au bénéfice des associés (élaboration et mise à disposition d'un savoir-faire de gestion) ainsi que, selon les besoins, le dépôt et le maintien de différentes marques qu'il concède aux associés, des actions publicitaires et promotionnelles destinées à promouvoir l'image de marque de la société, et plus particulièrement de la (ou des) marque(s) concédée(s).
355. Le GSE a choisi de se positionner sur les produits de la marque concept, marque européenne présente en Allemagne et au Danemark. Il adhère au groupement européen EDT SARL créé en 1992, dont le siège est à Strasbourg et qui a une vocation de marketing. En mai 1992, le GSE comptait 17 adhérents de poids économique très variable (statuts du GSE, annexe n° 30, cotes 884 à 888) : Balitrand, Chausson matériaux, Docks bâtiment et industrie (économie sanitaire), Docks bâtiment et industrie (centrale sanitaire), Fougère et Laurent S.A., Escoula, Mano, Martin Belaysoud, Établissements Louis Morel, Sani-Est, Megnin-Bernard, Orvif, Rousselot CSM, Sesco 22, Sesco 35, Établissements Verney. Les deux principaux adhérents du

groupement sont les sociétés Martin Belaysoud et Balitrand. Depuis cette date, le groupe Martin Belaysoud S.A. a pris le contrôle des sociétés Sani-Est et Megnin-Bernard.

356. Certains responsables de ces sociétés occupent des fonctions au sein de la FNAS : M. Patrick G... de la société Martin Belaysoud; M. G. 15..., de la société Mano; Mme 14..., de la société Orvif; M. Loïc 32..., de la société Sesco. En 1996, le Conseil de surveillance du GSE était composé des sociétés Orvif, Martin Belaysoud, Chausson Matériaux, Rousselot.

1. Les critères d'adhésion au GSE

357. Pour pouvoir adhérer au groupement, les négociants grossistes doivent répondre aux critères suivants : exercer une activité dans le négoce de produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations ; détenir une certaine représentativité sur son marché régional ; avoir un chiffre d'affaires annuel au moins égal à 25 millions de francs hors taxes dans les activités du GSE ; respecter la filière professionnelle et la politique commerciale définie par le groupement ; ne pas intervenir sur la zone de chalandise d'un autre adhérent. (procès-verbal de M. 47..., annexe n° 30, pages 3 et 9).

358. Les relations entre le GSE et ses adhérents sont définies par un règlement intérieur (Annexe 30 cotes 870-929). L'article 2 du règlement intérieur du GSE précise : « *Tout nouvel associé devra exploiter un fonds de commerce de distribution pour au moins une des activités concernant le Groupement Sanitaire Européen. Il devra être constitué sous forme de société. L'entreprise sera indépendante, et devra être représentative dans sa région et devra développer un chiffre d'affaires annuel au moins égal à 25 millions de francs HT dans les activités du Groupement Sanitaire Européen.*

(...) Tout associé bénéficie d'un rayon de protection de 30 kms tant autour de son siège que de ses agences ou de ses établissements. Ainsi aucun nouvel associé ne saurait être accepté si son siège ou l'une de ses Agences ou Etablissements ayant des « activités GSE » se situent dans ce « secteur protégé » et sauf en cas d'accord express de l'Associé concerné par la règle de la territorialité ».

359. L'article 4 précise également les cas d'exclusion d'un associé du groupement, dont : « *le non respect des décisions de politique commerciale décidées par le Groupement Sanitaire Européen (...)* » et « *la concurrence déloyale vis-à-vis des associés de la société ou non respect d'une convention conclue avec un autre associé, sous réserve que cette dernière ait été portée à la connaissance du Groupement Sanitaire Européen lors de sa conclusion* ». Or, M. 47... a déclaré à propos de ces critères : « *Les membres ne vendent pas aux GSB ni à la VPC. Je ne sais pas si les adhérents vendent aux coopératives d'installateurs. Lorsqu'une entreprise veut adhérer au GSE on lui demande entre autre avec qui elle commercialise, quelles sont les marques qui sont distribuées par cette entreprise* » (annexe n° 30, page 3, cote 849).

360. L'article 6 stipule (annexe au procès-verbal de M. 47..., cote 875) : « *Les associés décident de coopérer à l'intérieur du Groupe Sanitaire Europeen, notamment autour de 4 axes : commercial, technique, promotionnel et financier, visant à assurer la rationalisation de la distribution, en premier lieu dans le secteur de la commercialisation des produits sanitaire/chauffage* ».

361. Enfin, l'article 7 stipule notamment que :

«a/ Au nom et pour le compte des associés du GSE, la société traitera avec les fournisseurs dans le double but :

- *d'assurer le référencement d'un nombre suffisant de produits (...)*
- *de conclure des contrats de coopération pouvant comporter une obligation d'approvisionnement éventuellement précisée par minima et des quotas, pour la diffusion de certains produits et/ou à l'égard de certains segments de la clientèle (...)*

b/ Dans leurs relations avec les fournisseurs, les associés respecteront les consignes données par le groupe sanitaire européen. Ils s'approvisionneront en produits référencés, en se prévalant de leur appartenance au groupe sanitaire européen, et aligneront leur politique d'achat sur des axes déterminés par la société. L'acheteur devra s'efforcer d'établir un marché avec les fournisseurs retenus (...). Dans leurs relations avec les clients, les associés fixeront librement leurs prix de vente dans le respect du plafond éventuel suivant : en cas de contrat conclu par le groupe sanitaire européen avec des fournisseurs, les associés respecteront notamment pour le lancement de nouveaux produits, les prix plafonds de revente qui tiendront compte de la nature des segments de clientèle et des quantités de marchandises concernés. »

2. Le référencement des fournisseurs

362. Le référencement des fournisseurs par le GSE se déroule en trois étapes : deux représentants du groupement, M. 47... pour l'activité chauffage-plomberie, Mme 48... pour l'activité sanitaire reçoivent dans un premier temps les fournisseurs, afin de collecter les informations nécessaires aux décisions de référencement qui seront prises par le groupement. A partir des informations ainsi collectées, M. 47... et Mme 48... établissent un comparatif de prix qui sera présenté aux acheteurs adhérents lors des réunions d'achat-vente. Ces acheteurs sont des salariés représentant les adhérents au GSE. Les acheteurs négocient ensuite avec les fournisseurs les conditions commerciales pour le compte du GSE. Lors des réunions des chefs d'entreprises auxquelles participent les responsables des sociétés adhérentes, le GSE demande l'accord des adhérents pour avaliser les décisions prises lors des réunions achat-vente.
363. La politique commerciale des fournisseurs est un critère de référencement au même titre que la qualité des produits, les tarifs et les bonifications. Elle figure sur les fiches fournisseurs établies par le groupement et détaillées dans le rapport d'enquête (p 266-268).
364. Pour exemple, la fiche du fabricant Finimetal datée du 26 avril 1996 (annexe n° 15, scellé GSE 3, cotes 108 à 110) fait part de la politique commerciale de cette entreprise de la manière suivante : « *Finimetal ne travaille pas avec les GSB / ne veut pas travailler avec d'autres coopératives d'installateurs que celles de Vendée / travaille avec Vendée Sanitherm et Comap et n'envisage pas d'arrêter* ». M. 47... a déclaré à propos de cette fiche (procès-verbal de M. 47..., annexe n° 30, page 9, cote 855) avoir « *interrogé le fournisseur sur sa politique commerciale. Le paragraphe sur les coopératives d'installateurs et les GSB est une information qui fait partie des informations normales que j'ai requises auprès de Finimetal* ».
365. Les mêmes informations ont été recueillies auprès d'autres fournisseurs (Chaffoteaux et Maury, Grohe, Grundfos, Acova, Finimetal).

3. La politique commerciale du GSE à l'égard des fabricants

366. M. 47... a déclaré (annexe n° 30, page 7, cote 853) : « *Mon métier est de fournir des prestations de service pour aider au mieux mes adhérents contre la concurrence. Les*

différentes formes de concurrence sont pour le GSE le négoce, les GSB, la VPC ». M. J.C. G... a indiqué (annexe n° 27, page 7, cote 667) : « Le GSE ne peut pas négocier avec des fabricants qui commercialiseraient avec des GSB et des coops. Il ne serait pas suivi par les adhérents ».

367. A la lecture des pièces versées au dossier, il apparaît que le GSE a multiplié les pressions sur les fabricants pratiquant la multidistribution, comme le montre le tableau récapitulatif ci-après :

a) Pressions visant à obtenir la suspension de l'approvisionnement des concurrents

Fournisseurs	Pressions de la part du GSE	Réaction du fournisseur
Grundfos	<p>Courrier du 22.09.1995 de M 47... demandant des « <i>explications</i> » sur la politique de multidistribution (annexe 15, scellé GSE 3, cote 74)</p> <p>LRAR de M G... du 27.09.95 (copie à M 47...) « <i>vous voudrez donc bien me faire savoir par retour : votre choix de système de distribution et partant, si vous considérez que nous devons continuer à nous ridiculiser aux yeux de nos clients ; le volume considérable que réalise Hammel [VPC] en Grundfos afin d'avoir des prix imbattables (...)</i> ». (annexe 15, scellé GSE 3, cote 77)</p>	<p>Réponse par courrier du 21.10.95 (annexe 15, scellé GSE 3, cote 79-81)</p> <p>« <i>Dès que nous avons eu connaissance de ce document, nous avons pris contact avec le responsable du GSE, M. 47..., pour nous expliquer sur ce problème et qu'il puisse prévenir les adhérents de votre groupement. (...) Dans le cadre de la législation en vigueur, il ne nous est pas possible de fixer les marges de nos distributeurs. Cependant, nous pouvons vous confirmer qu'il n'est pas dans nos intentions de changer de politique commerciale et de privilégier des circuits GSB ou autres qui entreraient en concurrence avec vos circuits professionnels traditionnels. La société HAMMEL avait jusqu'à ce jour pratiqué des niveaux de prix en harmonie avec les besoins de marge de la profession</i> ».</p>
Valentin	<p>Courrier du 5.12.96 dans lequel M. 49... affirme : « <i>notre société a fait l'objet de l'intérêt de la profession quant aux relations commerciales entre coopératives d'installateurs et fabricants(...)</i> »</p>	<p>Courrier du 5.12.96 dans lequel M. 49... affirme avoir cessé en 1996 toute livraison aux coopératives vendéennes afin de « <i>Valentin privilégie(r) sans faux-fuyant la filière grossistes-installateurs</i> » malgré les procédures de refus de vente et l'enquête de la DNEC dirigées contre elle (annexe n° 15, scellé GSE 3, cotes 116 à 129)</p>
Fournisseurs	Pressions de la part du GSE	Réaction du fournisseur
Desbordes	<p>Courrier du 12.10.95 de M. G... (copie à M. 47...) « <i>les établissements Desbordes ont choisi de vendre leurs produits à une structure parallèle de distribution, la coopérative Sanitherm 74 (...). Il s'agit en l'espèce d'une forme de concurrence que nous désapprouvons, pour des raisons avant tout éthiques et économiques. (...). L'objet de la présente est donc tout simplement d'attirer votre attention sur cette totale incompatibilité, de savoir si vous entendez revenir sur ce choix, et au final d'effectuer nous-mêmes nos propres choix pour l'exercice 1996</i> » (annexe 15, scellé 4, cote 28)</p>	<p>Compte rendu du 26 octobre 1995 de M G... (annexe n° 15, scellé GSE 4, cote 29) relatant les propos échangés avec Desbordes suite au courrier du 12 10 1995 « <i>(1) stoppent les relations avec les coopératives d'installateurs 74, suites aux pressions fortes de MBSA, Brossette, Richardson, Comafranc. Ont demandé en contrepartie à certaines de ces enseignes de mieux promouvoir Desbordes. J'ai insisté sur l'extrême attention que nous portons au phénomène coopératif</i> ».</p> <p>Confirmé par le PV de M G... (annexe 27, p17 cote 677)</p>
Jacob Delafon	<p>Courrier de M G... du 27.11.96 (copie à M 47...) (annexe n°15, scellé GSE 4, cotes 37-39 et annexe n°13, scellé Martin Belaysoud 4,</p>	<p>Réponse par courrier du 24.12.96 (annexe n°13, scellé Martin Belaysoud 4, cotes 366 et 367) : « <i>Vous avez marqué également une très</i></p>

	<p>cotes 361 et 362) : « <i>Un faisceau concordant d'informations en provenance de nos clients installateurs, de confrères, de centrales d'achats GSB, et d'industriels du sanitaire nous laissait à penser depuis quelques temps que JACOB DELAFON s'apprêtait à établir un partenariat avec des enseignes nationales de bricolage(...)</i>que JACOB DELAFON s'engageait actuellement délibérément et avec de très importants moyens dans le circuit GSB (...) <i>Cette position est en conflit total avec notre politique commerciale axée sur la différenciation par la promotion de grandes marques.</i></p>	<p><i>vive inquiétude quant à notre entrée possible en GSB. Nous vous confirmons, de la façon la plus expresse, que telle n'est pas notre stratégie. Aussi, l'introduction possible de la robinetterie JACOB DELAFON dans le réseau détail n'est qu'une réponse tactique et réversible à la présence de notre principal concurrent sur ce réseau. Nous pensons donc œuvrer à la défense de votre distribution professionnelle en actionnant ainsi un très fort levier sur ce concurrent (...)</i></p>
--	--	---

b) Pressions visant à obtenir des conditions commerciales plus avantageuses que celles des concurrents (coopératives d'installateurs, GSB...)

Fournisseurs	Pressions de la part du GSE	Réaction du fournisseur
Grundfos	<p>LRAR de M G... du 27.09.95 (copie à M 47...) s'inquiétant du volume des ventes Grundfos dans le chiffre d'affaires de HAMMEL, VPCiste et de ses conditions commerciales (annexe 15, scellé GSE 3, cote 77)</p>	<p>Grundfos a fait une offre à la société Martin Belysoud S.A. à la suite de ce courrier. Cette offre s'est traduite par une réduction de "5 % pour « <i>Martin Belysoud S.A. uniquement</i> » et de 3 % pour le GSE (annexe 15, scellé GSE 4, cote 22) - Confirmé par le procès-verbal de M. G... (annexe n° 27, pages 15 et 16, cotes 675 et 676)</p>
Jacob Delafon	<p>Courrier de M G... du 27.11.96 (copie à M 47...) précité.</p>	<p>Réponse par courrier du 24.12.96 précité : « <i>Nous avons le plaisir de vous remettre ci-joint, nos nouvelles conditions de vente 1997 ainsi que les conditions spécifiques de BFA 97 que nous vous réservons.</i> ».</p>
Fournisseurs	Pressions de la part du GSE	Réaction du fournisseur
Grohe	<p>Courrier du 7.3.96 de M.G... à M. 50... de la société Grohe (annexe n° 15, scellé GSE 3, cote 24) : « <i>La société BRICO-DEPOT, filiale de Castorama et nouveau concept développé par ce groupe, fait apparaître la marque Grohe dans son catalogue. [cote 25 - publicité pour des mitigeurs] BRICO-DEPOT nous apparaît une évolution très dangereuse de la GSB vers le professionnel, et tirera inexorablement le marché pro vers le bas (on en juge par les prix de robinetterie annoncés ci-joint !). Dès lors, il est inadmissible que Grohe contribue, par son nom et ses produits, à attirer nos clients chez BRICO-DEPOT. Nous vous demandons</i></p>	<p>Par une note du 9 septembre 1996 (annexe n°15, scellé GSE 3, cote 23) les chefs d'entreprises ont été informés d'une « <i>promotion spécifique faite aux adhérents par la société Grohe (GSE) sur les mitigeurs AUTOMATIC 1000 et 2000</i> » : « <i>Vous bénéficieriez à l'achat d'une remise supplémentaire de 2% sur facture et à la vente d'un cadeau d'une valeur d'environ égale à 12% du produit (à priori vin ou champagne)</i> ».</p>

	<i>donc de nous certifier par écrit l'absence de la marque Grohe dans cette enseigne. ». Une copie de ce courrier a été transmise à M. 47....</i>	
Comap	Courrier de M G... du 10 octobre 1995 adressé à M. Claude 51..., directeur commercial de la société Comap (copie à M. 47...) « <i>Comap a traité un marché avec la centrale Domaxel, totalement aberrant. Domaxel est un groupement de quincailliers-droguistes, plus ou moins impliqué dans la vente de proximité de produits de bricolage. En aucun cas il ne s'agit de négoces et encore moins de négoces Sanitaire/Chauffage. (...) Les prix pratiqués sont en effet extrêmement bas, détruisant aussi bien la crédibilité de Comap que celle de Martin Belaysoud, Disque Bleu, Megnin Bernard et du GSE. </i> ». (annexe n° 13, scellé Martin Belaysoud 4 , cote 285)	Courrier de M. 47... à M.. G... (annexe n° 13, scellé 4, cote 282) : « <i>... il m'apparaît en effet indispensable de pouvoir exiger en retour une politique de prix très cohérente de la part de nos partenaires. Sur ce point, je me suis permis d'appuyer ta démarche en faisant part à M. 51... des nombreuses interrogations qui se sont faites jour depuis quelques semaines (...) je crois quand même bon de t'adresser en avant-première un document que je présenterai aux acheteurs mardi et qui met en évidence nos réels prix d'achats sur le produit 6803P. Il faut en effet savoir que toutes les têtes thermostatiques achetées dans le cadre de l'opération '8 000 pièces' bénéficieront d'une remise 'coup de chauffe' supplémentaire de 10%, d'un rabais de 5 F par pièce (...), d'une bonification potentielle de 10% (...) et de la bonification spéciale thermostatique de 7% que nous garantit désormais Comap.</i> ».

c) Déréférencement des fournisseurs

Fournisseurs	Non référencement ou Déréférencement de la part du GSE
Watts	PV M 47..., GSE (annexe n°30 p 18 cote 864) : Déréférencement de la société Watts PV de M. de 74..., Watts , (annexe 43, cotes 1888 et 1890) : pas de réaction : « <i>Les grossistes acceptent que l'on vende en GSB si les produits sont sensiblement différents des produits vendus au négoce. Nous subissons toutes sortes de pressions dans notre métier. Les pressions sont liées à nos livraisons aux coopératives d'installateurs Ces pressions sont particulièrement pressantes dans l'Ouest de la France. M. 49... lui a subi une attaque en règle. Nous subissons toutes sortes de pressions : les prix, les coopératives d'installateurs, les participations aux journées commerciales, les BFA. Nous travaillons avec PLS. Tous les grossistes de l'Ouest de la France abordent avec leurs fournisseurs le problème de la livraison aux coopératives d'installateurs. Ces grossistes sont Brossette, le GSE, le GSP, les Sanilabel. Tous les groupements sont quasiment présents dans l'Ouest. (...) GSE est très difficile en référencement (...) Le GSE est un groupement très structuré. Un référencement national vaut pour chaque adhérent.</i> ».
Fournisseurs	Pressions de la part du GSE
Danfoss	Note d'information aux membres du GSE du 2.10.96 (annexe n° 15, scellé GSE 3, cote 94) « <i>Lors de nos réunions du 18/09 [GSE 4, cote 185]], les Acheteurs et les chefs d'entreprises ont décidé de freiner au maximum les achats chez Danfoss France chez lequel nos perspectives de BFA sont voisines du néant. Le GSE doit trouver d'autres sources d'approvisionnement en robinets thermostatiques et gicleurs Danfoss. (...) Nous nous engageons en cas d'urgence de passer commande de vos gicleurs chez Éts Garbit (...).</i> » Ce message est confirmé le 8 octobre 1996 aux services achats des membres du groupement (annexe n° 15, scellé GSE 3, cote 96) et réitéré lors de la réunion des chefs d'entreprises du 16 octobre 1996 (annexe n° 15, scellé GSE 4, cote 203). courrier du 19.12.1996 de M. 47... (annexe n° 15, scellé GSE 3; cotes 91 et 92) : « <i>Nous pâtissons en effet sur plusieurs régions françaises d'une certaine forme de concurrence déloyale de la part de distributeurs étrangers, distribuant sur notre territoire des produits Danfoss manifestement acquis à des conditions nettement préférentielles par rapport à celles que nous propose Danfoss France </i> ».
Biassi	Courrier du GSE : (annexe n°15, scellé GSE 3, cote 87), « <i>Nous attirons (...) votre attention sur la politique commerciale défavorable d'Unical France (...). En effet, Unical ne respecte absolument pas le canal grossiste, et s'est même fait une spécialité dans la vente de ses produits</i> »

	<i>en direct aux installateurs (50% de son chiffre) et aux grandes surfaces de bricolage ».</i>
Somatherm	Lettre de M. G... à l'attention de M. 47... du 18.11.93 (annexe n° 13, scellé Martin Belysoud 4, cote 298) met en garde ce dernier contre le référencement de la société SOMATHERM. M. J.C. G... écrit : « <i>Le GSE envisage de référencer comme fournisseur en plomberie la société SOMATHERM. (...) elle appartient au Groupe HAMMEL(. ..) . Je te rappelle que ce groupe réalise de la VPC de plomberie auprès de tous nos clients, avec succès. (...) Le groupe Martin Belysoud mettra donc son veto formel au référencement de SOMATHERM ».</i>

c) Le référencement des produits des fournisseurs du Groupement Sanitaire Parisien

368. Le Groupe national de la distribution du chauffage et du sanitaire (GSP) a été créé en 1991 à la suite de la fusion de deux autres groupements : le GEPSAC, qui regroupait des sociétés de province, et l'UDFC, qui regroupait des sociétés de l'Ile-de-France. Le GSP était en 1996, une société coopérative à capital variable. Il comptait 46 associés entre 1995 et 1998, situés dans les secteurs Ile-de-France, Ouest et Sud-Ouest de la France, et réalisait un chiffre d'affaires supérieur à 2000 millions de francs (chauffage : 28-30 %, sanitaire : 25-30%, matériaux de construction : 10-12% et divers : 30-35%) (annexe 62 cote 2714). Il organise le référencement des fournisseurs pour le compte de ses membres et assure auprès de ceux-ci une mission de conseil en matière de gestion, de marketing, de formation. La mission que s'est fixée le groupement est selon les termes de M. J..., son gérant : « *De développer des services afin que nos adhérents soient compétitifs face aux grands groupes comme Brossette, Cédéo (...) aussi le groupement est une nécessité pour lutter contre la concurrence* » (Annexe n°31).

1. Les critères d'adhésion au GSP

369. Les sociétés adhérentes au groupement doivent avoir le statut de négociant grossiste et réaliser un chiffre d'affaires minimum de 12 millions de francs sur le segment des produits sanitaires. L'article 9 des statuts du GSP énonce que « *l'admission de nouveaux membres est soumise à une décision du Conseil d'Administration ratifiée par l'assemblée générale* » et que « *les conditions d'admission des nouveaux membres sont précisées dans le règlement intérieur* ». L'article 1 du règlement intérieur précise simplement que « *l'esprit de solidarité, d'entraide et d'échanges d'expériences ou commerciaux est à la base même de la création de cette société. Il est essentiel que les associés le développent dans leurs relations professionnelles entre eux et maintiennent un climat de collaboration ouvert, loyal et positif* ». L'article 7 du règlement intérieur ajoute que : « *toute candidature entérinée par le Conseil d'Administration devra faire l'objet d'un rapport pour vérifier la situation financière du candidat, l'importance de ses activités dans l'objet de GSP, les marques travaillées, la zone géographique d'activités, ainsi que son aptitude à travailler dans l'esprit de GSP (article I du RI), le chiffre d'affaires minimum exigé d'un nouvel associé étant de l'ordre de 12 MF en chauffage sanitaire* » (annexe 31 cotes 870-929).

370. Entre 1995 et 1997, les sociétés adhérentes au groupement étaient les suivantes : (procès-verbal de l'assemblée générale du groupement du 16 juin et 14 décembre 1995, annexe n° 14, scellé GSP 2, cote 58, 67 et 70 et scellé 3 pages 1-19) : Adoue, Anconetti Star, Anconetti Slarc, Artisans du Velay, Batimantes, Braun et Baltes, CDM, Caffiaux et Debatte, Charpentier, Cobatri, Comptoir forestier, Comptoir des matériaux, CS Frizat, CSG 2000, Ets Sanitaires, Faouet et Bernard, Ficop, Filloux, Fournitherm, Habitat Distribution, ICSC Colombes, Monnatte et Fils, Moy, Person, Sanibat, Sanichaud, SCO, SFCP, Sodrac, Therm'essonne, Villaurdidière, Villemomble Sanitaire,

You Gorget, Ammann, Anconetti CSC, Baudry, CDM, Comet, Galland Rubin, Gema Sa, Gerondeau, Gury Frères, Mafart, Sicoma Larivière, Sodiatec, Yonnelec.

371. Certains adhérents exerçaient des fonctions au sein de la FNAS en 1996 : M. E..., président directeur général de la société Anconetti Star, était membre du bureau et du conseil d'administration de la FNAS ; M. 13..., de la société Cobatri, était vice-président de la Commission Sanitaire et membre du bureau et du conseil d'administration.
372. En 1997, le conseil d'administration du groupement était composé des membres suivants (procès-verbal de J..., annexe n° 31, cote 939) : M. 52..., M. 53..., les sociétés Cobatri, Anconetti Star, Faouet et Bernard, Guri, FICOP, Batimantes, Comptoir des matériaux, Villemonble, Monat, SFCP.

2. Le référencement des fournisseurs.

373. Des commissions de travail, organisées avec des adhérents volontaires, ont pour objet d'assurer le référencement des fournisseurs. M. J..., gérant du groupement, a précisé (procès-verbal de M. J... annexe n° 31, pages 3, cote 940) : « *Il s'agit de volontaires c'est-à-dire qui souhaitent rencontrer les fournisseurs. Nous décidons au cours des réunions de recevoir tel ou tel fournisseur. Nous distinguons 2 catégories de fournisseurs : les fabricants de produits banalisés et les fabricants de produits de marque. (...). En alternant, nous rencontrons tantôt les fabricants de produits banalisés, tantôt les fabricants de produits de marques. (...). Nous recevons une centaine de fabricants pendant ces réunions (...).* ».
374. Les fournisseurs sont sélectionnés selon les critères de référencement suivants (procès-verbal de M. J..., annexe n° 31, cote 941) :
 - 1 - le prix et les conditions de bonification de fin d'année : M. J... a indiqué sur ce point (annexe n° 31, pages 4-7, cotes 941-944) : « *Si un adhérent nous signale que telle marque est commercialisée en GSB à des prix inférieurs aux nôtres, il alerte le GSP. Ce phénomène ne nous plaît pas. Nous contactons le fabricant, lors des réunions, et nous lui demandons de nous expliquer les conditions tarifaires accordées à la GSB. (...) Ce qu'il ne faut pas, c'est que la GSB puisse proposer des prix inférieurs aux nôtres. (...) Il s'agit pour les fabricants, d'accorder des conditions commerciales permettant aux négociants de s'aligner sur les prix des coopératives d'installateurs et des GSB* » ;
 - 2 - la qualité des produits et des services ;
 - 3 - la marque et la notoriété du fabricant ;
 - 4 - la politique commerciale du fabricant.
375. A ce sujet, M. J... a ajouté « *Tous les circuits qui ne sont pas professionnels et qui nous concurrencent de manière déloyale nous posent des problèmes. Les circuits de concurrence déloyale sont par exemple les coopératives qui par leur statut fiscal peuvent et causent des difficultés au circuit professionnel négoce. Ce sont surtout les coopératives de Vendée qui ont une force suffisante qui nous font une concurrence déloyale (...). Nous posons également aux fabricants, la question de la commercialisation de leurs produits vers les coopératives d'installateurs. Si nous devons faire un choix entre les fabricants, autant retenir ceux qui respectent la filière professionnelle* ».
376. Ces propos sont entièrement confirmés par M E..., président directeur général de la société Anconetti Star (Annexe n° 25, page 10, cote 569) : « *il est certain que si les*

fabricants nous indiquent que les GSB et/ou les coopératives d'installateurs font partie de leur stratégie de distribution alors ils ne seront plus considérés comme des partenaires. Il faut qu'ils axent leur politique sur notre réseau ».

377. En pratique, pour chaque fournisseur référencé, deux fiches sont établies, dont l'une, officielle, est diffusée aux adhérents. Ces fiches reprennent des informations sur les fournisseurs collectées lors des réunions de référencement entre adhérents et fournisseurs.
378. **⑧ Fiche Acome** (annexe n°14, scellé 3 cote 45) : « *ACOME ne vend pas aux coopératives ni à coop Lorens ni aux GSB* ». M. J... s'est prononcé sur ce document (annexe 31) : « *J'ai reçu le fabricant. Je suis le rédacteur des notes manuscrites. C'est à l'initiative du fabricant que nous sommes informés des circuits de distribution du fabricant notamment le fait de ne pas commercialiser avec les GSB et coopératives. C'est le fabricant qui souhaite nous vanter leurs qualités... Le fabricant va alors nous indiquer s'il respecte ou non la filière professionnelle notamment le négoce. Cela représente un avantage* ».
379. **⑧ Fiche Morel** (annexe n°14, scellé 3 cotes 122-123) : La cote 123 précise : « *livre ORCAB, depuis longtemps différentiel environ 8 points en faveur Coopérative LORENS mais pas les GSB. M..... verra avec M. 54... pour travailler sur des prix* ». Puis, la cote 122 indique : « *à compter 1^{er} janvier 1997 ne servent plus les coopératives et les installateurs* ». M. J... s'est exprimé sur ces documents : « *Nous avons été informés qu'un différentiel de 8 points a été accordé à la coopérative LORENS. 54... se justifie par des relations historiques avec l'ORCAB. Je suis le rédacteur de ce document [cote 123]* ». Il a été référencé par le GSP en 1996 et non en 1997.
380. **⑧ Fiche Raccords Orléanais** (GSP 3 - cote 75- annexe n°14).: Certaines annotations indiquent : « *ne vend pas aux coopératives d'artisans* ». M. J... précise : « *"ne vend pas aux coopératives d'artisans" est une information communiquée à l'initiative du fabricant. Nous lui avons peut- être demandé ; je ne me souviens pas. Il a été référencé en 1996* ». Il a également été référencé par le GSP en 1997 (Annexe n°31 - cotes 958 à 963).
381. **⑧ Fiche Gurtner** (GSP 3 - cote 59 - annexe n°14) : « *Ne tient pas à changer sa politique de vente aux coopératives... . Fournisseur de coopératives (représente 2 MF). Prix référencés pour les grossistes autour des coopératives.... Fournisseur de grandes surfaces mais pas en direct* ». La fiche de référencement 97 relative à ce même fournisseur précise (cote 62) : « *Fournisseur de coopérative Vendée ~1 à 2 MF/an. Fournisseur GSB via filiale... BERTON SICARD. Ne tient pas à changer sa politique de vente aux coopératives* ».
382. **⑧ Fiche Comap** (GSP 3 cotes 56, 57 et 58 - annexe n°14).

La cote 57 mentionne « Pb coopératives : Comap livre moins de 0,5% du CA. France. ORCAB qui achète du robinet manuel SAR. Gurtner amené par Anconetti par GSP travaille avec ORCAB. Donc Comap s'estime défavorisé. Pb GSB : Danfoss, BANNINGER sont en GSB avec leurs marques. Comap est présent via la marque SOVEG DOMIX ... ». La cote 58 précise : « *Pas avec les coopératives* ». Comap a été référencée par le GSP en 1996 et 1997(Cf. Annexe n°31 - cotes 958 à 963).

M. J... a commenté ces documents : « *Je suis le rédacteur [cote 57] Anconetti, nouveau et important au GSB a voulu amener un fabricant avec qui il travaillait. Il nous informe que Comap ne vend pas aux coopératives. Je recevais Comap et je faisais le point pour*

connaître sa position vis-à-vis des coopératives. Il nous indique que celà représente très peu et que c'est le fait de l'ORCAB ». Comap a été référencé en 1996 ». - (Annexe n°31). M. E... a déclaré de son côté : « Nous sommes de gros clients de Comap. Je ne savais pas que Comap commercialisait avec les coopératives, par contre nous savions que Comap ne commercialisait pas avec les GSB » (annexe n°25).

383. **⑧ Fiche Huot** (GSP 3 - cote 117 - annexe n°14) : « *HUOT refuse les coopératives. Sauf Coopératives LORENS, très fort en raccords, COFAQ, COMEPA* ». HUOT a été référencé par le GSP pour les exercices 1996 et 1997. (CF. Annexe n°31 - cotes 958 à 963). M. J... a déclaré : « *HUOT est une société de petites pièces (induction d'eau ...). C'est un petit fournisseur. On lui pose également la question de son circuit de distribution* » (Annexe n°31).
384. **⑧ Fiche Ideal Standard** (Annexe 14, GSP 3, cote 91) : Il est fait mention : « *BIRARD : préoccupé par la relation client mettre de l'ordre dans les relations avec GSB* ».

La fiche du 11 janvier 1996 (scellé GSP 3, cote 95) précise : « *IS travaille avec une coopérative d'inst (...) IS va se retirer de Castorama, veut se retirer de LM. IS ne peut arrêter de livrer les coopératives d'installateurs en 96. (...)* »

Approche tarifaire : les prix publiés de certains produits baissent pour être compétitifs
Tarifs négoce et tarifs salle expo : oriane baisse -10%

Céramique - 7
 Robinetterie -20
 -30 (illisible)

Sur prix publics 95

*Coef Négoce à prix 1 d'expo : 1,76 rob et hydro
 1,64 Céramique, acryl*

Conditions = 43+17 en rob

39+17 en céramique et autres

Sur tarif négoce : 17% de remise »

La fiche en date du 11 juillet 1996 rapporte les informations suivantes (GSP 3 - cotes 89 et 90) : « *IDÉAL STANDARD s'est désengagé d'une coopérative de l'Ouest IDÉAL STANDARD : à - 1% en chiffre d'affaires. Désengagement des GSB d'où chute en robinetterie ...* ». Enfin, la fiche du 19 septembre 1996 : "IS arrête avec les groupements (PLS) de coop et GSB" (annexe 14, scellé 3, cote 88).

385. **⑧ Fiche Deville** (GSP 3 - cote 84 - annexe n°14) : « *Aucune GSB, coopérative, ...* ». M. J... a déclaré : « *Deville m'informe qu'il ne vend ni aux coopératives, ni aux GSB. C'est une petite entreprise qui sélectionne ses clients et donc vend à un négociant par zone* » (annexe n°31). Il a été référencé en 1996 et 1997.
386. **⑧ Fiche TEN** (annexe 14, GSP 3, cote 38) « *Mais écart de prix sera de 20% entre GSB et coopératives* ».
387. **⑧ Fiche Grohe** (GSP 3, cote 120, annexe n°14) « *Pb : Grohe présente en GSB ... GSB : Grohe y est, car il a une notoriété. Mais pas de prix bas sur Grohe en Leroy Merlin et Castorama* ». Grohe a été référencé en 1996 et 1997 (Annexe n°31 - cotes 958 à 963)
388. **⑧ Fiche Desnoyers** (annexe 14, GSP 3, cotes 82 et 83 - annexe n°14) : « *Ne vend pas aux coopératives* ». Il a été référencé en 1996 et 1997 (annexe n°31 - cotes 958 à 963).
389. **⑧ Fiche Dubourgel** (annexe 14, GSP 3, cotes 78-80) : « *DUBOURGEL est le seul à ne pas être en GSB* » (cote 80), « *ne vend pas aux GSB - le seul !* » (cote 79), :

« *DUBOURGEL est le seul à ne pas être présent en GSB. OK* » (cote 78). Il a été référencé en 1996 et 1997 (annexe n°31 - cotes 958 à 963).

390. **⑧ Fiche Delabie** (annexe 14 cotes 66-67) : « *DELABIE ne vend pas aux GSB ni aux coopératives d'Ouest* » (cote 67), « *Ne vendent pas aux coopératives ni aux GSB* » (cote 66). Ce fournisseur a été retenu pour les exercices 1996 et 1997 (annexe n°31 - cotes 958 à 963).
391. **⑧ Fiche Technibois** (annexe 14, GSP 3 - cote 68): « *Ne vend pas aux GSB, mais vend aux coopératives d'inst... de Vendée. S'engage à en sortir* ». Technibois n'a pas été référencé en 1996 mais a été retenu en 1997 (Annexe n°31 - cotes 958 à 963.)
392. **⑧ Fiche Grundfos** (annexe 14 cotes 72-73) : « *Travaille avec les coopératives vendéennes* » (cote 73), « *G a dénoncé le contrat avec les coopératives d'installateurs mais problème enquête administrative* » (cote 74). Il a été référencé pour les exercices 1996 et 1997 (Annexe n°31 - cotes 958 à 963).
393. **⑧ Fiche Valentin** (annexe 14, scellé GSP 3 - cote 39) : « *Valentin ne livre plus les coopératives. Est assigné pour refus de vente. Un seul pdt en GSB sous marque Valentin (NEPTUNE) qui sera retiré en juin 1997* ». Valentin a été référencé en 1995 et 1997 mais pas en 1996.
394. **⑧ Fiche Chaffoteaux et Maury** (GSP 3 - cote 63 - annexe n°14) : « *Politique commerciale affichée : *pas de ventes directes aux GSB.* Tout passe par des grossistes. Les produits nobles SIAM, NIAGARA, NECTRA, ELEXIA ne peuvent être en GSB. Seule CELTIC est vendue, mais à un prix qui ne permet pas de baisser les prix en GSB.Les ventes de Ch. Murales sont en baisse en GSB.Ch. Maury : par 3 en 2 ans* ». Il a été référencé en 1996 et 1997.
395. Les fabricants étaient également référencés avec l'aval du conseil d'administration du GSP. Il ressort en effet du procès-verbal de la réunion du 14 septembre 1995 que les prochaines réunions du conseil d'administration auraient pour objet « *la réception des fournisseurs (produits de marque et produits banalisés)* » les 30 novembre et 14 décembre 1995 et 12 janvier 1996 avant de procéder à « *l'assemblée plénière de référencement* » le 2 février 1996 (annexe 14 GSP 3 cote 66). Ce procès-verbal a été approuvé à l'unanimité.
396. De même, le procès-verbal du conseil d'administration du 14 décembre 1995 précise: « *suite à l'initiative du groupement Centramat de demander à ses fournisseurs de s'engager à ne pas diffuser directement ou indirectement leurs produits en dehors du circuit professionnel (donc ni aux coopératives, ni aux GSB), des contacts ont été pris entre groupements pour mener une action similaire et conjointe (...) En résumé la profession s'organise et est prête à faire des exemples pour que les fournisseurs nous suivent en rémunérant nos fonctions spécifiques des grossistes, donc en vendant plus cher aux GSB....ou à se passer de nos achats* ». Ce procès-verbal a été approuvé à l'unanimité.
397. Or, les membres du conseil d'administration du GSP en 1995/1996 étaient les représentants des sociétés Cobatri, Sanibat, Anconetti Star, Gury Frères, FICOP, Batimantes, Comptoir des matériaux, Faouet Et Benard, Sanibat, Caffiaux et Debatte (Présidence), Monatte & Fils, Sfcp, Therm'essone, Villemomble Sanitaire, Villaurdrière (Annexe 31 cote 939 et annexe 14 cotes 64, 67).

3. La politique commerciale du GSP à l'égard des fabricants

398. Dans le cadre de ces procédures de référencement, le GSP a fait pression sur les fabricants comme il est résumé dans les tableaux ci-après :

a) Pressions visant à obtenir la suspension de l'approvisionnement des circuits concurrents :

Fournisseurs	Pressions de la part du GSP	Réaction du fournisseur
Ideal standard	<p>La fiche du 11.01.1996 (scellé 3, cote 95)</p> <p>PV de M. J... : « <i>IDÉAL STANDARD est l'une de nos principales marques en sanitaire et robinetterie or il vend beaucoup à la GSB. Il faut qu'il pratique des conditions tarifaires cohérentes à la GSB. Si nous voulons continuer à être présents sur la robinetterie, il faut que le fabricant accroît le différentiel entre la GSB et le négoce et que ceci se fasse en faveur du négoce.</i> »</p>	<p>La fiche en date du 19.9.1996 (annexe n°31 scellé 3, cote 88)</p> <p>PV de M. J... : « <i>IDÉAL STANDARD a promi de rééquilibrer les conditions tarifaires. Nous cherchons à le convaincre de la nécessité de ne pas défavoriser un circuit plutôt qu'un autre, d'autant qu'aujourd'hui les GSB veulent les marques à grande notoriété et non plus les sous-marques (...) IDÉAL STANDARD cherche à privilégier le réseau professionnel. Toutes les grandes marques, comme IDÉAL STANDARD, peuvent renoncer à vendre à la GSB et chercher à avoir une politique commerciale plus claire</i> »</p>
Grundfos	<p>Deux fiches reprennent des informations relatives à la société Grundfos (annexe n° 14, scellé GSP 3, cotes 72 et 73) : « <i>G a dénoncé le contrat avec les coops d'installateurs, mais problème enquête administrative. (...) Travaille avec coopératives d'installateurs vendéennes</i> ». </p> <p>PV de M. 56..., directeur général de la société Grundfos Distribution, (, annexe n° 41, page 9, cote 1430) : « <i>En janvier 96, lors de la réunion annuelle du GSP (groupe sanitaire parisien), M. 55... s'est vu demander s'il avait l'intention de continuer à vendre aux coopératives d'installateurs. Ceci a été demandé par le responsable de la société Cobatri, présent à la commission chauffage GSP en 96</i> ». </p>	<p>PV de M. J... (annexe n° 31, page 15, cote 952) : « <i>Grundfos nous informe qu'il essaye de renoncer à la vente aux coopératives d'installateurs. Grundfos est référencé au GSP</i> ». </p> <p>PV de M. E..., président directeur général de la société Anconnetti Star (annexe n° 25, cote 569) : « <i>Grundfos a décidé de ne plus livrer les GSB suite aux différents messages de la profession. Nous privilégions les fabricants qui choisissent le circuit professionnel. Nous avons demandé à Grundfos d'exposer sa politique commerciale. Grundfos nous a indiqué qu'il réalisait de très faibles volumes avec les GSB et qu'il souhaitait s'en retirer</i> ». La société Grundfos a été référencée en 1996 et en 1997 (annexe n°31, cotes 958 à 963).</p>
Fournisseurs	Pressions de la part du GSP	Réaction du fournisseur
TEN (Tôlerie Emajillerie Nantaise)	<p>PV de M. 57..., président directeur général de la société TEN, (annexe n° 44, cotes 1992-1994) : « <i>Lors des référencements au GSP, j'ai été reçu par M. 58.... Il m'a fait du cinéma. Il ne voulait pas que je vende aux coopératives d'installateurs . M. Capdeveille de la société Cobatri m'a demandé de m'engager à ne plus vendre aux coopératives d'installateurs. Je n'ai pas de sous-marque. Cependant je facture par ma société de Paris (Tôlerie générale). Les coopératives d'installateurs de Nantes sont livrées sous la marque TEN et facturées par TEN. Pour la</i> »</p>	<p>Courrier du 26.11.1996 adressé à la société Cobatri (scellé GSP 3, cote 36)</p> <p>« <i>(...) 2) GSB : Dans le but de respecter au mieux nos installateurs, nous avons choisi de ne pas vendre direct d'usine aux GSB (Castorama, Leroy Merlin, Mr Bricolage ...). Néanmoins, si certains de nos grossistes leur vendent, nous ne pouvons pas le contrôler.</i> </p> <p><i>3) Cooperatives : Comme nous vous l'avons dit, spécialement autour de Nantes, nous n'avions pas de grossistes distribuant nos produits. Aussi nous avons été amenés avec d'autres collègues à</i> »</p>

	<p>coopérative d'Annecy nous livrons et facturons par Tolerie générale. (...) M. 13... m'a indiqué lors du référencement de TEN au GSP pour 1997 qu'il fallait que je choisisse mon circuit de distribution. (...) Je n'ai pas été boycotté car TEN est une des seules entreprises présentes sur ce marché. Les grossistes ont besoin de nos produits ».</p> <p>PV. M. 13..., président directeur général de Cobatri: « TEN est l'un de nos fabricants. TEN vend aux GSB mais pas les-mêmes produits que les nôtres. Nous avons demandé à TEN, quelle est sa politique commerciale, de rémunérer en conséquence nos commerciaux et de prévoir à terme de se passer de ces fabricants si nous le jugeons nécessaire. L'écart de prix dont il est fait référence (paragraphe Coopératives) est présenté dans l'avenant. Un écart résultant des situations différentes entre les coopératives et les grossistes » (annexe n°33)</p>	<p>livrer les coopératives d'installateurs de notre région. Depuis une année, nous avons certaines remarques pour cette distribution, pour ne pas être en conflit avec le circuit grossiste sanitaire, nous avons décidé: - de ne plus livrer toute nouvelle coopérative(...) »</p> <p>PV M. J... (annexe n°31): « ... Les nouvelles conditions commerciales de TEN consistent en de nouveaux tarifs applicables aux coopératives afin de gommer les avantages fiscaux et [les] différentiels de coûts de commercialisation des coopératives par rapport à nous. La Société TEN accepte de compenser par l'attribution de points de remises supplémentaires [aux] négociants confrontés directement [au] problème des coopératives, au cas où les 20 points ne seraient pas suffisants ».</p>
Valentin	<p>La société Valentin référencée en 1995. Cette proposition est rejetée par le GSP par courrier du 6 février 1996 (cote 1257 - annexe n°40)</p> <p>Télécopie de M. 49... (cote 1250) « le GSP vient de nous apprendre que néanmoins pas référencés au motif que nous livrons les coopératives d'installateurs. Nous sommes d'autant plus surpris de cette décision que nous avons cessé de livrer dès le mois de janvier comme nous nous y étions engagés sans ambiguïté de M. 58....</p> <p>Nous ne comprenons donc pas qu'ayant joué le jeu nous subissions cette sanction de votre part. Nous lui avions d'ailleurs communiqué dès le 5 décembre les nouvelles conditions offertes à la COVAP qui prouvaient un écart avec les offres faites au GSP compris entre 14 et 20%. M. 58... nous avait alors certifié qu'à ces conditions il s'engageait à continuer à travailler avec nous »</p>	<p>Proposition commerciale du 1^e décembre 1995 pour le référencement en 1996 : « La vocation de la société Valentin est de livrer prioritairement le secteur de la distribution professionnelle. Toutefois, notre société a une seule et unique dérogation à cette politique, à savoir la vente directe à Leroy Merlin :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) les articles vendus à la société Leroy Merlin le sont tous sous la marque de distribution "Skinsan". 2) Le catalogue général Pouches 1996 comporte presque exclusivement des références que nous nous engageons à ne livrer ni directement à Leroy Merlin, ni indirectement à des sociétés de conditionnements spécialisées dans l'approvisionnement des GSB, ... 3) des colonnes de douches CARNAC exclusivement réservées au circuit professionnel seront développées ... 4) les prix grossiste de nos douches ont été remaniés de telle sorte que : <p>a) ils permettent au circuit professionnel d'être raisonnablement compétitif par rapport aux offres GSB ». Elle propose également une « GSP Proposition de marché 1996 » détaillé à l'annexe n°40 cote 1254-1255.</p>
Chaffoteaux et Maury Elm Leblanc Giacomini Watts Comap	<p>Compte-rendu de réunion du GSP du 20.09.96 (annexe n°14, scellé GSP 3, cote 32) indique notamment :</p> <p><u>Benard</u> : A 4 fournisseurs de chaudières murales</p> <p>interdiction totale de vendre aux GSB.</p> <p>Chaffoteaux et ELM s'engagent à ne plus livrer.</p> <p>Grundfos s'est engagé à arrêter de les livrer.</p>	<p>PV de M. E..., (annexe n° 25, page 10, cote 569) : « M. 13... était en 96 vice-président de la FNAS. (...) dans le cadre de l'élaboration de l'avenant, il a été [a]mené à rencontrer les fabricants notamment de chaudières murales. Les 4 fabricants français de chaudières murales commercialisaient leurs produits en GSB. Ces fabricants ont décidé de mener une action commune afin de ne plus commercialiser leurs produits au sein des GSB. (...) Dans le cadre des commissions et des rendez-vous</p>

	<p><i>GIACO, Comap, Watts, Danfoss.</i></p> <p><u>E...</u> : Comap et Watts se sont engagés à arrêter de vendre aux coopératives d'installateurs.</p> <p><i>Giacomini ne vend pas.</i></p> <p><i>Accord identique pour GSB et vente directe.</i></p>	<p><i>préparatoires, j'ai rencontré la société Comap et la société Watts. Je leur ai demandé qu'elle était leur politique commerciale auprès des GSB et des coopératives d'installateurs. L'une comme l'autre ne distribuent pas en GSB et s'engageaient à cesser leur activité avec les coopératives d'installateurs. Nous ne sommes pas concernés par les coopératives d'installateurs mais nous posons systématiquement la question. J'ai également rencontré Giacomini et lui ai posé la même question. Il est certain que si les fabricants nous indiquent que les GSB et/ou les coopératives d'installateurs font partie de leur stratégie de distribution alors ils ne seront plus considérés comme des partenaires. Il faut qu'ils axent leur politique sur notre réseau ».</i></p>
Technibois	<p>Fiche manuscrite sur Technibois (annexe n° 14, scellé GSP 3, cote 68). « <i>Ne vend pas aux GSB, mais vend aux coopératives d'installateurs d'inst. de Vendée. S'engage à en sortir</i> ». </p> <p>La société Technibois, non référencée en 1996, a été retenue en 1997 (annexe n° 31, cotes 958 à 963).</p>	<p>PV de M. J... (annexe n° 31, page 14, cote 951) « <i>Technibois nous informe qu'il vend aux coopératives d'installateurs et s'engage à en sortir. Il a été référencé en 1997 sous la pression d'un adhérent, Anconetti</i> ». </p>

b)Pressions visant à obtenir des conditions commerciales plus avantageuses que celles accordées aux concurrents (coopératives d'installateurs, GSB ...):

Fournisseurs	Pressions de la part du GSP	Réaction du fournisseur
Ideal standard	<p>La fiche du 28.11.1995 (annexe n°14, scellé GSP 3, cote 91) porte la mention : « <i>Birard : préoccupé par la relation client. mettre de l'ordre dans les relations avec les GSB</i> ». </p> <p>La fiche du 11.01.1996 (scellé GSP, cote 95) indique également : « <i>Approche tarifaire : les prix publiés de certains produits baissent pour être compétitifs. Sur tarif négocié 17% de remise</i> ». </p>	<p>La fiche du 11.07.1996 (scellé GSP 3, cotes 89 et 90) rapporte les informations suivantes : « <i>I.S. s'est désengagé d'une coopérative de l'Ouest (...). IS : à - 1% en chiffre d'affaires. Désengagement des GSB d'où chute en robinetterie (...)</i> ». </p>
Gurtner	<p>La fiche de référence 1996 de la société Gurtner (annexe n° 14, GSP 3, cote 59) indique : « <i>Ne tient pas à changer sa politique de vente aux coopératives d'installateurs (...). Fournisseur de coopératives d'installateurs (représente 2 MF). Prix référencés pour les grossistes autour des coopératives d'installateurs Fournisseur de grandes surfaces mais pas en direct</i> ». </p> <p>Ce fabricant a été référencé en 1996 et 1997 (annexe n° 31, cotes 958 à 963).</p>	<p>Gurtner a fait parvenir au GSP une nouvelle offre de prix de pour l'année 1997, qui annule une offre précédente du 1^{er} avril 1994 (annexe n° 14, scellé GSP 3, cote 61). M. J... a indiqué : « <i>Je n'ai pas reçu ce fabricant. Toutes les informations reportées dans le cadre observations n'ont pas été diffusées aux adhérents. Ce fabricant a été référencé et a accordé aux négociants en concurrence avec les coopératives des conditions tarifaires leurs permettant de</i> </p>

		<i>s'aligner».</i>
TEN (Tolerie émaillerie nantaise)	PV de M. J... (annexe n° 31, cote 950) : « ... Les nouvelles conditions commerciales de TEN consistent en de nouveaux tarifs applicables aux coopératives d'installateurs afin de gommer les avantages fiscaux et [les] différentiels de coûts de commercialisation des coopératives d'installateurs par rapport à nous. La société TEN accepte de compenser par l'attribution de points de remises supplémentaires les négociants confrontés directement par le problème des coopératives d'installateurs, au cas où les 20 points ne seraient pas suffisants ».	Courrier du 26.11.1996 adressé à la société Cobatri (scellé GSP 3, cote 36) « Depuis une année, nous avons certaines remarques pour cette distribution, pour ne pas être en conflit avec le circuit grossiste sanitaire, nous avons décidé (...) - de maintenir un écart de prix de 20% entre les coopératives d'installateurs que nous avons, et nos grossistes distributeurs. - d'aider dans votre groupement MARFART RENNES, Cobatri NANTES et à ST NAZaire, FAQUET et BERNARD, seuls concernés par cette concurrence ».
Grohe	La fiche concernant Grohe (annexe n° 14, scellé GSP 3, cote 120) indique : « <u>Pb</u> : Grohe présent en GSB(...) <u>GSB</u> : Grohe y est, car il a une notoriété. Mais pas de prix bas sur Grohe en Leroy Merlin et Castorama ». Courrier du 18.11.1996 du président directeur général de la société Mafart à l'attention de la société Grohe (annexe n° 14, scellé GSP, cote 119) : « (...) face à la dérive de la distribution de nos produits : la présence de votre Marque, sans cesse accrue, dans les Grandes Surfaces de Bricolage n'est déjà pas une bonne chose en soit et provoque, vous le savez, des réactions négatives des Professionnels et parfois du négoce (...) La situation devient franchement préoccupante, et, pour être clair, de moins en moins acceptable, face aux prix que nous constatons aujourd'hui, qui nous mettent dans une position difficile vis-à-vis de nos clients. (...) nos interlocuteurs ne retiennent que le fait qu'il s'agit de produits <u>Grohe</u> qui sont bradés à des prix que nous sommes loin de pouvoir leur consentir. Je souhaite vivement que vous tendiez à rétablir un équilibre qui nous permette d'envisager la poursuite d'une collaboration commerciale sereine ».	Aucune réaction de Grohe qui a été référencé pour 1996 et 1997. PV de M. J... (annexe n° 31, page 14, cote 951) : « Grohe est vendu dans les GSB à des conditions que Mafart ne peut pas faire. Il faut défendre la position des grossistes. J'ai demandé une explication à Grohe auprès de M. 50.... La réponse ne m'a pas satisfait ».
Fournisseurs	Pressions de la part du GSP	Réaction du fournisseur
Morel	La Fiche concernant Morel (annexe n° 14, scellé GSP 3, cote 123) PV de M. J... (annexe n° 31, cote 947) : « Nous avons été informé qu'un différentiel de 8 points a été accordé à la coopérative LORENS. Morel se justifie par des relations historiques avec l'ORCAB».	La fiche officielle comporte les observations suivantes (cote 122) : « à compter 1/1/97 ne servent plus les coops et les installateurs ». Morel figure sur la liste des fournisseurs référencés GSP en 1996 et en 1997 (annexe n° 31, cotes 958 à 963).
Valentin	Télécopie du 28.05.1996, M. C. 59... (Cobatri Angoulême) à l'attention de M. J.F. 58... en réponse à la note transmise le 29 avril 1996 (annexe n° 5, scellé Cobatri 6, cote 5). M. 59... indique : « Pour ma part nous	Note du 29.04.1996 de M. 60..., chef de ventes de la société Valentin adressant une offre commerciale individuelle à tous les adhérents du GSP (annexe n° 40, cote 1258) : « Nous vous écrivons ce courrier suite à la décision de

	<p><i>pouvons abandonner le reste des références en Valentin</i> ». La liste des références pouvant être abandonnées figure sur un document du 9 avril 1996 (annexe n° 5, Cobatri 6, cote 6), qui porte la mention manuscrite suivante : « <i>Nous pouvons abandonner toutes les références</i> ».</p> <p>La fiche 1997 de la société Valentin (annexe n°14, scellé GSP 3, cote 39) indique : « <i>Valentin ne livre plus les coops. Est assigné pour refus de vente. (...) . Un seul pdt en GSB sous marque Valentin (NEPTUNE) qui sera retiré en juin 1997</i> ».</p> <p>La société Valentin a été référencée pour l'année 1997 (annexe n°31, cotes 958 à 963).</p>	<p><i>référencement de votre groupement pour l'année 1996. Nous n'avons, en effet, pas été retenus cette année en tant que fournisseur de votre groupement : le GSP. Toutefois, certains de vos adhérents ont émis le souhait de continuer à acheter nos produits (...). C'est pourquoi, vous trouverez ci-joint une fiche de BFA qui a été aménagée de façon telle que vous pourrez atteindre individuellement les mêmes taux que ceux proposés au groupement en début d'année. »</i></p>
--	---	--

c) Déréférencement des fournisseurs :

Fournisseurs	Pressions de la part du GSP	Réaction du fournisseur
Valentin	Courrier du 6.02.1996 de M. J... informant la société Valentin qu'elle n'a pas été sélectionnée parmi les fournisseurs référencés par GSP pour l'année 1996 (annexe n° 40, dossier Valentin, cote 1257)	Télécopie de M. 49... à l'attention de M. 13..., M. 58... et M. J...: « <i>Le GSP vient de nous apprendre que n'étions pas référencés au motif que nous livrons les coopératives d'installateurs. Nous sommes d'autant plus surpris de cette décision que nous avons cessé de livrer dès le mois de janvier comme nous nous y étions engagés sans ambiguïté auprès de M. 58... (...). Nous ne comprenons donc pas qu'ayant joué le jeu nous subissions cette sanction de votre part.</i> (...) (annexe n° 40, cote 1250)

3. LES CONTRATS DE DISTRIBUTION DES FOURNISSEURS DE PRODUITS DE CHAUFFAGE

399. A la suite des différentes rencontres avec les négociants grossistes et la FNAS, les principaux fournisseurs de produits de chauffage ont mis en place une politique commerciale orientée vers un choix exclusif en faveur de la filière professionnelle. Cette nouvelle politique commerciale repose notamment sur des contrats de distribution sélective conclus entre certains fournisseurs de produits de chauffage et les négociants grossistes.
400. Dès 1992, le fabricant Frisquet a orienté sa politique commerciale vers le négoce traditionnel et jeté les bases d'une relation de partenariat avec ce circuit de distribution. En 1994, à la suite du gel collectif décidé en novembre 1993 et aux réunions organisées entre la FNAS et le SAPEC, le fabricant Elm Leblanc a élaboré une charte « *performance négoce* ». En mai 1996, le fabricant Saunier Duval a mis en place un contrat qualifié « *sécurité consommateur* ». Le fabricant Chaffoteaux et Maury a également élaboré une charte qualité et le fabricant De Dietrich un contrat de distribution exclusive.

a) Le contrat de distribution de la société Saunier Duval

401. En 1996, le fabricant de produits et matériels de chauffage Saunier Duval a mis en place une nouvelle politique commerciale, redéfinissant ses relations avec ses partenaires commerciaux. Cette politique est reprise dans un contrat élaboré par le fabricant. Elle a conduit le fabricant à modifier unilatéralement les conditions commerciales qu'il consentait aux grandes surfaces de bricolage.
402. Le choix, par la société Saunier Duval, d'une politique commerciale restrictive à l'égard des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs est déjà ancienne.
403. Une lettre de M. 61..., de la société Brossette, a été adressée à M. 62..., de la société Saunier Duval, le 9 décembre 1993 (annexe n° 7, scellé Brossette 2, cote 269). Dans cette lettre la société Brossette proteste contre les actions promotionnelles réalisées sur les produits Saunier Duval par les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs, et menace le fabricant de rompre ses relations commerciales si une renégociation des tarifs n'intervient pas. M. 61... exprime son mécontentement de la manière suivante : « *Aujourd'hui, nous sommes obligés d'elever une véritable protestation devant le manquement de politique de votre société et les graves turbulences que cela provoque sur le marché. Les coopératives d'installateurs COVAP et VST sont approvisionnées et continuent de faire n'importe quoi tandis que certains grossistes, sans réaction de votre part, poursuivent leurs livraisons aux GSB, lesquelles pratiquent des prix d'appel sur vos produits, déstabilisant ainsi toute la chaîne de distribution. Cette turbulence comporte bien sûr des effets négatifs tarifaires immédiats, mais perturbe aussi profondément tous les états d'esprit sur les rôles, les justifications et les moyens d'existence de tous les intervenants concernés. Cela m'amène pour terminer à vous redire que nous ne pourrons pas accepter indéfiniment de travailler vos produits à la marge actuelle et qu'à défaut de mettre en oeuvre rapidement de véritables et durables évolutions en la matière, nous nous préparons à prendre des décisions radicales* ».
404. Le 22 décembre 1993, M. 62..., directeur général de la société Saunier Duval a adressé une lettre en réponse à M. 61..., de la société Brossette, (annexe n° 7, Brossette 2 cotes 267 et 268). M. 62... fait état de ses préoccupations face au développement des ventes de chaudières murales à gaz par les grandes surfaces de bricolage. Il écrit : « *1°) en ce qui concerne les GSB, vous n'êtes pas sans savoir que je suis préoccupé par ce problème depuis le mois de septembre dernier et que je suis à même d'en trouver la solution. M. 63... peut d'ailleurs vous en donner toute la teneur (...)* ». Or, en face de ce paragraphe, apparaît la mention manuscrite suivante : "il était temps, car c'est un vrai problème". Il poursuit : « *2° : en ce qui concerne la COVAP et VENDEE SANITHERM nous ne livrons que la première (...) A ce jour la COVAP se comporte comme un négociant à part entière (...)* ». En face de ce paragraphe, il est écrit manuscritement : "Faux".
405. Début mai 1996, la société Saunier Duval a donc mis en place un contrat qualifié « *sécurité consommateur* ». Selon l'article 1 de ce contrat, « *Les matériels de la société ne peuvent être installés que par des professionnels à même de vérifier que toutes les contraintes techniques (...) sont respectées. C'est pourquoi, SDECCF consentira des conditions spécifiques de vente aux distributeurs qui s'obligent, par la signature d'un contrat spécifique, à ne vendre les dits appareils qu'à des professionnels installateurs. SDECCF se réserve le droit de vérifier le respect de ces engagements et, en cas de manquement, de supprimer les conditions spécifiques préalablement accordées.* ».

Selon l'article 2, « (...) le Distributeur s'engage à ne vendre les produits Saunier Duval qu'à une clientèle de professionnels installateurs (...) ».

406. Le document adressé aux installateurs de produits de chauffage comporte notamment les mentions suivantes (annexe n° 36, CAPEB 44, cotes 1128 à 1130) :

- au recto à droite : « 100 % professionnels – 100 % sécurité
la sécurité est une affaire de professionnels »

- au recto à gauche : « 100% professionnels - – 100 % sécurité
mise en œuvre exclusivement par un professionnel installateur »

- au verso à gauche : « 100 % sécurité - professionnels du chauffage,

Saunier Duval Eau chaude Chauffage France ET SES DISTRIBUTEURS S'ENGAGENT AVEC VOUS. Car seuls votre maîtrise et votre savoir-faire garantissent la satisfaction et la sécurité du consommateur : les professionnels et les maîtres de l'art, c'est vous.

Notre engagement de 1^{er} constructeur français : la défense de la filière professionnelle »

- au verso à droite: « *La sécurité est une affaire de professionnels. Aujourd'hui, Saunier Duval Eau chaude Chauffage France et ses distributeurs affirment leur choix : la filière professionnelle.* »

Nos distributeurs s'engagent par la signature de notre contrat sécurité consommateur à vendre nos produits à vous professionnels installateurs, exclusivement ».

407. Une copie du contrat passé entre la société Saunier Duval et un distributeur de produits de la marque Saunier Duval (annexe n° 49, Dubois Matériaux cotes 2326 et 2327) a été produit. Il est indiqué que les deux parties poursuivent un même objectif (cote 2326) : « *la sécurité du consommateur par la valorisation du métier d'installateur, professionnel reconnu qualifié pour l'installation d'appareils de production d'eau chaude et de chauffage par le gaz. Leur professionnalisme et leur savoir-faire est la garantie, pour le consommateur, d'une bonne fin de l'installation avec comme principale composante : le produit de la marque Saunier Duval* ».

408. Les articles 1 et 2 de ce contrat décrivent les obligations des distributeurs de produits de chauffage de la marque Saunier Duval. Au terme du contrat, le distributeur s'engage à ne vendre les produits Saunier Duval qu'à des professionnels installateurs respectant les normes et textes réglementaires en vigueur, et à « *tout mettre en œuvre à l'effet de s'assurer du complet respect par chaque professionnel installateur de la sécurité maximale du consommateur* ». Du non respect de cet engagement pouvait résulter le refus de la fourniture des appareils de la marque Saunier Duval. En contrepartie de l'engagement du distributeur signataire, la société Saunier Duval s'engage à consentir au distributeur des conditions spécifiques de vente et lui décerne son label « *Sécurité Consommateur* ».

409. L'objet réel du contrat Saunier Duval est indiqué dans un compte rendu de la réunion des directeurs de la société Richardson qui s'est tenue le 2 juillet 1996 (annexe n° 12, scellé Richardson 4, cotes 24 à 27). Un paragraphe est consacré au contrat Saunier Duval « *100 % professionnel – 100 % sécurité* » (cote 27). Il est indiqué : « *Mis en place pour stopper la vente à vil prix en GSB.* ». Dans une autre lettre du 20 décembre 1996, M. 62... expose la nouvelle politique commerciale de la société (annexe n° 36,

CAPEB 44, cote 1141) : « *A compter du 1^{er} janvier 1997, nous ne commercialiserons plus nos produits aux négoces qui ne seront pas engagés avec nous dans le choix de la filière professionnelle* ». Dans un courrier en date du 23 décembre 1996, qui fait suite à un litige opposant la société Brico-Dépôt à la société Saunier Duval à Nantes, M. 64... confirme la politique commerciale de la société Saunier Duval ECCF (annexe n° 36, CAPEB 44, cote 1139) : « *Je vous réaffirme la volonté de Saunier Duval ECC France du choix exclusif de la branche professionnelle pour la diffusion de ses matériels de chauffage, production d'eau chaude, climatisation et leur installation par des professionnels compétents et responsables pour garantir la sécurité des utilisateurs* ».

410. Une lettre circulaire du 31 janvier 1997 de M. 62... rappelle que cette politique commerciale a été mise en place dans un cadre juridique précis, celui de l'interdiction du refus de vente, cadre juridique qui a évolué depuis cette date (annexe n° 36, CAPEB 44, cote 1142) :

« Début mai 1996, Saunier Duval ECCF mettait en place sa nouvelle politique commerciale : '100 % PROFESSIONNELS - 100% SECURITE'

Le cadre juridique de l'époque interdisant le refus de vente nous avait amenés à favoriser de façon très sensible ceux de nos distributeurs ayant signé le contrat 'sécurité consommateur' par lequel ils s'engageaient à ne revendre qu'à des professionnels (...) tout en laissant aux autres la possibilité d'acheter nos produits à des prix sensiblement supérieurs.

Le résultat a été une remontée très sensible des prix de nos chaudières et chauffe-bains en GSB et dans certains cas la disparition physique de ces produits.

Aujourd'hui, en accord avec la loi du 1er juillet sur le droit de la concurrence, SD ECCF a décidé de fermer purement et simplement les comptes des distributeurs n'ayant pas signé le contrat 'sécurité consommateur'. Cette mesure aura pour effet une disparition progressive des stocks de nos produits en GSB.

SD ECCF s'engage donc de façon totale et définitive au côté de la filière professionnelle.

L'enjeu est important. Aujourd'hui, 5 % des chaudières murales et plus de 15% des chauffe-bains transitent à travers le circuit des GSB et il est clair que SD ECCF ne pourra gagner ce pari qu'avec l'appui total de la filière professionnelle. »

411. M. 65..., directeur de l'agence Dupont sanitaire chauffage de Bobigny, a déclaré avoir eu connaissance du contrat élaboré par la société Saunier Duval (procès-verbal du 27 août 1997, annexe n° 49, cote 2266) : « *Le seul contrat dont j'ai eu connaissance avec Saunier Duval est le contrat de partenariat qui nous oblige à ne vendre qu'à des installateurs ou aux particuliers mais pas les GSB. De toute façon, c'est l'éthique de notre politique commerciale.* »

412. Un article publié dans le Journal Négoce (n° 2, novembre 1996, annexe n° 63, cote 2774) intitulé « *Saunier Duval : priorité aux installateurs* » mentionne : « *(...) Saunier Duval s'est permis de cibler mieux ses clients pour une meilleure garantie de sécurité et de qualité avec le contrat sécurité consommateur (...). Ainsi, depuis le 2 mai dernier (1996), les négociants qui commercialisent les produits Saunier Duval doivent s'engager par contrat à ne plus vendre qu'à des installateurs professionnels (...). Afin de promouvoir cette nouvelle conception de vente, Saunier Duval a modulé ses tarifs. Les signataires de ce contrat se verront appliquer un barème privilégié par rapport à celui classique dont les prix ont augmenté. En fait, nous ne nous interdisons pas de*

vendre à des grossistes qui veulent les vendre à des circuits non professionnels à cause de la loi sur le refus de vente mais le niveau de remise commerciale, dans ce cas, sera moindre ajoute Thierry 66.... A ce jour, 95 % des 1200 négociants qui distribuent les produits Saunier Duval ont signé ce contrat, c'est-à-dire 100 % de ceux à qui nous l'avons proposé, précise Thierry 66.... Cette année, nous avons axé notre communication sur votre nouvelle politique commerciale tournée vers la filière professionnelle ».

413. La société Dubois Matériaux, qui a pour activité principale le négoce de matériaux de construction, distribue également des produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations auprès de la société Castorama, dont elle est la filiale. La société Dubois Matériaux ne pouvait donc être considérée comme « *professionnel* » par la société Saunier Duval. La société Dubois Matériaux a néanmoins signé un contrat avec Saunier Duval pour la distribution de ses produits. Ce contrat a été complété par un avenant (cf. annexe 49, cotes 2203 et 2204). L'avenant mentionne que : « *la société Dubois Matériaux a pour objet social et activité principale le négoce de matériaux de construction. Cette activité ne rentrant pas dans le cadre défini par l'article 2 du contrat en référence, ladite société ne peut donc être considérée comme « Professionnel ». Les parties ont par conséquent convenu : que seul l'établissement situé à Lesquin (59810) Centre Régional de Transport, pourra bénéficier du tarif du distributeur signataire aux conditions spécifiques, et que cet établissement s'engage « à ne pas vendre hors de sa zone de chalandise, soit le département du Nord, ne pas faire de transfert de stock vers d'autres centres de profil de son groupe, ne pas vendre à des distributeurs tiers ».* ». L'établissement de Lesquin a donc renoncé à commercialiser les produits de la marque Saunier Duval à la société Castorama.
414. M. 67..., directeur du négoce carrelages, sanitaire, chauffage, a déclaré (annexe n° 49, cotes 2296, 2300) : « *Notre clientèle se compose à la fois d'installateurs et de la société Castorama (dont nous sommes filiale.). Pour les chaudières murales, nous commercialisons deux marques : Saunier Duval et Chaffoteaux et Maury. Pour Saunier Duval, nous ne distribuons les produits qu'aux installateurs. Pour Chaffoteaux, nous ne livrons que Castorama et il s'agit d'un modèle ancien réservé aux GSB. Pour cette marque nous n'arrivons pas à obtenir la gamme professionnelle. Au début de l'année 1996, nous livrions en Saunier Duval les professionnels et Castorama. En mai 1996, la direction de Saunier Duval m'a demandé de choisir entre le circuit des installateurs ou la GSB. A ce moment il m'a été dit qu'il y aurait 2 circuits d'achat, celui qui ferait le choix des installateurs mais qui en contrepartie aurait des conditions particulières, celui qui ferait le choix des GSB avec des conditions tarifaires, l'écart se situant d'environ 30 %. Pour ma part j'ai choisi le contrat 'sécurité consommateur' Saunier Duval (...) J'ai fait le bon choix puisque environ 6 mois après j'ai été informé par d'autres agences DUBOIS qui avaient fait le choix inverse qu'elles ne pouvaient plus livrer les produits Saunier Duval (...) ».*
415. L'agence de Nantes de la société Dubois Matériaux, qui n'a pas effectué le même choix de politique commerciale que l'agence de Lesquin, n'a pas bénéficié du statut de « *professionnel* » défini par l'article 2 du contrat élaboré par la société Saunier Duval ECCF. Le 2 janvier 1997, M. H. 62..., directeur général de l'agence Saunier Duval de Fontenay-sous-Bois, a transmis à l'agence Dubois Matériaux de Nantes un courrier qui indique (annexe n° 49 cote 2322) : « *En conformité avec la loi n° 96-588 du 1^{er} juillet 1996 réformant le droit de la concurrence, SDECCF a décidé de réserver la distribution de ses produits aux seuls négociants pouvant s'engager, au travers du contrat 'sécurité consommateur', à vendre lesdits produits exclusivement à des*

installateurs professionnels. La vocation de votre entreprise vous a empêché de signer un tel contrat. En conséquence, nous vous confirmons la fermeture de votre compte à compter de la date de réception de ce courrier ».

b) Le contrat de distribution de la société Elm Leblanc

416. Au début de l'année 1994, au moment où se tenaient les réunions entre le SAPEC et la FNAS, le fabricant Elm Leblanc a élaboré un contrat intitulé « *Performance Négoce* » qu'il a proposé aux négociants grossistes distribuant des appareils Elm Leblanc et à eux seuls (annexe n° 36, CAPEB 44, cote 1136 à 1138). Il est écrit : « *La charte 'PERFORMANCE NEGOCE' s'adresse à des négociants sur tout le territoire français distribuant les chaudières, les chauffe-eau, les chauffe-bains Elm Leblanc* ». Il est encore indiqué : « *Les négociants et la société EML LEBLANC, signataires de la présente charte « performance négoce » défendent ensemble les intérêts et les attentes des installateurs* ».
417. La société Elm Leblanc et les distributeurs se donnent pour objectif en signant cette charte « *de veiller à la qualité des installations, dans le but d'optimiser la sécurité et le confort des consommateurs, par l'intervention de professionnels qualifiés du chauffage* ».
418. Aux termes de ce contrat, les distributeurs s'engagent « *à défendre activement l'objectif de sécurité des installations et à distribuer les produits Elm Leblanc auprès d'installateurs qualifiés* ».
419. Le point 2 du contrat indique « *Pour satisfaire aux normes de sécurité des installations, la société signataire distribue les produits Elm Leblanc, exclusivement auprès d'installateurs professionnels qualifiés* ».
420. En contrepartie de cet engagement, la société Elm Leblanc « *met à disposition de la société signataire : a) Les services 'Performance Commerciale', b) Les conditions tarifaires correspondant au choix de niveau d'engagement de la société signataire.* » Le point 1-) de la charte précise que les services « *Performance Commerciale* » « *visent au développement dynamique du négoce de la société signataire, à la régulation quotidienne de son commerce, à la satisfaction de ses installateurs et des utilisateurs d'équipements Elm Leblanc, ainsi qu'au renforcement des compétences de ses collaborateurs* ». Ces services comprennent notamment un conseil technique à la prescription et à l'après-vente des produits, des formations auprès des salariés du distributeur ou de ses clients installateurs, la mise à disposition de supports, outils d'animation d'accompagnement des actions commerciales du distributeur, un appui à la dynamisation du commerce du distributeur, une participation à la conception et à l'accompagnement des actions commerciales et techniques du distributeur auprès des prescripteurs et des professionnels du thermique.
421. Un courrier du 29 mai 1996 de M. B. 68..., directeur commercial de la société Elm Leblanc, a été saisi dans le bureau de la secrétaire de M. 47..., gérant du GSE, qui précise la politique commerciale de la société. Ce courrier indique (annexe n° 15, scellé GSE 3, cote 98) : « *En début d'année 1994, nous avons proposé une 'charte Performance Négoce' que nous avons signée réciproquement. Cette charte avait pour objectif de sélectionner les négociants partenaires de notre société dans le cadre de la défense des intérêts des installateurs et de la sécurité des utilisateurs. Début 1995 et 1996, nous vous avons proposé de reconduire cet engagement par la signature d'un avenant sur lequel figurent nos objectifs communs et les conditions de remises qui en*

découlent. Aujourd’hui un autre fabricant de chaudières murales s’engage dans la même voie. Nous ne pouvons que nous en réjouir ; cette démarche, s’il en était nécessaire nous prouve le bien fondé de notre engagement à vos côtés, pour défendre la filière professionnelle(...).».

c) Le contrat de distribution de la société Chaffoteaux et Maury.

422. Le fabricant de chaudières à gaz et d’appareils de production d’eau chaude sanitaire Chaffoteaux et Maury a également élaboré une charte qualité qu’il a proposée aux grossistes et installateurs (annexe n° 36, CAPEB 44, cotes 1132 à 1135). L’objet de cette charte est la sécurité du consommateur, sécurité qui paraît ne pouvoir être assurée que par le recours aux intermédiaires grossistes et aux installateurs dits « professionnels ». Il est indiqué dans le préambule de la charte :

« Afin d’assurer aux utilisateurs le meilleur niveau de satisfaction et de sécurité, compte tenu de la technicité de ces matériels et en particulier des sources énergétiques utilisées, leur installation doit faire l’objet d’un soin particulier et être réalisée en conformité avec la réglementation technique en la matière ainsi qu’avec les règles de l’art.

En conséquence, Chaffoteaux et Maury considère que les intermédiaires grossistes et les installateurs ont une fonction technique et commerciale de première importance dans la promotion et la distribution de ces matériels en apportant leurs compétences et leurs moyens au service de la satisfaction et de la sécurité des usagers.

C’est donc en vue d’assurer dans les meilleures conditions possibles, pour le professionnel et pour l’usager, la distribution des matériels de la marque, que Chaffoteaux et Maury a passé avec son réseau de grossistes (ci-après dénommés Partenaires-Qualité) une Charte Qualité dont les conditions figurent ci-après ».

423. Le titre II de la charte comporte les engagements du distributeur signataire appelé « Partenaire-Qualité ». Celui-ci, « professionnel reconnu du secteur », doit notamment au titre du II. 1) mettre au service de la société Chaffoteaux et Maury: « *hall d’exposition et de conseil, entrepôts de stockage, moyens de transport et de livraison, vendeurs spécialisés, sédentaires et itinérants, conseillers techniques* ».

424. En vertu du titre II. 2) intitulé « *Relations avec les installateurs professionnels* », le Partenaire qualité s’engage à :

« Vendre les matériels Chaffoteaux et Maury à des professionnels techniquement qualifiés et à même d’assurer les services indispensables à la satisfaction et à la sécurité des utilisateurs,

Disposer d’un réseau de vente spécialisé visitant les installateurs professionnels, Transmettre aux installateurs professionnels les informations techniques, Fournir aux installateurs professionnels un conseil technique de qualité ».

425. De son côté, la société Chaffoteaux et Maury apporte au distributeur cocontractant une assistance technique et commerciale. Elle s’engage notamment à : « *Assurer des relations privilégiées avec ses Partenaires-Qualité, (...) Assister le Partenaire-Qualité dans la réalisation d’expositions de matériels de la marque destinées à l’information des professionnels et à la promotion des produits [ou] à l’occasion des réunions d’information technique destinées aux professionnels installateurs (...) assister le partenaire-qualité par des actions de promotion auprès des installateurs et des prescripteurs potentiels (ingénieurs, conseils, architectes, bureaux d’études...).*

d) Le contrat de distribution de la société Frisquet

426. Le 10 décembre 1992 un courrier a été adressé à M. 69... et Mme 70... des établissements Frisquet (annexe n° 7, scellé Brossette 1, cotes 67 et 68). La raison sociale du négociant expéditeur du courrier a été effacée. Ce courrier comporte le paragraphe suivant :

« 1)- Le secteur Est Castorama a décidé de mettre Frisquet à son plan de vente pour 1993.

La pratique courante Castorama consiste en règle générale à vendre TTC ce que le circuit long vend HT.

Castorama en effet n'a pas d'intermédiaire (l'installateur) à ménager. Il va donc très rapidement être connu, que le grossiste est un escroc vendant nettement plus cher un matériel rigoureusement identique.

Devant cette différence de prix, la notion d'accueil, d'explications, de service, passe, quoiqu'on en pense au second plan. Le particulier sera orienté vers un SAV pour l'entretien et sera de ce fait rassuré quant à son acquisition.

(...) vous ne pourrez empêcher une certaine lassitude et démobilisation des vendeurs qui ont à ce jour assuré la promotion de vos produits (...)

2)- La.... (blanc).... , vient par souci de développement sans doute, proposer un.. (blanc)... du matériel Frisquet avec 32 et 33 % de remise sur la base du tarif Frisquet (...)

Vous êtes présentement en position de force quant à votre circuit de distribution. Il serait bon que vous en profitiez pour remettre de l'ordre, et ne pas pratiquer la politique de l'autruche.(...)

PS : Nous surveillons Castorama en ce début d'année 1993. Si une chaudière Frisquet apparaît en leur magasin, je serai au regret de modifier séance tenante notre stratégie. Et, je crois savoir que à son tour est mobilisé par ce problème et attend des réponses pour statuer. »

427. Le 8 janvier 1993, M. Maurice 71... a transmis une copie de ce courrier aux établissements Brossette (annexe n° 7, Brossette 1, cote 66). M. 71... écrit dans la lettre qui accompagne ce courrier que la société Frisquet ne livre pas les grandes surfaces de bricolage et qu'elle respect la filière dite professionnelle. Selon la société, les produits Frisquet vendus dans les linéaires des grandes surfaces de bricolage proviennent de la vente de certains grossistes. Afin d'assurer l'étanchéité de la filière, il lui semble nécessaire de mener une action bilatérale entre les fournisseurs et les négociants : « *Une mise au point : nous ne vendons pas à Castorama, ni à toutes autres grandes surfaces qui trouvent cependant à s'approvisionner chez certains grossistes. Nous ne sommes pas indifférents à ce problème, bien au contraire, et nous ne voulons pas faire la politique de l'autruche. Toutefois, une action à ce niveau ne peut être unilatérale de notre part et souhaitons votre avis. Pouvez-vous faire part de vos réflexions sur ces deux points cruciaux, réflexions qui nous permettront d'établir une stratégie globale qui protégera les intérêts de la profession, tout en laissant à chaque entreprise sa spécificité commerciale.* »

428. Le 8 juillet 1993, M. 71... a adressé un courrier à M. B..., président directeur général de la société Brossette (annexe n° 7, scellé Brossette 1, cote 72). M. 71... fait valoir une baisse régulière de la marge de ses partenaires commerciaux et indique que parmi les

raisons de cette baisse figurent les modalités de vente des produits « basée sur la distribution classique des produits standards de chauffage [qui n'est] plus adaptée aux chaudières de [sa] fabrication ». Il souhaite présenter à la société Brossette « une nouvelle base de distribution reposant sur : des relations de ventes privilégiées et un contrat de partenariat qui rétablira [ses] marges ». A cet effet M. 71... invite la société Brossette à une réunion le 27 juillet 1993 au Méridien Paris Etoile en présence des sociétés Cédéo, Chadapaux, filiale de la société Comafranc, CQFM Pieron, Dupont, Martin Belaysoud, Nollinger, Porcher, Richardson, SEM (cote 73).

429. M. I..., président directeur général de la société Dupont sanitaire chauffage, invité à cette réunion, a apporté les précisions suivantes (procès-verbal du 5 juin 1997, annexe n° 24, cotes 557 et 558) : « *Frisquet est un fabricant de chaudières murales positionné en moyen et haut de gamme. Tout comme Saunier Duval, Elm, Chaffoteaux, les produits Frisquet se sont vendus en GSB. Les grossistes ont réagi face à la baisse de leurs marges sur ces produits. J'ai contacté personnellement la société Frisquet. Frisquet voulait canaliser les mécontentements de ses principaux clients et a voulu réagir face à la dépréciation de ses produits en GSB. Nous avons été conviés par Frisquet à une réunion de présentation de sa nouvelle stratégie commerciale : il ne veut pas être présent dans plusieurs circuits de distribution (ils ont développé leur garantie vis-à-vis du consommateur, SAV qui ne peut être assuré que par un professionnel). Nous poursuivons nos relations commerciales avec ce fabricant.* »
430. Le 15 novembre 1993, les établissements Frisquet ont réitéré leur demande d'intervention de la FNAS auprès de ses adhérents. M. Yves 69..., directeur commercial de la société Frisquet, a adressé à M. Michel 72... des établissements Baty et Fils (annexe n° 7, scellé Brossette 1, cote 75) une lettre dont une copie a été transmise à M. 63.... Il est indiqué dans ce courrier : « *En ce qui concerne la représentativité de nos produits dans les grandes surfaces dont vous nous parlez, nous vous signalons que ce n'est pas notre société qui vend aux GSB, mais vos confrères grossistes et qu'appartenant à la FNAS, il serait souhaitable que vous interveniez auprès de votre syndicat pour également mettre de l'ordre dans cette distribution.* »
431. Le 5 octobre 1995 M. 69..., des établissements Frisquet, a adressé un courrier à M. Jean-Yves 73..., de la société Brossette à Strasbourg (annexe n° 7, Brossette 1 cote 69). M. Y. 69... rappelle la politique commerciale de la société Frisquet :
« *Nous avons toujours eu une politique claire et nette vis-à-vis de nos clients : le respect du canal professionnel grossiste/installateur. Ce canal assure au client final une qualité de service : pièces détachées, mise en service, respect des normes et DTU.*
- (...) A la suite de la première offensive d'octobre 1992, nous avons réagi en :*
- ne gardant que des distributeurs vendant uniquement aux installateurs et s'y engageant,*
 - donnant exclusivement à l'installateur la possibilité de faire obtenir à son client notre garantie longue durée.*
- Nous avons également mis en place un service informatique permettant de suivre la trajectoire commerciale d'une chaudière, à partir de son numéro à 14 chiffres. Nous sommes ainsi en mesure de savoir à qui nous avons vendu la chaudière, et, par là, même, identifier celui qui a approvisionné la grande surface.*
432. La société Frisquet a communiqué une copie du contrat de distribution de chaudières à gaz appelé « *CONTRAT DE PARTENARIAT* » qu'elle a mis en place en 1994 et qui a été complété au fil des années. (annexe I).

433. Le préambule du contrat indique : « *En raison de leur haute technologie, ces chaudières demandent une réelle compétence de l'installateur (...) Pour des raisons de sécurité et de résultat qui engagent notre réputation, Frisquet SA propose à ses clients distributeurs : UN CONTRAT DE PARTENARIAT. Aux termes de ce contrat, le distributeur partenaire s'engage à offrir à ses propres clients des garanties de compétence. Il prend en outre en charge un certain nombre d'obligations vis-à-vis du client final. En contrepartie, Frisquet SA lui consent toute assistance technique et commerciale, ainsi que des conditions particulières de vente, tenant compte des obligations prises en charge avec le distributeur* ».
434. L'article 2 du contrat stipule que « *Sous peine de refus de vente Frisquet SA doit fournir tout acheteur qui en fait la demande, dans le cadre de l'activité Frisquet SA et ceci aux Conditions générales de vente. Toutefois, il est précisé que les clients non partenaires, c'est-à-dire n'ayant pas conclu avec la Société Frisquet le présent contrat ne pourraient prétendre aux avantages réservés aux distributeurs partenaires* ».
435. L'article 6 du même contrat comporte les engagements du distributeur, notamment les moyens matériels et techniques qu'il doit utiliser pour une bonne distribution des produits. Il doit également disposer « *d'un réseau de vente spécialisé et compétent visitant les installateurs professionnels de sa région* ». Il doit encore veiller « *à ne vendre le matériel Frisquet qu'à des personnes ayant la compétence technique suffisante pour en assurer l'installation, de manière à assurer au consommateur final des conditions optimales de fonctionnement et de sécurité*. Enfin, il « *s'engage à mettre en valeur les produits Frisquet SA tant par l'exposition dans ses magasins, que par sa propre promotion, ainsi que sa participation aux actions commerciales engagées par Frisquet* ».
436. En contrepartie de ces engagements, la société Frisquet apporte au distributeur une assistance, technique et commerciale, et assure la formation technique de ses personnels sur les produits, ainsi qu'une aide à la formation technique de ses clients installateurs. La société Frisquet consent également au distributeur une remise, dite « *de partenariat* », fixée pour l'année 1994 à 11,50 % sur l'ensemble des appareils. Les conditions d'achat au distributeur comportent également d'autres remises : une remise quantitative variable selon le type et le nombre d'appareils (de 1,50 % à 6,00 %), une remise sur facture pour les pièces détachées et accessoires variant de 40 à 50 %, ainsi qu'une prime d'objectif de 53 francs pour les produits Gazliner et de 190 francs pour les autres produits et pour un nombre de chaudières vendues pour l'année 1994 de 245, et au-delà de cet objectif de 2 % sur le chiffre d'affaires réalisé.
437. La société Frisquet a par la suite rappelé à ses cocontractants la nécessité de respecter les termes du contrat, en particulier l'importance de ne pas vendre aux grandes surfaces de bricolage (GSB). Ainsi, dans un courrier type envoyé à tous ses clients grossistes, en date du 16 juillet 1996, Frisquet précise :
- « Dès le retour des vacances, les GSB vont lancer leur grande opération de promotion de rentrée.*
- Frisquet a toujours privilégié votre profession et a toujours considéré que ces promotions par le prix très attractif étaient préjudiciables à tous : CONSOMMATEURS, INSTALLATEURS et VOUS MÊME*
- Rappelez vous**
- 1) *Création de contrat de partenariat sélectif dès 1994*
 - 2) *Frisquet choisit son camp : « L'Installateur »*
 - 3) *La Garantie deux vitesses (...)*

Nous avons voulu verrouiller le système : Cette année encore nous vous demandons d'être vigilant : Respecter notre Contrat Partenariat et pensez à l'article 8 en cas de revente à des distributeurs non partenaires (...) »

e) Le contrat de distribution sélective de la société De Dietrich

438. Le fabricant d'appareils de chauffage De Dietrich a élaboré un contrat de distribution exclusive intitulé « Accord commercial distributeur-spécialiste » (entre 1988 et 1996) puis « Accord Distribution et de Partenariat » (à partir de 1997) auquel est annexé une « Charte de développement » signée tous les ans pour préciser les modalités et les objectifs du partenariat en cours. Cet accord instaure une distribution qualifiée des produits fabriqués par De Dietrich reposant sur une coopération commerciale étendue de la part du distributeur partenaire qui ne peut revendre les matériels de DDT « *en dehors des clients installateurs, qu'à d'autres membres du réseau* ». Aux termes de la « charte de Développement », « *la société De Dietrich thermique accorde au distributeur signataire (...) la commercialisation de ses produits sur le secteur géographique suivant : à "l'exclusion de tout autre territoire" et s'engage à lui apporter les aides et moyens énumérés pour la réalisation de ses objectifs* ».

4. LES COMPORTEMENTS DES FOURNISSEURS VIS A VIS DES COOPERATIVES D'INSTALLATEURS ET DES GSB FACE AUX PRESSIONS DES GROSSISTES

439. Sous la pression des négociants grossistes, de leur fédération nationale et des chambres syndicales régionales, des groupements d'achat et/ou de référencement, plusieurs fournisseurs de produits sanitaires de chauffage, de climatisation et de canalisations ont cessé l'approvisionnement des coopératives d'installateurs et des grandes surfaces de bricolage.

a) Les déclarations de certains fabricants ayant fait l'objet de pressions de la part des grossistes

440. Les responsables des sociétés Grundfos, Watts, TEN, Comap et Valentin ont confirmé avoir subi des pressions de la part des négociants grossistes et de certains de leurs groupements pour ne pas approvisionner les coopératives d'installateurs et les GSB concurrentes.

441. M. 56... des Ets Grundfos a déclaré (annexe 41 cotes 1421-1428) :

« En février 1996, les grossistes nous ont mis en demeure de choisir entre les coopératives et eux-mêmes. Selon moi, les grossistes ont mis une pression particulièrement forte sur les fabricants qui travaillent beaucoup avec les coopératives. Salmson qui est moins présent que nous chez les coopératives, subit moins de pression. Nous sommes particulièrement attaqués sur nos produits « eau chaude » (...) »

Nous avons dénoncé notre contrat qui nous liait aux coopératives pour satisfaire les grossistes. Nous n'avions pas de réel choix car nous réalisons 220 millions de francs avec les grossistes et 3 millions avec les coopératives (...) »

Les grossistes ont durci leurs pressions suite à la création de nouvelles coopératives hors de Vendée. Les grossistes suivants nous ont dit clairement qu'ils cesseraient leurs achats auprès de nous si on persévérait à commercer avec les coopératives : Brossette,

Richardson, Sogedesca et Martin Belaysoud. Brossette, Richardson et Martin Belaysoud ont fait état de cette position à notre encontre par écrit. Sogedesca nous a indiqué cette position par téléphone.

Nous avons été avertis de cette menace par un client à l'origine. Nous avons donc pris contact avec nos principaux distributeurs traditionnels. Seuls les 4 cités ci-dessus étaient chargés des pressions à notre encontre. Les autres distributeurs traditionnels ont la même position (Grundfos doit choisir de vendre aux coopératives ou aux grossistes) mais leur pression est moins forte. Cependant, régulièrement, ils nous demandent ou nous en sommes avec les coopératives. Les pressions des grossistes sont exercées par les sièges et les directions régionales (l'Ouest en particulier).

En janvier 1996 lors de la réunion annuelle du GSP (Groupe Sanitaire Parisien), M. 55... s'est vu demander s'il avait l'intention de continuer à vendre aux coopératives. Ceci a été demandé par le responsable de Cobatri présent à la commission chauffage GSP en 96.

Grundfos a été l'objet de pressions des grossistes pour servir d'exemple.

Nous avons rencontré les 3 grossistes (Richardson, Brossette, Martin Belaysoud) ensemble. Ils se sont déplacés à Lyon (...) Aujourd'hui, compte tenu de l'état de la distribution si les grossistes auteurs des menaces (soit 70 millions de chiffre actuel) mettaient leurs menaces de boycott à exécution nous pouvons dire que notre entreprise serait en péril. Nous pouvons dire aujourd'hui que nous sommes en état de dépendance économique vis-à-vis des grossistes. »

442. La société Brossette a d'ailleurs confirmé par écrit cette menace de déréférencement de la société Grundfos dans un courrier du 7 mars 1996 (annexe 41 cote 1703) : « *Par la présente, nous tenons à vous préciser que nous serons amenés à remettre en cause le courant d'affaires entre nos deux sociétés, si aucune remise en question de l'état de fait n'apparaissait dans les prochaines semaines.* » De même, la société Richardson a précisé par courrier du 6 mars 1996 (annexe 12 scellé 4 cote 133) : « *Nous ne pouvons continuer à développer des relations commerciales avec Grundfos dans la mesure où cette dernière continue à approvisionner les coopératives d'installateurs (...).* ».
443. M. 74..., responsable au sein de la société Watts a également précisé :

« Centramat nous a déréférencés pour 1997. J'ai rencontré le responsable de la sté de Conseil de Centramat à Toulouse. Cette société s'occupe des référencements secondaires de Centramat. Thermador a été choisi à notre place chez Centramat.

Chez Brossette, M. 27... est celui qui aborde le problème des coopératives. Mon ancien chef des ventes (M. 75...) a eu des pressions. Nous subissons des pressions dans notre métier. Les pressions sont liées à nos livraisons aux coopératives. Ces pressions sont particulièrement pesantes dans l'Ouest de la France. M. 49... lui a subi une attaque en règle.

Nous subissons toutes sortes de pression : les prix, les coopératives, les participations aux journées commerciales, les BFA. Tous les grossistes de l'Ouest de la France abordent avec leurs fournisseurs le problème de la livraison aux coopératives. Ces grossistes sont Brossette, le GSE, le GSP, Sanilabel (...) GSE est très difficile en référencement (...) Le GSE est un groupement très structuré. Un référencement national vaut pour chaque adhérent. » (annexe n° 43 cotes 1884-1893)

444. M. 57..., responsable au sein de la société TEN, a indiqué :

« M. 13... (société Cobatri + GSP) m'a indiqué lors du référencement de TEN au GSP pour 1997 qu'il fallait que je choisisse mon circuit de distribution. M. 13... et M. 58... ont indiqué qu'il fallait que je fasse attention si je continuais à vendre aux coopératives.

J'ai rencontré Monsieur 13... avant le 22 novembre, certainement en mai 96. M. 13... m'a invité à Bordeaux pour aborder le thème des coopératives pour m'indiquer qu'en vendant aux coopératives, TEN faisait concurrence à Cobatri.

J'ai donc menti lors de notre entretien avec M. F... (sté Descours et Cabaud) le 28 novembre 1996 car je ne pratique pas de différentiel de 20% entre les tarifs des coopératives et celui des grossistes. Cependant, cet argument m'a permis d'être référencé chez Descours et Cabaud.

Les tracasseries de TEN face aux ventes aux coopératives sont localisées sur la région de Nantes..... Les pressions des grossistes se sont surtout fait ressentir dans la région de Nantes.

M. V... de chez Richardson nous a demandé à Marseille si nous avions l'intention de continuer à vendre aux coopératives, en particulier celle d'Annecy.

M. W..., société Comafranc, m'a interrogé sur les coopératives. Il voulait que je cesse de vendre aux coopératives, en particulier, celle de Mulhouse. Son concurrent, la société Weber, a accepté que je vende aux coopératives contre une petite commission versée par TEN » (annexe 44 cotes 1990-1998).

445. De la même manière, M. 51..., responsable au sein de la société Comap a déclaré de manière plus subtile : « *Nous avons rencontré les gens du GSE pour faire le point de nos activités et à cette occasion nous avons éclairci nos choix de distribution* » (annexe n° 42 cotes 1834-1844).
446. M. 49..., président directeur général de la société Valentin a également déclaré (annexe 40 cotes 1181 à 1188) :

« (...) Nous avons été démarchés fin 95 par les grossistes. Ces derniers nous ont expliqué le mal que leur faisait les coopératives. Régulièrement, les grossistes nous demandent de clarifier notre politique commerciale et donc nous demandent si nous vendons toujours aux coopératives.

L'élément détonateur de ce tollé dans la profession a été le développement des coopératives hors Vendée. Les coopératives ont une clientèle captive. Par contre, les grossistes doivent au quotidien démarcher les clients. La charte Centramat reflète la position des grossistes. Les grossistes n'ont pas d'autres armes que de dire aux fabricants de ne plus livrer les coopératives.

J'ai refusé de vendre aux nouvelles coopératives. Pour les 3 coopératives les plus anciennes [PLS, VST et COVAP], j'ai déjà retardé à plusieurs reprises mes livraisons à leur égard. J'ai rencontré les coopératives. Je leur ai signalé qu'ils étaient en train de se mettre à dos la profession des grossistes. Je leur ai proposé de continuer de commercer avec eux s'ils acceptaient d'être facturés par un grossiste local. Ils ont refusé. Nous allons cesser de commercer avec les coopératives. Nous ne pouvons pas sacrifier notre marché « grossistes ». Nos grossistes nous font comprendre que les référencements sont conditionnées par notre non commerce aux coopératives (...)

J'estime que mes intérêts sont ceux des grossistes (...) A la FNAS, des grossistes que je ne citerai pas disent que les coopératives doivent mourir. J'ai demandé aux coopératives de trouver un compromis pour que nous puissions continuer à les livrer,

pour qu'ainsi nous ne soyons plus mis en demeure par les grossistes. J'ai un tarif pour les grossistes différent de celui des coopératives. Les coopératives supportent 5 points de plus. J'ai augmenté le tarif des coopératives pour les décourager de travaviller avec nous (...))»

b) Les difficultés d'approvisionnement des coopératives d'installateurs

1. *Les refus de vente et modifications discrétionnaires des conditions commerciales*

447. Les pressions exercées par les grossistes à l'encontre des fabricants résultent des actions concertées menées au niveau des « réunions Grands Confrères » et au sein de la FNAS telles que décrites précédemment. Face à ces pressions, les fournisseurs de produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations ont opposé des refus de vente aux coopératives d'installateurs et, pour les dissuader de leur passer des commandes, ont parfois modifié leurs conditions commerciales et augmenté leurs tarifs.
448. Selon les responsables de l'ORCAB (annexe 69, cote 3463 et s. procès-verbal du 4 septembre 1996), les négociants grossistes ont mis la pression sur les fabricants lorsqu'ils se sont aperçus que la phénomène coopératif se développait hors des pays de la Loire à partir de 1995 avec la création de deux coopératives d'installateurs en 1995 : la coopérative Alsace Sanitherm (AST) à Mulhouse et le Groupement Chauffage Sanitaire (GCS) à Epagny (Haute-Savoie), ce qui a entraîné de nombreuses difficultés d'approvisionnement auprès des fabricants.
449. Les difficultés des coopératives d'installateurs auprès des fournisseurs sont récapitulées dans le tableau ci-après.

Fabricants	Coopératives d'installateurs	Comportements
RONAL et SARREGU EMINES	AST (Alsace Sanitherm)	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe 68, cotes 3335 : « <i>Ronal (ou Sani-Metal) nous a indiqué par écrit qu'il ne nous livrerait plus car 30 % de leur chiffre était réalisé par Comafanc. De peur de perdre ce client, ils préfèrent ne pas nous vendre. Cependant, nous n'avons pas conservé ce courrier (...) pour obtenir un produit Ronal et démontrer qu'il vendait à quiconque, nous avons demandé à une société de nettoyage voisine (ACTAL Services) de commander une cabine de douche. Celle-ci l'a reçue et nous l'a refacturée [voir cotes 3427-3428] (...) La démarche fut la même pour Sarreguemines.</i> »</p> <p>Ronal et Sarreguemines sont mentionnées sur la liste de fournisseurs intitulée « <i>tension commerciales et refus de ventes en sanitaires</i> » établie par AST (cote 3403)</p>
DURAVIT	AST	<p>Refus de vente :</p> <p>PV AST, annexe 68, cotes 3335, 3427, 3428 « (...) <i>Duravit a avancé le même argument que P.C.T. [PCT Selles fabricant de sanitaire] en indiquant que le groupe LEHMANN avait une exclusivité locale de distribution pour ses produits</i> ».</p> <p>Duravit est mentionné sur la liste de fournisseurs intitulée « <i>tension commerciales et refus de ventes en sanitaires</i> » établie par AST (cote 3403).</p>
Roca	AST	<p>Refus de vente :</p> <p>PV AST, annexe 68, cotes 3335 « (...) <i>Roca serait prêt à travailler avec nous mais sans que cela se sache en particulier de S.M.E. (dans les Vosges - Epinal). Nous n'avons jamais eu d'échanges commerciaux. Son attitude a évolué à BATIMAT 95. Le premier jour du salon, Roca était prêt à nous livrer ; à la fin du salon, Roca ne voulait plus nous livrer.</i> » Le SME est une filiale des établissements Brossette.</p> <p>Note interne de M. Y..., FNAS (annexe 2, scellé Fnas 6 cote 233) « <i>Coop de H^e Savoie :Selon P. G..., l'évolution serait bloquée. Aucun fabricant n'accepterait de livrer (même Roca, avec sa sous marque GALA)</i> ». Roca est mentionné sur la liste de fournisseurs intitulée « <i>tension commerciales et refus de ventes en sanitaires</i> » établie par AST (cote 3403).</p>
Sotralco	AST	<p>Refus de vente :</p> <p>PV AST, annexe n° 68, page 11, cote 3337 : « (...) <i>SOTRALCO devait nous rencontrer à BATIMAT avec M. 76... pour fixer des conditions d'achat. SOTRALCO est référencé ORCAB. Nous pensions vraiment pouvoir commencer avec eux. Nous avons passé plusieurs commandes qui n'ont jamais été livrées. Nous avons menacé SOTRALCO d'action juridique, sans aller jusqu'à terme. (...) SOTRALCO fait des citermes à fuel.</i> »</p>
SEDAP	VST	<p>Refus de vente</p> <p>PV VST, annexe n° 66, cote 2877-2879 : « <i>Grundfos, Valentin, Campa, Sedap, Delta dore et Wirquin nous ont donc signalé que leurs produits étaient disponibles chez les grossistes. Ils demandent donc aux coopératives d'installateurs de s'approvisionner auprès des grossistes.</i></p>

Fabricants	Coopératives d'installateurs	Comportements
SFERACO	VST AST VST et AST VST et AST AST AST , VST et GCS (Groupement Chauffage Sanitherm)	<p>Modification des conditions commerciales</p> <p>PV VST, annexe 66, cote 2876 : « <i>Sferaco a subitement modifié ses tarifs à notre encontre. Il a avoué avoir subi la pression des grossistes. » ; « le 26-02-96, la société Sferaco modifie ses conditions à la hausse pour l'ensemble des coopératives d'installateurs de l'ORCAB (cote 3158) »</i></p> <p>PV AST (annexe 68 cote 3336) « <i>SFERACO a exigé de nouvelles formalités de notre part comparé aux premières négociations commerciales. Ils ont exigé des factures pro-forma, un paiement comptant. Ceci crée trop de difficultés de trésorerie pour nous».</i></p> <p>PV COVAP annexe n° 73, cote 3783 : « <i>A BATIMAT 95, nous avons demandé les conditions pour 96. Elles étaient conformes aux conditions antérieures. En février 1996, Sferaco revient sur les conditions 96 initiales (...) Ces nouveaux tarifs représentent une hausse de 5 à 10 % (environ). La COVAP n'a pas accepté ces nouveaux tarifs. Sferaco a confirmé que le courrier du 21/02/96 était le résultat de la pression des grossistes (Comafranc, Richardson et Brossette) »</i></p> <p>Lettre de SFERACO du 4.07.96 à l'ORCAB (annexe 66 cote 3161) : «<i>Nous vous appliquerons les conditions tarifaires conformément à notre accord 1996. Vous trouverez ci-joint le dernier tarif quantitatif en vigueur (mars 1996) sur lequel il faudra le 8 juillet appliquer la hausse de 4 %.</i> »</p> <p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe n° 68, page 10, cote 3336 : «<i>(...) Nous avons un refus de vente catégorique pour les vannes à billes chez SFERACO, même en appliquant leurs nouvelles conditions générales et donc en payant à la commande. (...) Certains marchés exigent la marque Sferaco pour les vannes à billes. » SFERACO est mentionnée sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciale et refus de ventes en chauffage » établie par AST (cote 3402)</i></p> <p>PV ORCAB annexe n° 69, page 8, cote 3463 : « <i>Suite à BATIMAT 95, beaucoup de fournisseurs ont durci leurs conditions aux coopératives d'installateurs ORCAB. SFERACO a eu la même attitude. Brossette et Comafranc ont exercé une pression auprès de SFERACO. Il a accepté de livrer les coopératives d'installateurs de l'Ouest mais pas la coopérative de Mulhouse et la coopérative d'Annecy ».</i></p> <p>PV COVAP (annexe n° 72, page 13, cote 3783) : « <i>SFERACO (...) se refuse de livrer à Alsace Sanitherm et GCS, la pression est telle chez PCT que ce fabricant ne livre pas les nouvelles coopératives d'installateurs ».</i></p>
Nicoll	ORCAB, AST, (annexe 68, cote 3332, 3421, 3422)	<p>Refus de vente</p> <p>«<i>(...) La société Nicoll fait des raccords d'évacuation. Après nous avoir envoyé ses tarifs comme suite à notre demande, la société Nicoll a toujours refusé de nous livrer. Le directeur régional de la société Nicoll, M. 77..., nous a indiqué que le seul moyen pour nous d'obtenir des produits Nicoll était de s'approvisionner auprès de grossistes ou même petites quincailleries locales. Aucune autre coopérative de l'ORCAB n'est parvenue à travailler directement avec Nicoll. » Nicoll est mentionné sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciales et refus de ventes en sanitaires » établie par AST (cote 3403)</i></p>
Sanijura	AST	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe 68, cote 3334 : «<i>(...) Sanijura n'a pas souhaité nous recevoir sur le stand à BATIMAT 95. Nous avons vendu du Sanijura mais après l'avoir acheté à VST » Cette entreprise est mentionnée sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciales et refus de ventes en sanitaires » de AST (cote 3403)</i></p>

Fabricants	Coopératives d'installateurs	Comportements
Geberit	AST	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe 68, cotes 3332 «(...) Geberit était prêt à travailler avec nous. Cependant, après BATIMAT 95, ils ont revu leur position et ont refusé de nous livrer. Nous n'avons donc pas commandé car nous savions que les commandes ne seraient pas honorées. Geberit fait des réservoirs de W.C. Geberit est un produit allemand, à forte notoriété locale ». Le 16 novembre 1995, le fabricant Geberit a indiqué à AST « Suite à votre courrier du 23 octobre dernier et à nos entretiens, j'ai le regret de vous informer que nous ne donnerons pas suite à votre demande pour l'exercice 1996. (cote 3419) ». Geberit est mentionné sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciales et refus de ventes en sanitaires » établie par AST (cote 3403)</p> <p>Courrier de Geberit à la société Richardson du 14 février 1996 : « Lors de notre entretien du 8 février dernier, M V... nous a fait part de vos préoccupations et plus particulièrement de celles de la filière professionnelle vis à vis du développement du mouvement coopératif. Pour notre part, nous avons renoncé à un référencement national au niveau de leur organe fédérateur l'ORCAB pour garder toute notre liberté d'action en fonction des situations locales et du partenariat que nous pouvons trouver auprès de nos distributeurs. La politique de notre groupe a toujours été claire et depuis plus de 50 ans, nous avons fait le choix de la filière professionnelle (...) A nos yeux une coopérative ayant comme adhérents des installateurs n'est pas à bannir de façon systématique de la filière à laquelle nous avons témoigné notre fidélité. Pour l'exercice qui vient de s'écouler, nous avons refusé toute ouverture de compte aux nouvelles coopératives qui se sont créées et nous n'avons aucune relation suivie avec celles se trouvant dans les zones d'influence du groupe Richardson».</p>
Grohe	AST	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe 68, cote 3334 : «(...) Le directeur France de Grohe m'a clairement indiqué que nous ne serions jamais livré en direct chez Grohe. Comafranc est le premier client de Grohe. » Cette entreprise est mentionnée sur la liste de fournisseurs intitulée « tensions commerciales et refus de ventes en sanitaires » de AST (cote 3403)</p>
Finimetal	AST	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe n° 68, pages 6 et 7, cotes 3332 et 3333). «(...) Nous avons commencé à travailler avec Finimetal dès octobre 1995. Le représentant local, Serge 78..., m'a remis une liste de conditions. La première livraison est parvenue 15 jours environ après la commande. A la 2^{ème} commande M. 79... nous a avertis par téléphone que nous ne serions plus livrés. Aucun écrit ne nous est parvenu à ce sujet. Après négociation la 2^{ème} commande a été livrée avec un long délai de livraison. Nous essayons régulièrement d'envoyer des commandes. Lorsque le chef de région ne voit pas nos commandes, nous sommes livrés. » Finimetal est mentionnée sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciale et refus de ventes en chauffage » établie par AST (3403)</p> <p>Modification des conditions commerciales</p> <p>PV AST, annexe n° 68, pages 6 et 7, cotes 3332-3333: « Nous avons commencé à travailler avec Finimetal dès octobre 1995. Le représentant local, Serge 78..., m'a remis une liste de conditions. (...) Les conditions négociées en septembre 95 avec Finimetal étaient applicables pour 96. Cependant, ils ne respectent plus ces conditions initiales. Sur notre dernière facture ne figuraient pas les 5 points de remise pour 10 pièces commandées. » Une télécopie du 21 septembre 1995 a été transmise à la coopérative AST, qui précise les conditions initiales du fabricant Finimetal (annexe au procès-verbal AST, cote 3416).</p>

Fabricants	Coopératives d'installateurs	Comportements
Thermador	AST	<p>Refus de vente,</p> <p>PV AST, annexe n° 68, page 7, cote 3333-3334, 3409-3413: « <i>THERMADOR a refusé que son logo paraisse dans notre tarif. Ce fut le motif invoqué pour ne pas commerçer avec nous alors que dans un premier temps THERMADOR confirmait nos conditions d'achat (...) La commande de THERMADOR du 23.10.95 n'a pas été honorée. THERMADOR a réagi par lettre du 24.10.95</i> » Thermador est mentionnée sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciale et refus de ventes en chauffage » établie par AST (cote 3403)</p>
		<p>PV ORCAB, annexe 69, cotes 3463 à 3465 « <i>Grundfos et THERMADOR font les mêmes produits (des circulateurs) substituables. Ces deux fournisseurs ont changé leurs conditions de vente et ne nous permettent plus de commerçer avec eux.</i> »</p>
Villeroy et Boch	AST	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe 68, cote 3334 : « (...) Villeroy et Boch a été contacté à BATIMAT en novembre 1995. Le directeur régional a clairement dit qu'il ne pouvait pas négocier avec nous car il craignait les pressions des fabricants locaux. Malgré plusieurs autres contacts, aucune négociation n'a pu être engagée. » Cette entreprise est mentionnée sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciale et refus de ventes en sanitaires » de AST (cote 3403)</p>
		<p>PV ORCAB, annexe 69, cote 3462 « <i>Dès que les tarifs [de Villeroy & Boch] ont été diffusés chez nos artisans les grossistes se sont plaints auprès de Villeroy et Boch. Ce dernier a cessé de nous livrer. Depuis les relations se sont régularisées.</i> »</p>
Neomedian	AST	<p>Rétrocession</p> <p>PV AST, annexe 68, cote 3334 : « <i>Il arrive que Neomedian nous livre directement, cependant c'est facturé à VST (...) Les fabricants, par l'intermédiaire des représentants locaux essayent même de limiter le phénomène de rétrocession entre coopératives d'installateurs. Ils indiquent que la coopérative n'étant pas l'interlocuteur direct du fabricant, ne pourra assumer la garantie et le S.A.V.(cote 3340)</i> ». Les membres de l'ORCAB interrogés ont précisé: « <i>Pour survivre, nous faisons de la rétrocession de produits de marque entre coopératives d'installateurs</i> » (annexe n° 69, cote 3467). Ces rétrocessions ne seraient pas sans causer quelques difficultés selon la Coopérative COVAP (annexe n° 72, cote 3783) : « <i>Même si nous pouvons en théorie rétrocéder à ALSACE SANITHERM et G.C.S. ceci entraînerait des coûts.</i> ». Le directeur général de VST, a ajouté (annexe n° 66, cote 2878) : « <i>nous ne pouvons pas fonctionner par rétrocession sur de trop gros volumes. Il y aurait très vite des problèmes de capacité de livraison entre coopératives d'installateurs</i> ».</p>
PCT Selles	AST	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe 68, cotes 3334, 3335 : « (...) PCT a refusé de commerçer avec nous et a indiqué que COMUTHERM avait l'exclusivité de la vente des produits PCT sur Mulhouse. » COMUTHERM est un grossiste sanitaire-chauffage situé à Mulhouse.</p> <p>PV COVAP (annexe n° 72, page 13, cote 3783) : « <i>la pression est telle chez PCT que ce fabricant ne livre pas les nouvelles coopératives d'installateurs</i> ».</p>
DELTA DORE	VST	<p>Refus de vente</p> <p>PV, annexe n° 66, cote 2877 : « <i>C'est un fournisseur intéressant qui fait des produits de haute technicité et très fiable. Malheureusement, il a toujours refusé de travailler avec nous</i>»</p>

Fabricants	Coopératives d'installateurs	Comportements
Salmson	AST	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe 68, cote 3338 : « <i>Salmson et Grundfos ont refusé de nous voir à Bâtiment 95</i> ». Cette entreprise est mentionnée sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciale et refus de ventes en chauffage » établie par AST (cote 3403)</p> <p>Note préparatoire d'une rencontre entre la société Brossette et Grundfos en date du 16 juin 1994, comparant les relations commerciales de Grundfos et de POMPES SALSMON, son principal concurrent annexe 7 scellé 5 cotes 103-103) :</p> <p>« <i>SUJETS de LITIGE - Salmson</i></p> <p><i>Direct installateurs et exploitants</i> <i>12% du CA avec la plupart des gros installateurs et grands exploitants sur une grande partie de la gamme</i> <i>Sauf petits circulateurs</i> <i>Pratique très marqué en Ile de France</i></p> <p><i>Coopératives :</i> <i>Suite à un rapprochement avec Brossette Nantes, Salmson s'est engagée à arrêter toute livraisons avec les coopératives de Vendée, ce qui est fait, mais elles restent alimentées semble-t-il par COSSESSAT, Coop de Niort. Avons demandé arrêt avec cette Coop. »</i></p>
		<p>PV VST annexe n° 66, cotes 2872 et 2876 : « <i>Salmson pourrait égaler Grundfos (qualité, produits, gamme complète, suivi produit). Cependant, il refuserait certainement de nous livrer des circulateurs. (...) Salmson refuse de nous livrer les petits circulateurs et les circulateurs domestiques du fait de la pression des grossistes. (...) La solution qui se dessine n'est pas tout à fait substituable car nous devons nous adresser à plusieurs fournisseurs pour obtenir au final une gamme complète.</i> »</p>
Campa	VST	<p>Refus de vente PV M. A... annexe n° 66, cote 2877-2879 : [Les représentants du fabricant CAMPA] « <i>nous ont signalé par oral qu'il refusaient de nous vendre</i> ». </p>
Acova	VST	<p>Modification des conditions commerciales</p> <p>Document manuscrit communiqué aux enquêteurs (annexe 66 cote 3235) : « <i>Acova, partenaire de VST depuis 1984, en date du 5/08/1996 nous informe d'une baisse de nos remises suite à une nouvelle politique commerciale.</i> ». Par un courrier du 1^{er} août 1996, la société Acova avait informé la coopérative VST de sa nouvelle politique commerciale (cote 3239). « <i>(...) la société Acova souhaite redéfinir sa politique commerciale, ainsi que les barèmes et conditions de vente face aux évolutions actuelles de ses marchés. Ces dispositions ainsi que les textes en vigueur ne sont pas sans conséquence sur nos relations commerciales avec VST, puisqu'elles nous imposent, comme évoqué lors de l'entretien du 15 juillet dernier, de modifier sensiblement vos conditions d'achat. Vous voudrez bien noter qu'une remise uniforme de 32 % sera appliquée sur nos tarifs, base actuelle de facturation pour vos commandes enregistrées à partir du 2 janvier 1997</i> » alors que les remises dont bénéficiait la coopérative de la part du fabricant à Acova variaient de 38,12 % à 42,20 % en 1995-1996 (cote 3238).</p> <p>PV annexe n° 69, cote 3461 : « <i>Acova a redéfini sa politique commerciale en août 1996. Ils nous ôtent 10 points de remise.</i> »</p>
		<p>Modification des conditions commerciales</p> <p>Blocage des commandes de GCS des 26 et 27 /01/1996 (annexe n° 73,cote 4473) et Réponse de PIEL du 15/02/1996 (cote 4472) : « <i>(...) ma position se limite à revoir les conditions tarifaires qui vous ont été consenties. Celles-ci ne correspondant pas à la grille tarifaire accordée aux coopératives d'installateurs. En effet, la remise pouvant vous être accordée est de 25 % + 7 % pour stockage et redistribution.</i> »</p>
Piel	GCS	

Fabricants	Coopératives d'installateurs	Comportements
Saunier Duval	ORCAB	<p>Refus de vente : Courrier du 8 mars 1995 de la société Saunier Duval à la société Brossette BTI (annexe n° 9, scellé Brossette 2, cotes 16 et 17), faisant suite à une lettre de pression (cote 15), indique : « <i>En résumé, celui-ci [M. 80..., de la coopérative COVAP] nous a passé une commande le 16 décembre 1994. Je lui ai fait savoir par fax que nous ne pouvions l'acceptée en l'état et je lui ai proposé de s'adresser à un de nos partenaires de la région tel que Brossette avec qui nous avons un accord de partenariat et auprès duquel il pourrait sans doute obtenir des conditions préférentielles. (...) A ce jour, la commande n'est toujours pas livrée.</i> »</p>
Wirquin	VST COVAP	<p>Modification des conditions commerciales</p> <p>Annexe n° 66, cote 2874 : « <i>(...) Nous sommes restés 2 mois sans produits Valentin. Nous avons trouvé des produits substituables chez Wirquin et Schaffaer-Vludi, Viéga (...). Wirquin a subi à son tour les pressions des grossistes. En conséquence, ils ont augmenté à notre égard leur tarif de 15 à 30 %.</i> »</p> <p>Courrier du 26 février 1996 de la société Wirquin à la COVAP (annexe n° 73, cote 4311) : « <i>Nous ne bénéficions à ce jour d'aucun référencement pour 1996 si ce n'est dans la pratique que pour nos abattants gamme Arco. Nous ne pouvons de ce fait vous accorder des conditions privilégiées pour 1996, ni en terme de tarification de remises arriérées et de BFA. De ce fait, vous trouverez, ci-joint, notre tarif applicable au 1^{er} avril 1996. Notre tarif est net, sans remise, sans BFA.</i> » alors que la COVAP bénéficiait entre 1992 et 1996 de BFA (cote 4261 à 4266).</p> <p>Courrier de du 30 avril 1996 de la COVAP à Wirquin (annexe n° 73, cote 4355) : « <i>Dans le respect de nos engagements, nous sollicitons l'exécution de notre commande du 11 avril 1996 (...) aux conditions de tarifications normalement convenues au 1^{er} mars dernier. Dans le cas où vous n'exécuteriez pas la livraison de notre commande et celles à venir aux conditions de tarification et de livraison prévues (...) nous serons dans l'obligation de saisir le service de la concurrence et des prix au regard d'une hausse abusive et de pratique discriminatoire de votre fait caractérisant dans les faits un véritable refus de vente.</i> »</p> <p>PV COVAP (annexe 72 cote 3781) « <i>Nous avons menacé Wirquin d'une action devant les tribunaux. Wirquin nous a livré, facturé aux nouveaux prix et nous a envoyé un avoir séparé pour équivaloir à nos anciens tarifs.</i> »</p>
Desbordes	AST et GCS ORCAB	<p>Rupture des relations commerciales</p> <p>Note de la société Martin Belysoud (annexe n°15, scellé GSE 4, cote 29) indique : « <i>Contact Cocherel/Genovese de Desbordes, 1) Stoppent les relations avec la COOPERATIVE 74, suite aux pressions fortes de MBSA, Brossette, Richardson, Comafranc. Ont demandé en contrepartie à certaines de ces enseignes de mieux promouvoir Desbordes</i> »</p> <p>PV ORCAB, annexe n° 69, page 10, cote 3465 : « <i>La société Desbordes nous a communiqué les pièces 3, 4 et 5. La société Desbordes (à Lyon) continue à nous approvisionner mais ne livre pas, compte tenu des pressions des grossistes, les coopératives d'installateurs d'Annecy et de Mulhouse.</i> »</p>
Morel et Wilo	ORCAB	<p>Refus de transmettre ses conditions commerciales</p> <p>Annexe n° 69, cote 3463: « <i>Morel était son concurrent (RIQUIER). Il ne fut pas référencé en 96 car ses conditions ne nous sont jamais parvenus</i> » (...) « <i>Nos coopératives d'installateurs n'ont pas accès aux produits Wilo</i> » (cote 3466)</p>

Fabricants	Coopératives d'installateurs	Comportements
Grundfos	VST, COVAP, PLS et SACAIS	<p>Rupture des relations commerciales</p>
		<p>Lettre du 25 avril 1996 de Grundfos informant les coopératives VST, COVAP, PLS et SACAIS de sa nouvelle politique commerciale et de sa décision « <i>de ne plus accepter de livrer et facturer, directement à des installateurs ou leurs associations, des produits normalement et régulièrement tenus en stock par la distribution traditionnelle. Ces dispositions s'appliquent à compter du 1^{er} août 1996</i><!-- ». (annexe 66 cote 3045) Ce courrier a été confirmé par trois autres courriers du 27 juin, 19 juillet et 30 août 1996 (VST : annexe 66 cote 3031-3333-3335 et 3045 ; COVAP, annexe 72, cote 3785, annexe 73, cote 4505 à 4511, 4518 à 4525; PLS, annexe 71, cotes 3572, 3573, 3575, 3577 ; SACAIS annexe 70, cotes 3537, 3741)</p--> </p>
		<p>PV <i>Grundfos</i> (annexe n° 41, pages 5 et 9, cotes 1425-1426 et 1430) : « <i>Les grossistes ont durci leurs pressions suite à la création de nouvelles coopératives d'installateurs hors de Vendée. Je ne pense pas que cela puisse représenter une menace réelle pour les parts de marché des grossistes, mais je peux comprendre la crainte des grossistes. (...) La création des nouvelles coopératives d'installateurs a eu lieu en 95, ce qui expliquerait que les grossistes aient commencé leurs pressions à BATIMAT 95. (...) Nous avons dénoncé notre contrat qui nous lie aux coopératives d'installateurs pour satisfaire les grossistes. Nous n'avions pas de réel choix car nous réalisons 220 millions de francs avec les grossistes et 3 millions avec les coopératives d'installateurs. (...) Pour justifier de notre modification de politique commerciale et de la rupture du contrat auprès des coopératives d'installateurs, nous reprenons les arguments avancés par les grossistes (pas de force de vente, dénonciation du statut de grossiste). Les grossistes suivants nous ont dit clairement qu'ils cesserait leurs achats auprès de nous, si on persévérait à commercer avec les coopératives d'installateurs : Brossette, Richardson, Sogedesca et Martin Belysoud. (...) Nous n'avons pas participé aux journées portes ouvertes de nos 3 coopératives d'installateurs clientes cette année. Ceci est le fruit des pressions exercées par les grossistes. »</i></p>
AST		<p>PV <i>AST</i>, annexe 68, cote 3338 : « <i>(...) Salmson et Grundfos ont refusé de nous voir à BATIMAT 95. (...) Nos confrères d'Annecy ne peuvent obtenir des produits Oras. Nous rétrocédons les produits Oras à GCS. Oras nous facture directement. </i> ». Cette entreprise est mentionnée sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciale et refus de ventes en chauffage » établie par <i>AST</i> (cote 3403)</p>
VST		<p>Modification des relations commerciales</p>
		<p>PV <i>VST</i>, annexe 66, cotes 2871-2874, 3031-3033, 3035,3045 annexe 41, cotes 1425, 1426, 1430 : « <i>Nous avons toujours eu de bonnes relations commerciales avec Grundfos. Le contrat de coopération conclu en 1991 est encore valable aujourd'hui. Il est reconduit par tacite reconduction. (...) Le 25.04.96 Grundfos nous annonce une nouvelle politique commerciale (...) Nous leur avons rappelé l'existence du contrat de coopération pour 96. Ils continuent de nous livrer pour 96. (...) Par lettre du 30 août 96, Grundfos nous explique comment il souhaite s'extraire de ce litige avec les grossistes. (...) En septembre 1996, Grundfos ne participera pas à notre journée porte ouverte. Ils venaient toujours les années précédentes ».</i></p>
ORCAB		<p>PV <i>ORCAB</i>, annexe 69, cote 3465 « <i>Grundfos et THERMADOR font les mêmes produits (des circulateurs) substituables. Ces deux fournisseurs ont changé leurs conditions de vente et ne nous permettent plus de commercer avec eux. </i> » et Lettres de la société <i>Grundfos</i>, cotes 3035, 3045</p>

Fabricants	Coopératives d'installateurs	Comportements
Valentin	VST COVAP PLS	<p>Déclaration de Valentin : « <i>Ils [les grossistes] nous ont fait savoir qu'il leur était délicat de distribuer les mêmes articles que vous et qu'ils attendaient que notre société fasse un choix de réseau de vente non équivoque. (...) Notre intérêt de fabricant se confond avec celui de la filière qui nous assure le plus de travail. (...)</i> », (annexe n° 74, cote 4566).</p> <p>Refus de vente et Modification des conditions commerciales</p> <p>Assignation de la société Valentin pour refus de vente a été produit (annexe 66 cote 3094 à 3100) et PV Valentin, annexe n° 66, cote 2874: « (...) Nous sommes restés 2 mois sans produits Valentin. Nous avons trouvé des produits substituables chez Wirquin et Schaffaer-Vludi, Viéga (...). Valentin a été obligé de nous livrer par décision du juge aux conditions initiales(...). Ils ont donc repris leurs relations avec nous (+ 5% sur les tarifs) (...) Nous avons perdu 8 % de remise en 01/96».</p> <p>PV COVAP, annexe n° 72, cotes 3777 à 3780 : « <i>Nous travaillons avec Valentin depuis 1982. Nous n'avons pas eu de problèmes avec ce fournisseur (...). En fin février 96 et début mars, Valentin a bloqué les livraisons à COVAP. Il nous a expliqué qu'en décembre 1995, janvier, février 96, il n'avait pas eu de commande des grossistes (groupes). Il avait donc eu la pression et boycott des grossistes. En conséquence, il a cédé à la pression des grossistes et a arrêté de nous livrer (...) Nous avons menacé Valentin de le poursuivre pour refus de vente. M. 49... est venu à la COVAP le 27 juin 1996. Valentin a repris ses relations commerciales avec nous. Cependant, les livraisons n'étaient pas fiables, les délais incertains. Valentin nous incitait à nous approvisionner chez les grossistes ou en GSB. Nous ne souhaitons pas d'intermédiaire entre le fabricant et nous (...) Les délais de livraison étaient habituellement de 15 jours. De mars à juin, ils se sont considérablement allongés pour atteindre au maximum 5 à 6 semaines. Le représentant de Valentin ne passe plus chez COVAP depuis janvier 96 (...) Nos commandes de pièces détachées étaient également bloquées</i> » (voir cotes 3467-3480)</p> <p>Courrier du 20 mars 1996 de PLS à Valentin (Annexe 71 cote 3650) : « <i>Suite à nos différents entretiens téléphoniques, concernant votre décision de supprimer toutes relations commerciales, et ne pas livrer nos dernières commandes en cours [voir cotes 3739-3752], nous nous voyons dans l'obligation d'entamer une procédure judiciaire à votre encontre, pour 'refus de vente'</i> ».</p>
Riquier	VST COVAP ORCAB PLS	<p>Refus de vente</p> <p>Annexe n° 66, cote 2876 « <i>Nous ne travaillons plus avec le fabricant RIQUIER. Il nous a signalé en décembre 1995 qu'il ne nous livrerait plus. Il en est de même pour les autres coopératives d'installateurs ORCAB</i> »</p> <p>PV COVAP, annexe 72, cotes 3776 et 3777 « <i>A Batimat 95, Riquier nous a signalé qu'il ne pouvait plus nous livrer compte tenu des pressions exercées, par les grossistes. Riquier nous a expliqué que le chiffre réalisé chez les grossistes était important. Riquier nous a indiqué que travailler avec les coopératives d'installateurs reviendrait à mettre en péril son entreprise(...). Riquier était le premier fournisseur à nous refuser la vente. Nous ne l'avons donc pas poursuivi. Selon ses termes à BATIMAT 'il préférerait se couper le petit doigt (soit ne plus travailler avec les coopératives d'installateurs) que se couper la tête' (soit subir le boycott des grossistes) (...). Nous avons toujours eu de bonnes relations commerciales avec Riquier avant cette cessation brutale de leur part. Nous travaillons avec eux depuis 3 ans environ</i> »</p> <p>PV ORCAB, annexe n° 69, cote 3463 : « <i>RIQUIER, fabricant de raccords en laiton dans le Nord, a cessé de livrer toutes les coopératives d'installateurs en décembre 1995. RIQUIER était référencé ORCAB.</i> »</p> <p>Annexe n° 71, cote 3744 : « <i>Copies des dernières commandes qui n'ont jamais été livrées. La dernière réception de marchandises a eu lieu le 17 octobre 1995.</i> »</p>

Fabricants	Coopératives d'installateurs	Comportements
Ysolis	GCS	<p>Refus de vente</p> <p>Courrier du 2/02/96 de la société YSOLIS à GCS (annexe n° 12, scellé Richardson 4, cote 138) : « <i>J'ai bien reçu votre lettre du 1^{er} février qui n'a pas manqué de me surprendre. En aucun cas, il ne s'agit d'un refus de vente. En effet notre politique commerciale consiste à distribuer nos produits par l'intermédiaire de grossistes en matériels de chauffage, de climatisation et de réfrigération. Ce sont ces sociétés spécialisées qui peuvent revendre librement nos produits aux artisans ou installateurs. Nous vous invitons donc à contacter par exemple la société Richardson à Annecy, qui sera à même, j'en suis persuadé, de vous fournir nos produits aux meilleures conditions de délai et de prix.</i></p>
	ORCAB	<p>Note du 1^{er} mars 1995 de la société Brossette BTI à M. 81..., responsable de l'antenne Brossette de la Roche sur Yon (annexe n° 9, scellé Brossette 2, cote 11) indiquant à propos d'YSOLIS : « <i>se retire de l'ORCAB (demande de M. 81...) qui est livré actuellement par Hutchindson</i> » et Courrier du 6 février 1996, la société YSOLIS a indiqué à M. 81... que le fabricant YSOLIS « <i>ne travaille plus avec les coopératives d'installateurs depuis 2 ans</i> ». (cote 14)</p>
Tolerie émaillerie nantaise (TEN)	AST, GCS, VST, ORCAB, COVAP, PLS	<p>Refus de vente et conditions commerciales discriminatoires :</p> <p>Courrier du 26 novembre 1996 de TEN à l'attention de M. 58... de la société Cobatri (annexe n° 14, scellé GSP 3, cotes 35 et 36) : « <i>3) <u>Coopératives d'installateurs</u> : Comme nous vous l'avons dit, spécialement autour de Nantes, nous n'avions pas de grossistes distribuant nos produits. Aussi nous avons été amenés avec d'autres collègues à livrer les coopératives d'installateurs de notre région. Depuis une année, nous avons certaines remarques pour cette distribution, pour ne pas être en conflit avec le circuit grossistes sanitaires, nous avons décidé de ne plus livrer toute nouvelle coopérative, de maintenir un écart de prix de 20 % entre les coopératives d'installateurs que nous avons, et nos grossistes distributeurs, d'aider dans votre groupement Mafart Rennes, Cobatri Nantes et Saint-Nazaire, Faouet et Bernard, seuls concernés par cette concurrence.</i></p>
Oras	GCS	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST annexe n° 68, page 12, cote 3338 : « <i>(...) Nos confrères d'Annecy ne peuvent obtenir des produits Oras. Nous rétrocédons les produits Oras à GCS. Oras nous facture directement</i> »</p>
Werit	AST	<p>Refus de vente</p> <p>PV AST, annexe 68, cote 3337. WERIT est mentionnée sur la liste de fournisseurs intitulée « tension commerciale et refus de ventes en chauffage » établie par AST s'agissant du refus de vente d'une cuve à fioul (cote 3402).</p>

2. Les autres difficultés faisant suite aux tensions commerciales et aux refus de vente

450. Les refus de vente des fournisseurs de produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations et la modification de leurs conditions commerciales n'ont pas été sans conséquence pour les coopératives d'installateurs. Ces dernières ont évoqué des difficultés d'ordre divers telles que l'impossibilité d'accéder aux grandes marques, la recherche de produits de substitution, tant au niveau national qu'à l'importation, des difficultés de trésorerie, l'absence de relations commerciales directes avec les fournisseurs, une gestion de portefeuille des fournisseurs plus complexe, une gestion des stocks coûteuse, et enfin des difficultés pour assurer le service après-vente.

451. A titre d'exemple, le fabricant de robinetterie Grohe a clairement affiché sa politique pour l'année 1997 vis-à-vis des GSB en envoyant aux grossistes le courrier suivant (annexe 5 scellé 5 cote 14) :

« \Rightarrow Formulation de la stratégie :

MAITRISER L'APPROVISIONNEMENT de la GSB EN PRODUITS de la MARQUE Grohe en CANALISANT LA DIFFUSION DES PRODUITS ET en PROTEGEANT le RESEAU TRADITIONNEL / DISTRIBUTEURS / INSTALLATEURS (...)

CIBLER sur 3 groupes Européens et significatifs sur le marché :

- Leroy Merlin

- Castorama

- OBI

(...) *VENDRE DES PRODUITS SPECIFIQUES GSB uniquement :*

- EUROLINE

- GROHTERM

A l'exclusion des produits RELEXA

\Rightarrow *pas de Groheart ni Grohedral en GSB ni à terme de PRODUITS figurant au catalogue et/ ou tarif public Grohe.*

(...) *LES INTERDITS*

- *Ceux qui ne travaillent pas avec Grohe aujourd'hui tels que Bricorama, Bricomarché, Boite à Outils, Batkor*

- *BRICO-DEPOT, CAMIF*

- *LES GSA sans exception »*

c) Les difficultés d'approvisionnement des grandes surfaces de bricolage en chaudières murales à gaz

452. Les grandes surfaces de bricolage ont également connu des difficultés d'approvisionnement tant auprès des fournisseurs que des négociants grossistes dues pour une large part aux pressions exercées sur les fournisseurs, en particulier les fournisseurs de chaudières murales à gaz, par les fédérations et syndicats professionnels, d'une part, les négociants grossistes, d'autre part.

1. Les difficultés d'approvisionnement de la société Castorama

453. Mlle 82..., chef de rayon sanitaire du magasin Castorama de Helleennes (59), a déclaré (annexe n° 49, cotes 2121 et 2122) : « *Vous avez constaté que nous proposions en promotion une chaudière Saunier Duval SD 223 C (...) au prix de 6 990 F au lieu de 7 990 F. Sur ce produit, nous avons subi une hausse très importante en mai-juin 1996 puisqu'elle est de l'ordre de 30 % (2 passages de hausse en l'espace d'un mois). Nous avons eu quelques problèmes d'approvisionnement avant l'application de ces hausses puisque les grossistes avaient pour consigne de répercuter la hausse bien avant son application prévue par Saunier lorsque notre enseigne voulait s'approvisionner auprès des grossistes pour stocker avant la hausse importante prévue. Les autres marques référencées sont Chaffoteaux et Maury, Elm Leblanc. Nous ne connaissons pas de*

problèmes particuliers avec ces marques. Par contre la marque Frisquet ne nous livre plus. Nous avons trouvé un produit de substitution Geminox. Nous envisageons l'année prochaine d'élargir notre offre ».

454. Ces déclarations ont été confirmées par la société Dubois matériaux, filiale de la société Castorama (annexe n° 49, cote 2296) : «*Pour Saunier Duval, nous ne distribuons les produits qu'aux installateurs. Pour Chaffoteaux, nous ne livrons que Castorama et il s'agit d'un modèle ancien réservé aux GSB. Au début de l'année 1996, nous livrions en Saunier Duval les professionnels et Castorama. En mai 1996, la direction de Saunier Duval m'a demandé de choisir entre le circuit des installateurs ou la GSB. A ce moment, il m'a été dit qu'il y aurait 2 circuits d'achat, celui qui ferait le choix des installateurs mais qui en contrepartie aurait des conditions particulières, celui qui ferait le choix des GSB avec des conditions tarifaires, l'écart se situant d'environ 30 %* ».

2. Les difficultés d'approvisionnement du groupe Leroy Merlin

Les déclarations des représentants de Leroy Merlin

455. M. Daniel 83..., chef de produits achats-chauffage de la société Leroy Merlin SA a déclaré (procès-verbal du 18 septembre 1997, annexe n° 49, cotes 2329 et 2330) : «*Pour l'achat de chaudières, vous trouverez dans les magasins, les marques suivantes : ELM, Chaffoteaux, Saunier Duval, Wolf et Leroy Merlin. En ce qui concerne ELM, nous n'obtenons des grossistes que des chaudières d'anciennes générations. Néanmoins nous sommes en train de développer en collaboration avec ELM une chaudière spécifique à la GSB. (...) Pour Chaffoteaux, même chose, nous n'avons que des chaudières d'anciennes générations car ce sont les seules que nous pouvons obtenir. Par contre nous avons une chaudière spécifique GSB qui n'est pas exclusive à Leroy Merlin. Ce marché vient de débuter depuis juillet et je ne sais pas si ce modèle est bien perçu des consommateurs. Au niveau technique, la chaudière spécifique GSB de Chaffoteaux est similaire à la NECTRA, modèle que je n'ai jamais réussi à avoir jusqu'à présent. (...) Concernant Saunier Duval, nous n'arrivons plus à obtenir quoi que ce soit chez les grossistes. Les grossistes m'ont indiqué qu'ils avaient signé un contrat leur interdisant de livrer les GSB. (...). J'aimerais commercialiser les chaudières de marque Frisquet, mais ce fournisseur me répond non en me disant que c'est la filière professionnelle et qu'il ne travaille pas avec les GSB* ».
456. Mlle 84..., juriste de la société Leroy Merlin SA, a déclaré de son côté (cote 2118) : «*Depuis le mois de mai 1996, le plus gros fournisseur de France a mis en place un réseau de distribution sélective du jour au lendemain. Toutes les commandes en cours, à savoir chaudières, pièces de rechange et pièces permettant les installations, ont été bloquées. A ce jour, des matériels en stock sont invendables en l'état car nous avons d'énormes difficultés à être approvisionnés pour l'installation* ».
457. M. Philippe 85..., responsable de la succursale de Marcq en Baroeul de la société Brossette BTI, a déclaré pour sa part (procès-verbal du 3 septembre 1997, annexe n° 49, cotes 2185 à 2188) : «*Les années précédentes sur la marque Saunier Duval nous avons eu des problèmes de concurrence avec les grandes surfaces de bricolage compte tenu des prix très bas qu'ils pratiquaient et sur lesquels nous ne pouvions pas nous aligner, leurs prix TTC étant inférieurs aux prix pratiqués à l'installateur HT. J'ai envoyé un courrier à la direction de Saunier Duval en leur demandant de retirer les produits de la vente dans les grandes surfaces ou de faire remonter les prix* ».

458. La sécurité des consommateurs a été l'argument invoqué, d'abord par les négociants, puis par les fournisseurs, pour empêcher la vente de chaudières murales à gaz aux grandes surfaces de bricolage bien que le niveau des prix pratiqués en GSB soit apparu comme la véritable participation, M. X..., délégué général du Groupement des fournisseurs de matériels de chauffage central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC), a ainsi déclaré (procès-verbal du 11 juillet 1997, annexe n° 51, cotes 2498 et 2499) : « *La vente en GSB de produits chauffage surtout les chaudières et brûleurs devrait être interdite. Elle incite au travail au noir et pose des problèmes de sécurité. S'agissant de l'exemple de Belfort à savoir le partenariat entre Leroy Merlin et une association d'installateurs, le problème de la sécurité est traité ; cependant cet exemple ne peut pas être généralisé, car la filière professionnelle n'a pas à régler les problèmes de sécurité GSB (...) Les GSB utilisent des produits de marque et pratiquent des prix d'appel. Or, les installateurs se retrouvent en difficulté dès lors qu'il souhaitent appliquer le prix public conseillé qui est considéré comme le prix normal (...) Notre souci est le respect de la filière professionnelle, sa cohérence aussi, nous souhaitons nous associer aux différents accords qui visent à ce respect et à la professionnalisation de la filière* » .

La charte Sécurité et Tranquillité Consommateur Leroy Merlin

459. Aussi, la société Leroy Merlin a été amenée à élaborer elle-même une charte « sécurité et tranquillité consommateur » qui vise à garantir la sécurité des installations des produits de chauffage commercialisés par les grandes surfaces de bricolage (annexe 49 cotes 2334-2368). M. 83..., chef de produits achat-chauffage, a déclaré au sujet de ces documents (procès-verbal du 18 septembre 1997, annexe n° 49, cotes 2330 et 2331) :

« Leroy Merlin, pour garantir une sécurité maximale du consommateur, a mis au point toute une série de mesures :

- un guide du chauffage central qui donne de façon exhaustive des informations sur le chauffage et aide le consommateur à définir ses besoins.

- lorsqu'un consommateur achète une chaudière Leroy Merlin, le conseiller de vente lui remet obligatoirement un document information demande de mise en service. Ce document est d'ailleurs signé par le consommateur. Il l'informe du caractère obligatoire de la mise en service par un professionnel agréé de la marque.

Ce document dès qu'il est signé par le consommateur est transmis à la station SAV (Promo Services ou Cofima) au partenaire Leroy Merlin. Il est clair que de la façon dont est rédigé ce document, la mise en service doit être faite par un technicien – impérativement -. Ce service est bien entendu gratuit pour le client.

Un troisième document a été créé, il s'agit de la charte 'sécurité tranquillité consommateur' qui est remis au consommateur lorsqu'il est fait une étude de ses besoins. L'ensemble des services Leroy Merlin dont notamment la pose, la mise en service et la garantie est contenu dans ce document ».

460. La charte « sécurité et tranquillité consommateur » comporte trois recommandations de la société Leroy Merlin (annexe n° 49, cotes 2334 à 2337) :

« Nous vous recommandons :

1- d'effectuer votre installation par un professionnel qualifié (PGN, PGP, Qualibat....)

2- de ne pas mettre en fonctionnement la chaudière avant d'effectuer la mise en service gratuite par notre technicien agréé par la marque (dont nous tenons les coordonnées à votre disposition)

3- de souscrire auprès du réseau de techniciens agréés de la marque un contrat d'entretien ou d'effectuer au moins une fois par an un entretien de votre chaudière et de votre installation de chauffage central vous permettant ainsi d'être en conformité avec votre assurance habitation, d'assurer à votre installation un rendement optimal, une longévité accrue et une sécurité parfaite. »

461. Le guide du chauffage central présente en page 2 (cote 2339) douze engagements de la société Leroy Merlin parmi lesquels figurent les engagements suivants :

- La pose du matériel : « *En matière de chauffage, la sécurité doit être absolue. A cet égard, nous vous conseillons les services de nos partenaires professionnels qualifiés pour la pose de votre chauffage central. Ils sont sélectionnés selon un cahier des charges établi par nos soins. Dans le cas d'une pose par vos soins, nous vous recommandons fortement de la réaliser conformément aux règles de l'art et aux normes techniques en vigueur (seul Qualigaz certifiera la conformité de votre installation, condition indispensable à l'ouverture du gaz et à la réalisation obligatoire de la mise en service)* ».
- La mise en service de la chaudière : « *Pour votre sécurité, nous faisons réaliser gratuitement et automatiquement la mise en service de votre chaudière. Elle est obligatoire et reste une condition essentielle de la garantie. Lors de votre achat nous vous informons sur l'importance de la mise en service* ».
- L'entretien de votre chaudière : « *Nous vous recommandons de réaliser l'entretien annuel de votre installation de chauffage central et vous expliquons l'importance de cet entretien. Vous pourrez choisir la formule d'entretien qui vous convient parmi celles proposées lors de la mise en service de votre chaudière* ».
- La garantie « Constructeur » : « *Nous sommes garants de l'application des garanties contractuelles des constructeurs et importateurs des produits que nous distribuons. Ces garanties sont à consulter dans votre magasin. La garantie d'une chaudière ne s'applique que si le contrôle et la mise en service sont effectués avant son utilisation. (...)* »
- Les autres engagements portent sur le prix, les facilités de paiement, la qualité du conseil, la livraison, le dépannage à domicile, le prêt d'un chauffage d'appoint, l'assistance téléphonique 7 jours sur 7.

462. Le document indique encore à propos des règles de sécurité (cote 2366), « *le distributeur de gaz (ou son mandataire) ne pourra intervenir que si la conformité de l'installation est vérifiée par l'organisme Qualigaz (37 points de contrôle). A qui faire appel ? a) Vous faites réaliser votre installation par un professionnel qualifié PGN ou PGP (professionnel gaz naturel ou propane), le coût de la certification Qualigaz sera de 82 F (liste PGN et PGP sur Minitel 3615 PGN ou PGP, 1,27 F la mn). b) Vous faites réaliser votre installation par un professionnel qualifié Qualibat ou CIP 28, le coût de la certification Qualigaz sera de 438 F. c) Vous réalisez vous-même votre installation, vous devez faire appel aux professionnels Qualigaz, le coût de la prestation sera de 795 F (liste sur Minitel, 3615 Qualigaz, 1,77 F la mn). Qualigaz est une association qui a été créée à l'initiative des distributeurs de gaz, des installateurs et des pouvoirs publics pour accroître la sécurité des installations. Il contrôle et certifie les installations gaz* ».

463. M. 86..., directeur du magasin Leroy Merlin à Andelnans (Belfort), a déclaré le 30 juin 1997(annexe n° 53, cote 2551) : « *Quand nous vendons une chaudière nous vendons également la mise en service de cette chaudière. C'est un installateur agréé qui va réaliser l'installation. Concernant ces produits dangereux, ce sont les fournisseurs qui veillent à la conformité de l'installation. (...) Pour les chaudières à gaz nous avons des contrats d'installation. Nous vendons des chaudières à gaz : Lamborghini (marque propre équation), Elm Leblanc, Saunier Duval, Arthem Les autres fabricants déguisent leur refus de vente en pratiquant des prix très élevés. La FNAS ou 1 maillage très fort entre fabricants installateurs et grossistes protège le marché des grossistes en verrouillant complètement le marché en amont et en aval. Il y a une corporation très fermée. Certains fabricants comme Frisquet refusent de commercialiser avec nous*».

L'échec de la coopération entre Leroy Merlin et la CAPEB de BELFORT

464. La société Leroy Merlin a présenté en 1993 un dossier devant la commission départementale d'équipement commercial (CDEC) pour l'implantation d'un magasin de 9 600 m2. L'Union Professionnelle Artisanale de Belfort (UPAD) et la CAPEB de Belfort se sont opposées au projet et ont engagé une forte mobilisation des artisans, mobilisation qui s'est traduite par une manifestation devant la Chambre de commerce et d'industrie et le Conseil général le 18 juin 1993. La CDEC a rendu un avis favorable sur le projet. Selon le rapport administratif, la CAPEB de Belfort a fait appel de la décision devant la Commission nationale d'équipement commercial. La Commission nationale a écarté le projet d'implantation du magasin le 16 décembre 1993, le Gouvernement ayant imposé un gel des implantations des grandes et moyennes surfaces pendant une période de six mois. Selon le rapport administratif, en juillet 1994, l'Union Professionnelle Artisanale régionale a demandé aux présidents des chambres des métiers de la région de Franche-Comté de boycotter les CDEC de leur département. Le président de la Chambre de Belfort a accédé à la demande de l'Union Professionnelle. De son côté, la CAPEB de Belfort a dénoncé la loi « Royer » et la composition des CDEC auprès des élus locaux, et a engagé des discussions avec l'UPAD de Belfort, les chambres consulaires, le Conseil général et la ville de Belfort.
465. Le Conseil général, favorable au projet d'implantation du magasin, a annoncé que si les organisations professionnelles refusaient toute négociation, il serait amené à en tirer les conséquences en supprimant les subventions accordées, voire en favorisant les syndicats professionnels concurrents (FNB notamment).
466. La CAPEB de Belfort a alors négocié avec le Conseil général des mesures compensatoires pour l'artisanat, notamment la création d'un fonds de modernisation de l'artisanat financé par le Conseil général sur trois ans à hauteur de 500 000 francs par an, l'ouverture par les établissements Leroy Merlin de comptes aux entreprises avec règlement à 30 jours fin de mois, une remise de 10 % sur les prix publics, hors promotion et avec paiement comptant, sur présentation de leur carte d'adhérent, la mise à disposition gratuite par les établissements Leroy Merlin au profit des artisans du bâtiment d'un espace de 100 m2 à l'intérieur du magasin destiné à promouvoir leur profession, la possibilité pour ces derniers de proposer aux clients du magasin Leroy Merlin un prêt pour financer la réalisation de travaux avec paiement direct de l'artisan par l'organisme de crédit, la possibilité de bénéficier du soutien des conseillers de vente, des études particulières pour des chantiers techniques. Les propositions ont été présentées aux établissements Leroy Merlin en septembre 1994.
467. Un courrier du 16 septembre 1994 du magasin à l'enseigne Leroy Merlin de Villeneuve d'Asq au président de la Chambre des métiers de Belfort (annexe n° 35, CAPEB de

Belfort, cote 1100) confirme les engagements pris par les établissements Leroy Merlin en contrepartie de l'implantation d'un nouveau magasin sur le site d'Andelmans.

La réaction de la CAPEB nationale et de sections régionales

468. Le projet a été contesté par l'ensemble de la profession lors de la seconde présentation du dossier à la CDEC (voir annexe n° 34, cote 1035). Il ressort ainsi du courrier du 26 septembre 1996 de M. 33... 87..., président de la CAPEB, à M. Bernard 88..., président de la CAPEB de Belfort les éléments suivants (annexe n° 35, CAPEB 90, cote 1104) :
- « Bien que respectueux de l'indépendance d'action des structures départementales de la CAPEB, le Conseil d'administration est obligé de dénoncer solennellement l'accord passé entre le syndicat CAPEB du territoire de Belfort et la grande surface de bricolage sus-nommée [Leroy Merlin]. Un tel accord est en totale opposition avec les démarches engagées au plan national par la CAPEB pour renforcer les liens de collaboration et améliorer la qualité des services entre les différents acteurs de la filière professionnelle du bâtiment au sein de laquelle nos entreprises artisanales ont un rôle essentiel à jouer. Par ailleurs, il ne paraît pas concevable qu'une organisation telle que la nôtre, dont la vocation première est de valoriser un artisanat du bâtiment de qualité, professionnel et indépendant, puisse inciter ces mêmes artisans à céder au mirage d'un partenariat qui ne peut que déqualifier leurs prestations et hypothéquer leur indépendance de chef d'entreprise. Il faut ajouter à cela qu'en agissant ainsi la CAPEB 90 contribue au développement d'une forme de distribution qui favorise le travail clandestin et déstabilise les filières professionnelles auxquelles le devenir de notre secteur est étroitement lié. Ceci explique l'émotion légitime et la désapprobation unanime des syndicats départementaux CAPEB qui nous ont saisis de cette affaire et auxquels la Confédération ne peut que joindre sa voix. (...) Espérant avoir pu vous faire mesurer les enjeux qui justifient notre position, je souhaite que votre syndicat départemental réexamine les accords conclus et se joigne à l'ensemble de notre organisation pour promouvoir l'artisanat que nous avons toujours défendu ».*
469. Le CAPEB 21 de Dijon (annexe n° 2, scellé FNAS 1, cote 42) et le CAPEB Ile de France (annexe n° 4, scellé Comafranc 2, cote 21) ont également fait connaître leur désapprobation à ce projet en septembre / octobre 1996.
470. Dans sa réponse à la CABEB nationale, le président de la CAPEB de Belfort, M. 88..., a exprimé sa position sur le dossier en faisant valoir deux arguments (annexe n° 35, cotes 1106 -1107) : « *Notre position dans cette affaire résulte nous tenons à le rappeler de la prise en considération de deux éléments principaux : Les pressions économiques et politiques exercées par le Conseil général sur l'ensemble de l'artisanat départemental pour que ce magasin soit implanté dans le Territoire de Belfort. Le fait que les grossistes locaux n'ont jamais consenti aux artisans du département de conditions préférentielles. ». La CAPEB de Belfort s'est en définitive retirée du projet : Dans ces conditions, les membres du Conseil d'Administration de la CAPEB 90 ont décidé à l'unanimité d'une part, que la CAPEB 90 ne soit plus associée à ce projet et d'autre part de laisser libre les artisans du département de se regrouper ou non pour bénéficier de certains avantages proposés par Leroy Merlin. (...) Les administrateurs ont également émis le souhait que la Confédération tire toutes les conséquences de ce dossier pour reconstruire les relations – Artisans du bâtiment – Grossistes. Il apparaît nécessaire de contacter ceux-ci pour exiger de nouveaux et de meilleurs services (efforts sur les prix – comptoirs spécifiques artisans...) sinon la politique de filière tant souhaitée n'aurait aucun sens ».*

471. Pour éviter toute tentative de collaboration similaire entre les artisans du bâtiment et les grandes surfaces de bricolage dans d'autres régions, la CAPEB a réaffirmé sa désapprobation sur le projet par deux communiqués (n° 102 du 1^{er} octobre 1996 et n° 106 du 15 octobre 1996, annexe 35, cotes 1108 et 1109).

La réaction des négociants, des fabricants et de la FNAS

472. M. R..., secrétaire général de la CAPEB de Belfort, a indiqué la position de la FNAS vis-à-vis de ce projet (procès-verbal du 1^{er} juillet 1997, annexe n° 35, cote 1075) : « Ils [les grossistes et les fournisseurs] ont réagi collectivement au sein de la FNAS nationale ». Le projet de collaboration entre la CAPEB 90 et la société Leroy Merlin a fait l'objet de discussions lors des conseils d'administration de la FNAS comme il a été fait état précédemment (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cote 34) Le compte rendu du conseil d'administration de la FNAS du 21 novembre 1996 fait apparaître les mentions suivantes (annexe n° 2, scellé FNAS 6, cote 149) : « *CAPEB 90, la coopération entre les magasins Leroy Merlin et la CAPEB 90 a tourné court, sur intervention de la CAPEB nationale (...) et après nos vives protestations. Jacques Y... a donné lecture du communiqué que la CAPEB nationale nous a transmis et qui confirmait sa désapprobation quant à cet accord. Le texte intégral de ce communiqué figure en page 45 du FNAS-INFO n° 105 du mois d'octobre 1996* ».
473. Le 30 septembre 1996, la CAPEB 90 a informé la société Leroy Merlin de la nécessité de revoir le projet de partenariat envisagé (annexe n° 35, cote 1103). Seuls les artisans membres de l'association poursuivent une relation de partenariat avec les établissements Leroy Merlin dans le cadre de la convention de mise à disposition d'un local dans l'enceinte du magasin d'Andelnans (annexe n° 53, cotes 2561 à 2564).

3. Les difficultés d'approvisionnement rencontrées par Brico-Dépôt : Le rachat des chaudières murales à gaz par la société Saunier Duval au magasin de St Herblain

474. Entre septembre et novembre 1996, la société Saunier Duval ECCF a procédé au rachat de 22 puis 24 chaudières murales de sa propre marque au magasin BRICO-DEPOT de Nantes (annexe n° 54, cote 2576) à la suite des pressions de la CAPEB (annexe 54 cote 2573 et annexe n° 7, scellé Brossette BTI 2, cotes 290 à 292), de la FNAS (cf. supra : les commissions économiques du 18/9/96 et du 20/11/96) et du GSP (réunion interne du 20 septembre 1996, annexe 14 GSP3 cote 32) qui se sont plaints des prix d'appel pratiqués par cette GSB sur ce produit.
475. M. Yves 89..., directeur de la succursale de Nantes de la société Brossette BTI, a précisé (procès-verbal du 18 juin 1997, annexe n° 23, cote 532) : « *La CAPEB a invité les grossistes de la région et nous a fait part d'une action qu'elle montait afin de mobiliser la profession sur la vente de chaudières murales dans une GSB : BRICO-DEPOT. (...) La CAPEB locale a invité les négociants à participer à une action médiatique. Saunier Duval, les installateurs et la CAPEB se sont rendus auprès du magasin. (...) L'action des installateurs traduit un souci du respect de la réglementation en matière de sécurité. (...) BRICO-DEPOT a pratiqué des prix d'appel qui gênent particulièrement l'installateur* ».
476. M. 90..., directeur du magasin Brico-Dépôt de St Herblain, a indiqué (annexe n° 54, cotes 2567 et 2568) : « *Il ne s'agit pas d'un problème de sécurité, mais de niveau de prix. Saunier Duval voulait que nous remontions nos prix qui venaient les concurrencer. Nous n'achetons plus de chaudières Saunier Duval pour éviter de tels conflits. Nous avons pu trouver d'autres fournisseurs : Elm Leblanc, Ariane (chaudière italienne (...))* ».

3. LES ACTIONS COMMUNES MENEES PAR LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

a) Les actions communes menées par l'UCF et la FNAS auprès des fournisseurs de chaudières murales à gaz et de leur syndicat (SAPEC puis GFCC)

477. Les grandes surfaces de bricolage ont connu des difficultés particulières pour s'approvisionner en chaudières murales à gaz à partir de 1993 du fait des pressions exercées conjointement par l'Union Climatique de France (UCF) et la FNAS sur les fabricants et leur syndicat, le SAPEC (Syndicat des fabricants d'appareils de production d'eau chaude par le gaz) :

- **Note de M. J. Y..., président de la FNAS annexée à un courrier du 16 novembre 1993 adressé à M. B..., président directeur général de la Brossette** (annexe n° 7, Brossette 6, cote 90) : « *GSB : La présence de certains matériels dans ces magasins ne semble pas, en elle-même, constituer un risque majeur. Par contre, les prix pratiqués par ces commerces, pour une famille de produits notamment, sont une véritable catastrophe. Avant qu'une action régionale spontanée naisse, en Rhône-Alpes, nous avions entrepris des négociations avec l'organisation professionnelle des principaux industriels du secteur. Les prémisses sont encourageantes. On devrait déboucher rapidement.* ».
- **Télécopie de l'UCF du 19 novembre 1993 adressée pour information à M. Z..., délégué général de la FNAS** (annexe n° 2, FNAS 1, cotes 23 à 25). Dans ce courrier l'UCF indique à un fabricant de chaudières murale : « *Les uns ou les autres vous faisons part régulièrement des dérapages tarifaires constatés chez Leroy Merlin et Castorama en matière de prix de vente de chaudières. Ces tarifications sauvages « GSB » occasionnées par la vente à vil prix de vos matériels par certains confrères connus déstabilisent le marché. Vous le savez, vous intervenez mais vous ne venez pas à bout du problème, faute de vous attacher à la source du mal. Nos installateurs perdent de ce fait toute crédibilité vis-à-vis de leur clients. Ils tentent de plus en plus à s'organiser en coopératives d'achat à la recherche de produits de substitution, hors circuits de distribution classiques et fabricants nationaux. Nous vous faisons encore une fois remonter notre protestation insistant sur l'urgente nécessité de restreindre votre distribution à des partenaires compatibles avec le schéma que vous défendez dans les principes mais pas dans les faits. Faute de règlement rapide et durable des difficultés actuelles, nous serons amenés à réexaminer le fonctionnement de notre coopération.* ».
- **Télécopie du 19 novembre 1993 de l'UCF à la FNAS**, dont l'objet est la vente des chaudières murales à gaz par les grandes surfaces de bricolage, et les mesures de rétorsion prises par les organisations professionnelles à l'encontre des fournisseurs qui n'auraient pas, sous la pression des mêmes organisations, fait cesser cette distribution (annexe n° 2, FNAS 1, cotes 23 et 24) :

« *FNAS et CAPEB - Lyon ont mis en demeure, il y a quelques jours, Leblanc - Saunier - Frisquet - Vaillant et Chaffoteaux de racheter sous 48 heures toutes les chaudières murales en vente chez Castorama et Leroy Merlin afin que cesse la distribution à bas prix de ces chaudières. Les fournisseurs n'ayant pas, de concert, rendu réponse à ce dictat, se voient maintenant boycottés à tour de rôle par les installateurs CAPEB et les signataires FNAS. La consigne locale est passée au niveau national pour information, voire application. Le premier exclu pour 1 mois, après tirage au sort, est Leblanc. Il sera suivi dans 1 mois par Saunier, puis Frisquet, puis Vaillant et enfin Chaffoteaux.* »

Suivez donc les effets de cette mesure FNAS-CAPEB et tenez-nous au courant.... Au titre société j'ai adressé une télécopie le 8 octobre aux 3 partenaires. A ce jour, seuls Saunier et Frisquet ont répondu ». Les trois partenaires sont Brossette, Martin Belaysoud et Richardson.

- **Courrier du 23 novembre 1993 de l'UCF à la FNAS** relatif aux prix pratiqués par les GSB, en particulier par les sociétés Leroy Merlin et Castorama. (annexe n° 2 ; scellé FNAS 2, cote 101) :

« Nos adhérents sont très inquiets de voir le développement que prend la vente de matériel de haute technicité dans les grandes surfaces, en particulier quand Leroy Merlin ou Castorama vendent les chaudières à prix défiant toute concurrence. Nous considérons que ceci fait un tort considérable à la profession d'installateurs. Il semblerait que ces matériels parviennent dans les grandes surfaces par l'intermédiaire de distributeurs appartenant à votre organisation. Nous vous demandons d'intervenir auprès de ces distributeurs et aussi auprès des fournisseurs pour que cette situation cesse. Nous savons qu'il ne suffit pas de décréter que cette situation est inadmissible pour que la solution soit trouvée. Nous souhaiterons à l'occasion de la réunion de la commission économique de notre syndicat pouvoir examiner avec vous ou quelqu'un de votre organisation, les mesures pratiques que nous pourrions exiger des fabricants ou de vos distributeurs (...) »

478. La FNAS s'est également rapprochée des fournisseurs par l'intermédiaire de leur syndicat, le (SAPEC) [syndicat qui a intégré en 1997 le GFCC], dans le but de faire cesser la commercialisation des produits de chauffage, en particulier les chaudières murales à gaz, par les GSB :

- **Rencontre entre la FNAS et le SAPEC le 23 novembre 1993** (annexe n° 2, scellé FNAS 1, cote 20-21) : *« Le SAPEC et la FNAS ont décidé de se concerter sur un certain nombre de sujets dans le but de revaloriser l'image de la chaudière murale auprès du circuit de distribution et par là même d'accroître la vente de ces matériels. Les grands thèmes de cette concertation sont les ventes par les grandes surfaces (...) L'image de la chaudière, produit hautement technique est dégradée compte tenu du faible coût proposé pour ces produits en GSB. Ce problème important nécessite que chacun à son niveau étudie la façon de pallier à cette dégradation. Un échange de vue sur les réflexions et propositions sera pris lors de la prochaine réunion fixée le 6 janvier 1994 dans les locaux de la FNAS ». Les participants à la réunion, membres de la FNAS étaient MM. Y..., 11..., 13..., Z..., 12.... Une prochaine réunion a été fixée le 6 janvier 1994.*

- **Réunion entre la FNAS et le SAPEC le 10 février 1994** La concertation est motivée par *« (...) [le] faible coût proposé pour ces produits dans les GSB ».*

- **Réunion entre la FNAS et le SAPEC du 8 juin 1994** (annexe n° 2, scellé FNAS 1, cotes 15 et 16). Il est proposé à la FNAS de mettre en place *« des observatoires régionaux qui feraient remonter leurs observations à Paris »*, observatoires qui permettraient :

« - D'officialiser les relations FNAS/SAPEC sur ce problème

- D'aider les constructeurs par l'achat éventuel de matériels, à identifier le ou les fournisseur(s) des grandes surfaces. ». L'objectif recherché par cette mesure est de : « limiter au maximum la présence de chaudières murales dans ce type de magasin ». Il est en outre précisé : « Il serait bon que parallèlement la FNAS prenne la tête d'un

lobby défendant la nécessité de la mise en place d'un système de qualification pour les plombiers installateurs ».

- Au cours de la **commission économique du 18 septembre 1996**, les négociants grossistes ont rencontré les principaux fournisseurs de chaudières murales autour du problème de la distribution aux grandes surfaces de bricolage (cf. supra Commissions économiques).
- **Réunion du 12/13 février 1997 entre la FNAS et le GFCC** : Les destinataires de la lettre d'invitation à participer à cette réunion étaient (annexe n° 7, Brossette 1, cote 97) : M. U..., M. J.C. T... (Cédéo), M. P. 91... (Cédéo), M. G. 92... (Degryse et Lessage), M. 63... (Brossette), M. 93... (De Latour Midel), M. C. 11... (vice-président chauffage à la FNAS). M. Z..., secrétaire général de la FNAS a d'ailleurs déclaré (annexe n° 32, cote 980) : « *L'ordre du jour a été adopté par le GFCC et la FNAS. Les fabricants voudraient qu'on limite les importations de matériel. Ceci n'a aucun lien avec la cote 233 scellé FNAS 6. La FNAS fait toujours le même commentaire à la GFCC : Les fabricants doivent livrer aux grossistes. Les syndicats de fabricants ne doivent pas inciter les adhérents (soit les fabricants) à vendre en direct aux coopératives d'installateurs. Ce document est relatif à l'activité chauffage. Cette réunion débouchera sur un accord. Cet accord sera signé vendredi 25 avril entre la FNAS, le GFCC et signé en présence de Gaz de France. Le but est d'augmenter l'image technique et commerciale de notre profession pour éviter toute fuite.* ». Les thèmes abordés lors de ce séminaire ont été confirmés par M. Bruno U... (procès-verbal du 7 mai 1997, annexe n° 26, cote 628).

b) Les actions communes menées par la FNAS et la CAPEB

479. Outre l'action à l'encontre de Leroy Merlin à Belfort (cf. supra), la FNAS et la CAPEB ont multiplié des actions communes pour défendre la filière professionnelle face au développement des grandes surfaces de bricolages et des coopératives d'installateurs dès novembre 1993 :
- **Courrier du 5 novembre 1993, du président directeur général de la société Brossette au président de la FNAS**, (annexe n° 7, Brossette 6, cotes 92 et 93). Il est indiqué (cote 92) : « *J'apprécie beaucoup pour ma part, l'action qui semble se mettre en place dans nos régions, entre CAPEB et directeurs Régionaux FNAS à l'égard d'un certain nombre de fournisseurs de Grandes Surfaces. Il est certes trop tôt pour évaluer leur efficacité réelle, mais ils méritent d'être encouragés.* » Or, la mise en œuvre de telles actions est confirmée dans le département de l'Hérault tout au moins, en réaction aux offres promotionnelles de chauffage proposées au grand public par les grandes surfaces de bricolage et dans le cadre de la défense des professionnels,
 - **Courrier de la CAPEB et du syndicat du Génie Climatique du 6 décembre 1993** informant M 7..., directeur de la société Richardson à Béziers et membre actif de la FNAS, « *des campagnes promotionnelles d'équipements de chauffage proposées au grand public par les supermarchés du bricolage* ». En réaction à ces campagnes « *et dans le cadre de la défense des professionnels* », les représentants des deux organisations professionnelles décident notamment un boycott systématique des fournisseurs identifiés, fournisseurs des grandes surfaces: « *D'une part, de lancer une campagne publicitaire en direction du grand public de novembre 1993 à janvier 1994 en développant un message sur la spécificité d'une installation de qualité qui ne peut être réalisée que par un professionnel : conseil, garantie, responsabilité et respect de*

la réglementation, sécurité. D'autre part, la réponse à la politique de 'dumping' (les prix pratiqués pour les clients particuliers sont identiques à ceux facturés habituellement aux professionnels) sera le 'boycott' systématique des fabricants, fournisseurs des grandes surfaces concernées, dès que nous les aurons identifiés. » (annexe 12 scellé 2 cote 24).

- **Courrier du 31 janvier 1994 de M. Patrick G..., président de la section Rhône-Alpes de la FNAS à M. 94..., président de la CAPEB Rhône-Alpes** (annexe n° 2, FNAS 7, cote 24) : M. P. G... indique : « *Ce mardi 25 février, nous avons eu le plaisir de vous rencontrer de nouveau pour étudier les résultats de nos actions communes pour la défense du circuit professionnel, particulièrement dans le cas des ventes de chaudières murales.* ». M. P. G... ne semble pas adhérer totalement à la ligne de conduite adoptée par la filière : « *En l'état, il nous paraît donc dangereux sur le plan juridique et inopportun politiquement de mettre en application une campagne de boycott de l'un des fabricants concernés.* »
- **Courrier du 10 février 1994 de M. Maurice 95..., directeur juridique de la société Brossette BTI à la Chambre syndicale régionale d'Auvergne** (annexe n° 7, Brossette 2, cote 129) : « *les adhérents sont invités par leur instance professionnelle, à prendre, vis-à-vis de certains fabricants travaillant avec des GSB, des mesures de rétorsion.* »
- **Un compte rendu d'une réunion entre la FNAS et la CAPEB daté du 20 mars 1996** (annexe n° 8, scellé Brossette BTI Nantes 1, cotes 166 et 167) précise : « *Le grand message que la CAPEB veut développer à travers leur journal Flash Info. Ne PLUS POSER d'appareils non achetés par l'installateur professionnel.* ».
- **Note de la société Richardson du 5 juillet 1996**, dont une copie a été transmise à M. 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri, le 22 juillet 1996 (annexe n° 5, cote 11 et annexe n° 12, scellé Richardson 4, cote 110) : « *L'ensemble des fabricants de chaudières murales s'est engagé à approvisionner les négociants qui vendent uniquement aux professionnels. Tout manquement à cette règle aura pour le grossiste des conséquences très graves, aussi bien sur le prix que sur les délais du matériel commandé.* ». Ce document a été transmis à la FNB (Fédération Nationale du Bâtiment) et à la CAPEB, ainsi qu'aux fournisseurs De Dietrich, Frisquet, Saunier Duval, Elm Leblanc.

c) Les accords conclus entre les organisations professionnelles

480. Le relais des actions des négociants grossistes par leur fédération nationale et par leurs groupements a également permis d'entraîner dans leurs actions des fédérations professionnelles de fournisseurs et d'installateurs et de fédérer les mesures prises autour du thème de la défense et du respect de la filière professionnelle. De nombreux accords interprofessionnels de dynamisation de la filière professionnelle largement décrits dans le rapport d'enquête auquel il convient de se référer (pages 320-347), ont en effet été conclus à partir de 1994.
481. Ces accords sont les suivants :
- l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie ;
 - la convention Point Confort gaz naturel (PCGN) et le contrat de distribution PCGN ;

- l'accord cadre de dynamisation commerciale des PCGN ;
 - l'accord cadre sur la promotion des produits GFCC et des PCGN ;
 - la convention chauffage-fioul.
482. Les représentants des organisations professionnelles concernées ainsi que le représentant des établissements Cédéo se sont exprimés sur ces accords. M. K..., président de la FISB et directeur des ventes de la division sanitaire et salle de bains de la société Villeroy et Boch, a déclaré (annexe n° 52) : « *Notre souci est le respect de la filière professionnelle, sa cohérence aussi nous souhaitons nous associer aux différents accords qui visent à ce respect et à la professionnalisation de la filière* ». M. A. N..., chef du service des affaires économiques et professionnelles de la CAPEB, a de son côté précisé (annexe n° 34, pages 3 et 4, cotes 1031 et 1032) : « *On essaye de consolider cette filière professionnelle en signant des accords entre nous, c'est-à-dire entre fabricants-négociants-installateurs. L'esprit des PCGN, fioul, avenant à l'accord cadre participe à la cohésion de cette filière professionnelle. Il est important que les acteurs de cette filière se rencontrent pour faire avancer les choses.* ». Enfin, M. T..., président directeur général de la société Cédéo et membre de la FNAS a indiqué (annexe n° 20, page 15, cote 309) : « *Dans le même temps ont été signés 2 accords pour le chauffage, les « 'PCGN' et 'Chauffage fioul' (...) Ces accords s'inscrivent dans la même logique que l'avenant à l'accord cadre pour le sanitaire. Ces accords sont de bonnes voies pour la défense de notre filière, des voies qu'il faut poursuivre (...) La FISB n'a aucun lien avec le GFCC (qui comprend le SAPEC)* ».

1. L'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie de 1985 et son avenant de février 1997

483. Le 19 septembre 1985, huit organisations syndicales et professionnelles ont signé un « *accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie* » (annexe n° 2, scellé FNAS 5, cote 25 à 31) :
- la Fédération nationale des chambres syndicales des distributeurs ensembliers en équipements sanitaires, chauffage et canalisation (FNAC),
 - l'Union nationale artisanale couverture plomberie chauffage de la CAPEB (UNACPC),
 - l'Union nationale des chambres syndicales de couverture et plomberie de France (UNCP),
 - le Syndicat national des fournisseurs de céramique sanitaire, le Syndicat national des fournisseurs de baignoires,
 - le Syndicat national des industries de la robinetterie (SNIR),
 - le Syndicat des fournisseurs d'appareils de production d'eau chaude par le gaz (SAPEC),
 - le Groupement des industries françaises des appareils d'équipement ménager (GIFAM).

L'objet de l'accord

484. L'objet de cet accord est exposé en ces termes : « *Les signataires conviennent de développer un nouveau mode de collaboration entre les différents stades de la*

distribution de l'équipement sanitaire de la robinetterie et de la production d'eau chaude sanitaire, centré sur les engagements respectifs ci-après :

Les engagements des différents partenaires

485. Les organisations professionnelles de fournisseurs s'engageaient à inciter les adhérents à :

- « - *Informier les consommateurs* ;
- *Centrer les campagnes publicitaires vers le public, sur leurs produits vendus et mis en oeuvre par le circuit professionnel de commercialisation.*
 - *Collaborer avec les autres intervenants pour une bonne cohérence du circuit professionnel de commercialisation* » ;
 - *Se concerter avec leurs partenaires quant à la conception des produits nouveaux* ;
 - *Organiser en collaboration avec les organisations professionnelles représentatives des réunions d'information technique sur l'évolution et la création de produits* » .

486. De son côté, la FNAS s'engageait à inciter ses adhérents à :

- *« Développer leurs rôles de conseils et d'information auprès de leurs clients installateurs* ;
- *Réaliser un aménagement attractif de leurs salles d'exposition et y pratiquer une animation dynamique* ;
- *Mettre en œuvre des actions publicitaires et de promotion tournées vers les consommateurs* ;
- *Préconiser et mettre en évidence les services et garanties apportés par l'installateur, notamment par un affichage dans les salles d'exposition (...) ».*

487. Enfin, les organisations professionnelles d'installateurs s'engageaient à inciter leurs adhérents à :

- *« Faire de la publicité auprès des consommateurs et prospecter à l'intérieur de leur zone de chalandise* ;
- *Participer activement aux journées d'information et d'animation organisées, soit par les distributeurs, soit par les fabricants* ;
- *Collaborer à l'information permanente technique et commerciale avec leurs partenaires fournisseurs* ;
- *Participer à la présentation en vitrine lorsqu'ils en possèdent, des produits concernés* ; »

L'utilisation de salles d'exposition

488. Les relations commerciales entre les négociants grossistes et les installateurs étaient organisées autour des salles d'exposition, que les premiers s'engageaient à mettre à la disposition des seconds, en vue d'attirer la clientèle des particuliers. Les fournisseurs, comme les négociants grossistes, s'engageaient à inciter cette clientèle à faire appel aux installateurs dits « *professionnels* », c'est-à-dire en réalité aux installateurs adhérents à l'une des fédérations professionnelles partie à l'accord cadre. Les installateurs étaient pour leur part incités à proposer aux consommateurs les produits des fournisseurs

présentés dans les salles d'exposition et à s'approvisionner auprès des négociants grossistes. Il est ainsi indiqué :

« a) Chez le fabricant qui devra inciter le consommateur à faire appel à un installateur professionnel.

b) Chez le distributeur qui pourrait se trouver dans deux situations différentes :

1^{ère} situation : un installateur incite son client particulier à se rendre dans la salle d'exposition, soit en l'accompagnant lui-même, soit en lui remettant une carte d'invitation du distributeur sur laquelle sera apposé le cachet de l'entreprise d'installation. Le distributeur remettra au client particulier une nomenclature des appareils choisis, dont copie sera transmise à l'installateur, afin de permettre à ce dernier de suivre le dossier.

2^{ème} situation : le consommateur se rendra de sa propre initiative dans la salle d'exposition. Dans ce cas, le distributeur s'engage à conseiller au client particulier de faire appel aux services et aux garanties des entreprises spécialisées pour l'installation du matériel choisi.

c) Chez l'installateur qui incorporera dans la proposition qu'il remet au client, les matériels dont il s'approvisionnera chez ses partenaires fabricants et distributeurs. »

489. Cet accord cadre de dynamisation du circuit professionnel n'a pas mobilisé suffisamment les différents acteurs de la filière professionnelle et a donc été très peu mis en oeuvre. Il a fait l'objet d'un avenant en 1997.

L'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie (annexe n° 2, scellé FNAS 2, cotes 47-50)

490. Le 13 février 1997, un avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie a été signé par la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisation (FNAC), la CAPEB (Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment), la Fédération des industries de la salle de bains (FISB), l'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie de France (l'UNCP).
491. L'avenant a été préparé dans le cadre des commissions économiques sanitaires de la FNAC sur la base d'un document de réflexion intitulé « *Cultivons nos différences* » élaboré au sein de la FNAC par M. J.P. 13..., précité (annexe n° 2, scellé FNAC 7, cotes 128 à 138).
492. Il est précisé dans l'exposé des motifs : « *Les signataires estiment qu'il est nécessaire de préciser certains points afin d'assurer la cohésion des partenaires et permettre une totale collaboration dans la communication vers les consommateurs.* » Il est aussi indiqué : « *La filière professionnelle doit faire aux consommateurs des offres concurrentielles en s'efforçant de limiter les effets de cumul des marges liées aux services apportés par chacun.* ».

Les nouveaux engagements des différents partenaires

493. La FISB s'est engagée à inciter ses adhérents à mettre en place des relations privilégiées avec les négociants grossistes (point 3-1), ainsi que de nouvelles modalités de rémunération des négociants et des installateurs qui leur permettent de concurrencer les

autres circuits de distribution (points 3-2 et 3-3) : « *Adapter les conditions commerciales des négociants grossistes à l'évolution de la demande des consommateurs dans le but d'assurer le meilleur service comparativement aux filières non professionnelles.* »

494. Les engagements de la FNAS et de ses adhérents sont définis à l'article 1 de l'avenant à l'accord cadre. Ils portent sur la mise en place d'une relation privilégiée entre les négociants et les installateurs, la rémunération des prestations des installateurs, le fonctionnement des salles d'exposition.
495. Enfin, les deux organisations professionnelles d'installateurs s'engagent à :

« *2.1 Inciter leurs Adhérents à acheter de préférence les matériels chez les négociants grossistes ayant une vocation de distribution auprès des entreprises et artisans spécialisés, de préférence aux autres circuits qui opèrent statutairement une sélection de clientèle ou ont une politique de vente aux particuliers, par conséquent :*

- *A leur déconseiller d'acheter en G.S.B. pour revente et/ou installation en clientèle, tous produits et matériels en sanitaire, chauffage, canalisation, plomberie ;*
- *A leur déconseiller d'effectuer des installations de ces produits et matériels achetés par le consommateur en G.S.B. ;*
- *A leur déconseiller, a fortiori, de s'inscrire sur les listes de poseurs que peuvent établir et diffuser les G.S.B. (...) et à :*
- *Se former et former leur personnel, aux techniques ou normes nouvelles, en suivant les stages organisés par les Fabricants, ou les Négociants grossistes. Il en sera de même pour les stages destinés à améliorer la relation commerciale entre l'installateur et ses clients ;*
- *Participer à la promotion de la filière professionnelle. Ils mettront dans leur vitrine, bureau, et sur les lieux d'exposition où ils seront présents, une affiche qui rappellera le rôle et les atouts des fabricants, des Négociants grossistes et installateurs, dès sa mise à disposition ;*
- *Accompagner ou à défaut diriger leurs clients vers les salles d'exposition de leurs négociants grossistes. »*

La promotion des ventes aux installateurs professionnels par la mise en place de tarifs différenciés

496. La nécessité de préserver les ventes aux installateurs dits « professionnels » est également au nombre des objectifs fixés par l'avenant. L'avenant à l'accord cadre précise que « *ces dispositions sont destinées à promouvoir les ventes aux installateurs professionnels par les négociants grossistes relativement aux filières non professionnelles et auront donc pour effet de susciter un intérêt nouveau pour les consommateurs.* »
497. Il est prévu l'institution au profit de ces installateurs d'une remise dite « *professionnelle* » comprise à titre indicatif entre 20 et 25 % sur le prix des produits exposés dans les salles d'exposition. Le taux de remise peut tenir compte des « *conditions de règlement et paiement réguliers* », de la « *fidélité* » de l'installateur. L'avenant stipule : « *....l'installateur peut prétendre à une remise se situant à titre indicatif entre 20 et 25 %... ».* L'avenant mentionne cependant que: « *les prix nets en résultant seront sensiblement identiques à ceux pratiqués antérieurement, toutes conditions économiques égales par ailleurs.* » (annexe n° 2, scellé FNAS 2, cote 48).

498. Il est indiqué (point 1.2 de la convention) : «*La prise en compte de l'apport des installateurs dans le bon fonctionnement et la valorisation de la filière professionnelle... passe par l'aménagement des conditions de vente, différenciées selon que le distributeur s'adresse directement au consommateur ou qu'il s'adresse directement ou indirectement à l'installateur professionnel.*» Il est encore indiqué (point 1.2) : «*Le particulier ne participant pas à la promotion de la filière ne peut prétendre à la remise professionnelle, sur le prix affiché en salle d'exposition, pour les achats qu'il y réalise sans le recours à un installateur professionnel. Dès lors qu'il dispose d'un compte de crédit permanent dans l'établissement, l'installateur peut prétendre à une remise se situant à titre indicatif entre 20 et 25 % (...).*».
499. Cette remise devait s'appliquer également dans le cas où le client était accompagné ou adressé par l'installateur ou lorsque le consommateur était orienté vers l'installateur par le distributeur. Par conséquent, des tarifs différenciés sont instaurés selon que les installateurs ou les consommateurs respectent la filière professionnelle (installateurs ayant un compte de crédit permanent auprès des négociants grossistes disposant des salles d'exposition et les consommateurs recourant à un installateur professionnel) auquel cas ils peuvent bénéficier d'une remise comprise entre 20 et 25%, ou qu'ils ne font pas appel à la filière professionnelle (coopératives d'installateurs / approvisionnement en GSB).

L'opération Salle de Bains

500. Les organisations professionnelles de fournisseurs membres de la FISB (Fédération française de l'industrie de la salle de bains) se sont engagées à inciter leurs adhérents à promouvoir les prestations des négociants et des installateurs. Ces organisations ont décidé de mettre en œuvre une communication nationale de longue durée orientée vers les consommateurs, destinée à les sensibiliser sur l'état souvent insatisfaisant de leur équipement sanitaire. Cette campagne de communication, organisée par la FISB, a débuté le 5 mars 1997, et a été, selon le rapport d'enquête, mise en œuvre par les adhérents de l'AFICS (Association française de la céramique sanitaire), l'AFIB (Association française des industries de la baignoire), de l'AFID (Association française des industries de la douche), de l'AFIR (association française des industries de la robinetterie), du Syndicat des fournisseurs de meubles de salle de bain et d'accessoires.
501. Selon les déclarations de M. T..., président directeur général de la société Cédéo, 44 adhérents de la FISB y auraient participé. M. K..., président de la FISB, a déclaré (annexe n° 52 ; page 5, cote 2531) : «*La profession FISB, FNAS, CAPEB, UNCP organisent des réunions portant sur la promotion de la salle de bain. Au cours de ces réunions, la FNAS réitère le message suivant : il faut resserrer les maillons de la chaîne.*». La FISB et ces syndicats sont tous signataires de l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie.

Les déclarations relatives à l'avenant à l'accord cadre

502. Parmi les nombreuses déclarations recueillies par l'enquêteur auprès des négociants, de leurs représentants et de la CAPEB (pages 321-329), il convient de relever celle, très éclairante, de M. A. N..., chef du service des affaires économiques et professionnelles de la CAPEB nationale, ayant déclaré (procès-verbal de M. N..., annexe n° 34, pages 4, 5, cotes 1032, 1033,) : «*La philosophie de l'avenant à l'accord cadre est le problème de concurrence des GSB. Il s'agit de mettre à la disposition du consommateur des salles d'exposition de produits sanitaires (...) afin que le consommateur se rende moins*

auprès des GSB. Les installateurs se sont souciés du fait que les négociants ne vendent pas directement aux particuliers aux mêmes conditions que celles accordées aux installateurs. Il faut faire venir le consommateur au sein de la filière et le conserver. Il faut que tous les agents de la filière participent et bénéficient des retombées de cette avancée. L'engagement de la CAPEB au sein de l'avenant à l'accord cadre n'engage pas l'ensemble des installateurs nationaux. (...) Les artisans ne sont pas tenus de respecter cet accord. (...) Les installateurs sont satisfaits de cet accord et que la profession se soit réunie pour discuter. J'ai pris l'initiative de soumettre l'avenant à l'accord cadre à la DGCCRF. Préalablement les représentants de la FNAS m'avaient conseillé de soumettre cet accord à la DGCCRF afin d'avoir un avis écrit. Nous avons fait passer une circulaire aux sections locales de la CAPEB afin que ne soit signé aucun accord local. L'important dans cet accord est la présence de tarifs différenciés entre les professionnels et les non professionnels. Je ne sais pas comment on est arrivé à une remise de 20 à 25 % accordée aux installateurs. (...) J'ai participé à la plupart des réunions portant sur l'élaboration à l'avenant à l'accord cadre. J'accompagnais M. M.... »

503. M. M..., président de la CAPEB nationale, a précisé (procès-verbal de M. M..., annexe n° 34, pages 11 à 16, cotes 1060 à 1065) : « *Ainsi dans cet accord nous avons fixé une marge aux installateurs entre 20 et 25 %. Ceci est une moyenne maximum. Cette marge nous permet de financer notre structure sans toucher à notre coût de main d'œuvre. Cette marge n'est pas la marge bénéficiaire de l'entreprise. (...) Ces marges peuvent être inférieures si l'artisan est récent. Le négocie ne lui accordera pas les mêmes conditions qu'à un artisan qui a fait ses preuves. Quand un particulier se présente chez un négociant sur recommandation d'un artisan qui a un compte chez ce négociant, le négociant rémunère l'artisan à hauteur de 20 à 25 % du montant de la facture. Cette fourchette de 20 à 25 % est indicative. C'est un maximum. Ceci est discuté au niveau local. (...) Nous avons modifié l'avenant suite aux conseils donnés par nos services. Cette modification a été convenue fin mars lors d'une réunion filière. Les réunions filières se composent de la FNAS, la FISB, l'AFIR, l'UNCP et nous-mêmes. (...) L'avenant permet de regrouper des moyens de formation au sein de la filière. Ceci donne une cohérence de filière. Nous pouvons ainsi mieux nous battre. Nous pouvons ainsi mieux nous battre contre la GSB et d'autres formes de concurrence. Le consommateur en profite. Il a un meilleur conseil, il est mieux informé. Cependant, il n'y a pas de baisse de prix à la revente aux consommateurs. (...) Si l'artisan ne fournit pas le produit, et donc ne prend pas sa marge sur ce produit, il ne peut pas vendre sa prestation au même prix. Alors, il assure le financement de sa structure par le paiement de la prestation. Si un particulier achète en GSB une chaudière, l'installateur ne doit pas installer cette chaudière. Si l'installateur intervient c'est qu'il a besoin de travailler. Cependant il va assumer toute la garantie sur le produit et la pose.* ».
504. A la demande de la rapporteure, la CAPEB a précisé, par lettre du 17 avril 2002, que la DGCCRF n'avait pas examiné l'accord, dans la mesure où l'enquête administrative était en cours, que pour sa part, elle en avait suspendu l'application le 19 juin 1997, et qu'à sa connaissance, cet avenant n'avait pas eu d'effet.

2. Les accords relatifs à la convention Point Confort Gaz Naturel (PCGN) et le contrat d'exploitation « PCGN »

505. Gaz de France a mis au point un service d'information qu'il a désigné par la marque « Point Confort Gaz Naturel » (PCGN). L'établissement public a souhaité que ce service d'information soit assuré par les négociants en matériel de chauffage et de

production d'eau chaude sanitaire, et s'est engagé à leur concéder un droit d'usage non exclusif de la marque. Le 28 avril 1994, une convention intitulée « Point Confort Gaz Naturel » a été signée entre la FNAS et Gaz de France.

506. Par la suite la FNAS a souhaité associer les organisations professionnelles d'installateurs (CAPEB, UCF, UNCP) à la démarche initiée par Gaz de France en signant un « accord cadre de dynamisation des « PCGN »» le 24 septembre 1996. Enfin, un « accord cadre sur la promotion des produits de chauffage » a été également conclu entre la FNAS et le GFCC (Groupement des fournisseurs de matériels de chauffage central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire) le 25 avril 1997 pour associer les fabricants à la démarche initiée par Gaz de France (annexe n° 51, cotes 2521 à 2524).

2.1 La convention Point Confort Gaz Naturel (PCGN) entre GDF et la FNAS

507. Le service « *Point Confort Gaz Naturel* » (P.C.G.N.), comprend un ensemble de méthodes et de moyens correspondant à trois solutions types de chauffage au gaz naturel, correspondant à trois types de besoins, et constitue la gamme Climalliance : la solution type Climalin destinée à un public soucieux de confort naturel, la solution type Climadou destinée au public privilégiant le bien-être, la solution type Climatop destinée au public intéressé par des solutions innovantes (annexe n° 2, scellé FNAS 2, convention PCGN entre la FNAS et GDF, cotes 29 et 30).
508. Le 28 avril 1994, une convention intitulée « *Point Confort Gaz Naturel* » a été signée entre la FNAS et Gaz de France. Il est indiqué dans le préambule de la convention (annexe n° 2 scellé FNAS 2, cote 29) : « *Afin de mettre le service d'information à la disposition des consommateurs de la manière la plus large, Gaz de France souhaite que les négociants en matériels de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire en assurent notamment la distribution* » .
509. L'article 1 de la convention mentionne de son côté (annexe n° 2, scellé FNAS 2, cote 29) : « *Par le présent contrat, la FNAS et Gaz de France conviennent de collaborer en vue de la diffusion du service « Point Confort Gaz Naturel ».* »

L'objet de la convention

510. La mise en place des « *Points Confort Gaz Naturel* » (PCGN) devait également permettre d'accroître les ventes de gaz naturel et de resserrer les liens dans la filière professionnelle, ainsi qu'il ressort d'une intervention du représentant de GDF, M. 96..., lors d'un comité de concertation local GAZ (CCLG) du 27 avril 1995 (annexe n° 76, cote 4614) : « *Les objectifs de GDF sont : renforcer les ventes de GN, resserrer les liens dans la filière (Fabricant/Grossiste/Installateur)* » .
511. L'animateur des « *Points Confort Gaz naturel* » au sein de la FNAS, M. 35..., a lui aussi indiqué, lors d'un CCLG du 3 octobre 1996, que les « *PCGN* » étaient un moyen de renforcer la filière professionnelle (annexe n° 76, cote 4617) : « *(...) PCGN permet également de ressouder et de dynamiser la filière longue. De nombreux intervenants sont très liés dans cette filière. Ils doivent poursuivre des objectifs cohérents. Les négociants et les installateurs doivent avoir les mêmes démarches. Si un élément de la filière dysfonctionne, l'ensemble du système se gripe.* » M. 35... a ajouté (cotes 4617, 4618, 4620) : « *La filière est très importante. Les Points Confort Gaz naturel (PCGN) et les négociants de manière générale, ne peuvent en aucun cas fonctionner sans les Points Confort Gaz naturel (PCGN), sans implication des installateurs. . (...) L'objectif est de mailler le territoire (soit environ 250 PCGN en France). Ceci permettra de* »

communiquer au niveau national sur ce service aux clients. (...) Les PCGN valorisent chaque acteur de la filière car chaque maillon de cette grande chaîne est relayé par le maillon suivant au grand bénéfice du client (...) L'intérêt de PGN c'est la filière contre les GSB ».

Les conditions d'accès à la marque PCGN

512. L'article 3 de la convention PCGN du 28 avril 1994 précise les conditions d'accès à la marque. Il est indiqué (annexe n° 2, scellé FNAS 2, cote 30) :

« Gaz de France s'engage à concéder un droit d'usage non exclusif de la marque « POINT Confort Gaz Naturel » à tout négociant en matériels de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire :

- disposant d'un local d'exposition d'une surface minimum de 50 m² ouvert au grand public samedi compris, jouissant d'une signalisation appropriée, pourvu de places de parking-visiteurs en nombre suffisant ainsi qu'éventuellement une salle de réunion chauffée permettant des animations,*
- s'engageant à exploiter la Marque et le Service 'Point Confort gaz naturel' en respectant scrupuleusement les clauses et conditions du contrat joint en annexe I à la présente convention, et après avoir pris connaissance du mode d'emploi associé à ce contrat sous réserve d'en faire la demande auprès du Centre EDF GDF Services sur le territoire duquel le négociant, candidat à l'utilisation de la Marque, exploite son activité.*

Compte tenu des engagements réciproques de Gaz de France et des négociants aucune redevance ne sera versée par ces derniers en contrepartie de l'utilisation de la marque» .

513. Pour sa part Gaz de France s'engage « à mettre en place, auprès de ses Centres EDF GDF Services, des actions de communication sur le Service 'Point Confort gaz naturel', notamment lors des assises nationales de la FNAS », ainsi que, si nécessaire, une formation gratuite des collaborateurs des négociants, à travers ses Centres EDF GDF Services.

514. La convention comporte en son article 6 une clause de non exclusivité. Il est indiqué : « *Gaz de France se réserve le droit de conclure une semblable convention avec toute organisation professionnelle représentative de la profession du chauffage et de l'eau chaude sanitaire, ainsi qu'avec toute entreprise relevant de l'une ou l'autre de cette profession* ». En principe, les conditions d'accès à la marque « PCGN » pouvaient donc être remplies par les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs.

2.2 L'accord cadre de dynamisation commerciale des « PCGN » entre la FNAS, la CAPEB UNA CPC, l'UCF, l'UNCP

515. Un accord cadre sur la dynamisation commerciale des « PCGN » a été signé le 24 septembre 1996 entre la FNAS et les organisations professionnelles d'installateurs : la CAPEB UNA CPC, l'UCF, l'UNCP : (annexe 2, scellé FNAS 2, cotes 41 à 44).

516. Cet accord associe les installateurs à la démarche initiée par Gaz de France et institue, à l'instar de l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie, des relations commerciales exclusives entre les négociants grossistes et les installateurs dits « PGN » (Professionnel Gaz Naturel) et « PGN Confort » (Professionnel Gaz Naturel confort).

La qualité d'installateur « professionnel »

517. L'accord cadre ne donne pas de définition de l'installateur « *professionnel* », mais il renvoie aux appellations « *PGN* » et « *PGN confort* ».

Les engagements des organisations professionnelles

518. L'article 1 se rapporte aux engagements de la FNAS. Aux termes de cet article, la fédération s'engage notamment à demander à ses adhérents exploitant un « *PCGN* » : « *D'orienter leurs ventes d'appareils à gaz vers les professionnels et d'associer les installateurs PGN au fonctionnement commercial des Points Confort Gaz Naturel.* » Il est prévu que « *Le négociant PCGN remettra systématiquement à chaque visiteur sans installateur une liste de professionnels, PGN, PGN Confort de son secteur de chalandise et les documents de promotion de l'appellation PGN et PGN Confort* » (point 1-1).
519. Le même article prévoit que la FNAS s'engage à demander à ses adhérents d'afficher les prix et les caractéristiques techniques d'utilisation pour chaque type d'installation de la gamme Climalliance, mais à la différence du contrat-type d'exploitation, cet engagement ne porte que sur « *le niveau des prix moyens observés sur le marché* ». Les prix publics des matériels exposés sont en revanche mis à la disposition des visiteurs sous la forme d'un catalogue ou d'un listing informatique.
520. Comme dans l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie, les négociants grossistes sont invités à assurer la promotion des prestations des installateurs « *PGN* ». L'article 1-3 de l'accord cadre précise qu'ils sont tenus « *De placer à la vue du Public un panneau indiquant les prestations des 'PGN' : étude, installation, livraison, garantie, livret technique, mise en route, conseils de conduite de l'installation, contrat d'entretien, etc...* » selon les indications données par les organisations professionnelles d'installateurs (« *panneau réalisé selon les indications des O.P.I* »).
521. L'article 2 se rapporte aux engagements des organisations professionnelles d'installateurs. Cet article stipule que ces organisations s'engagent notamment (point 2-1) : « *2-1 A inciter leurs Adhérents à effectuer leurs achats auprès des Négociants grossistes en chauffage-sanitaire-canalisations, et par conséquent à leur déconseiller :*
- *d'acheter en G.S.B., pour revente et/ou installation en clientèle, tous produits et matériels en chauffage, canalisations, sanitaire, plomberie ;*
 - *d'effectuer des installations de ces produits et matériels achetés par le Consommateur auprès des G.S.B. ;*
 - *a fortiori, de s'inscrire sur les listes de poseurs que peuvent établir et diffuser les G.S.B. »*

Les relations commerciales entre les négociants exploitant un service « PCGN » et les installateurs « PGN » et « PGN Confort ».

522. M. 97..., cadre au centre d'expertise développement de EDF-GDF services, a donné des explications sur les relations commerciales entre les négociants exploitant un service « *PCGN* » et les installateurs « *PGN* » et « *PGN Confort* » lors de l'enquête administrative (procès-verbal de M. 97..., annexe n° 38, page 4, cote 1172) : « *Dans le cas de la venue d'un consommateur dans une salle d'exposition PCGN : le négociant vend à l'installateur. L'installateur facture à son client le produit et la pose. Si un consommateur se rend directement au sein d'un PCGN, le négociant ne vendant pas au grand public, et si le consommateur ne connaît pas d'installateur, le négociant PCGN*

lui remet la liste de PGN ou lui recommande de composer le 36-15 (service de communication des PGN) » .

523. En fait, il ressort des déclarations concordantes que le critère tiré de la qualité de négociant était déterminant, et excluait les autres formes de distribution de la possibilité de devenir PCGN.
524. M. 35... a déclaré lors de l'enquête administrative (procès-verbal de M. 35..., annexe n° 39, pages 2 et 3, cotes 1176 et 1177) : « *Pour devenir PCGN, il y a un accord de gré à gré selon la cohérence de la filière professionnelle. La candidature du négociant qui souhaite devenir PCGN est soumise à GDF et aux entreprises (fabricants, installateurs) qui sont de fait dans la filière professionnelle. Le lien professionnel est assez fort. Les relations de travail dans la filière professionnelle sont fortes ; chaque intermédiaire est un maillon de la chaîne. [Aujourd'hui, on compte 200 à 250 négociants PCGN. Tout fabricant peut livrer les produits exposés dans les salles PCGN. Les installateurs participent aux actions commerciales. L'installateur se sert des salles d'exposition pour assurer la vente. Dans le cadre de l'accord PCGN, il y a la liste des installateurs membres de la CAPEB, FNB, UNCP, les caractéristiques des salles d'exposition : environ 50 m², facile d'accès, parking, présence d'un technicien en chauffage, obligation de présenter la gamme complète des produits Climalliance. Si un grossiste répond à toutes ces caractéristiques, il peut être PCGN. Je ne sais pas si certaines GSB sont PCGN. Je n'ai jamais vérifié une salle d'exposition en GSB. Je ne sais pas si une GSB peut être PCGN. Je ne pense pas qu'une coopérative puisse être PCGN en raison du cahier des charges notamment la présence de technicien superficie. Je suppose que les GSB ne travaillent pas avec les installateurs et n'appartiennent pas à la filière. Je ne sais pas si les coopératives d'installateurs appartiennent à la filière professionnelle. La signature de l'accord PCGN participe à la cohésion de la filière professionnelle* ».
- Par ailleurs, M. 35... avait indiqué lors du CCLG du 3 octobre 1996 (annexe n° 76, cotes 4618, 4620) que les grandes surfaces de bricolage ne pouvaient exploiter un « PCGN » : « *Il n'y aura jamais de PCGN dans les GSB. (...) Il faut, tous ensemble, se battre pour défendre la filière longue et son savoir faire. (...) L'intérêt de PGN c'est la filière contre les GSB* ».
525. M. N... a pour sa part déclaré (procès-verbal de M. N..., annexe n° 34, page 6, cote 1034) : « *Le Point Confort doit être une salle d'exposition chez un grossiste qui donne des conseils aux particuliers. Le point confort ne peut être qu'une salle d'exposition et ce lieu ne peut être que chez un négociant pour des raisons pratiques. Le grossiste PCGN ayant reçu un label (...) va diriger le consommateur vers un installateur lui-même certifié professionnel gaz naturel. M. N... a ajouté (cote 1034) : « A ce niveau également se pose le problème des coopératives d'installateurs. La FNAS ne les reconnaissant pas comme grossistes, les coopératives d'installateurs n'étant pas signataires puisque non adhérentes à la FNAS et ni adhérentes à la CAPEB, les coopératives d'installateurs ne peuvent pas être PCGN. (...) Pour le moment les coopératives d'installateurs sont exclues des PCGN* ».
526. M. 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri, membre de la FNAS, a déclaré (annexe n° 32, page 11, cote 1014) : « *Les coopératives d'installateurs ne devraient pas pouvoir être PCGN car ils ne sont pas grossistes* ». Cet objectif ressort également d'une proposition d'intervention du président de l'Union climatique de France, M. 98..., envoyée à M. Y... (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cote 2) : « *Il nous paraît à nous, et j'espère aussi à vous, très important de garder une vraie filière professionnelle, entre vrais professionnels, si l'on veut sauvegarder les entreprises indépendantes que sont les*

PME du bâtiment et de la distribution. Nous avons la chance d'avoir pu, avec Gaz de France, entraîner plus de 25 000 entreprises dans l'appellation PGN Professionnel Gaz Naturel et avec le CFBP réunir plus de 10 000 PGP Professionnel Gaz Propane ; ceci est le résultat des travaux effectués depuis 1988 qui ont permis de former à la réglementation et à la commercialisation bon nombre d'entreprises. Cette force lancée au niveau national trouve sa justification dans les actions réalisées sur le terrain, dans le cadre des Comités de Concertation Locaux Gaz (CCLG), où sont regroupés les représentants des entreprises tous syndicats confondus et les commerciaux de GDF ».

527. Ce projet d'intervention est repris ci-après (annexe n° 2, scellé FNAS 7, cote 3) :

« Voici le projet que nous devons présenter à la FNAS :

- . Aucune vente directe au particulier dans le cadre du PCGN ;*
- . Promotion de l'appellation PGN, avec listes remises aux clients n'ayant pas d'installateur, des seuls PGN et PGN Confort ;*
- . Opérations commerciales vis-à-vis du grand public, en concertation avec les organisations professionnelles, donc avec l'ensemble des PGN ;*
- . Prix affichés donnant un prix moyen de chaque type d'installation de la gamme Climalliance ;*
- . Panneau indiquant les prestations des PGN ;*

Engagements des Organisations Professionnelles d'Installateurs (OPI) :

- . Diffusion par les OPI à chaque installateur PGN de la convention ;*
- . Promotion de l'utilisation PAR LES PGN des PCGN pour présenter les matériels de la gamme Climalliance à leurs clients ;*
- . Toute action commerciale, appuyée par les OPI, visant à développer l'utilisation du gaz naturel au travers du PCGN.*
- . Cette convention de promotion du PCGN est proposée à tous les PCGN de la région. »*

528. Les négociants grossistes se sont mobilisés sur cet accord autour des mêmes objectifs. M. 99..., directeur de la société Brossette BTI de Mondelange, a, lors du CCLG du 14 novembre 1996, exprimé ainsi les objectifs poursuivis par la société qui exploite un « PCGN » (annexe n° 76, cote 4626) : « *Chez Brossette, nous souhaitons développer les PCGN, car nous poursuivons 2 objectifs : - Bloquer le développement des GSB - Stopper le travail au noir.* » De son côté, 100... de l'UNCP a ajouté (cote 4629) : « *L'intérêt des PCGN c'est de réorienter les demandes vers la filière professionnelle. Dans cet objectif, le négociant est au carrefour* ».

529. M. I..., président directeur général de la société Dupont Sanitaire, a déclaré (procès-verbal de M. I..., annexe n° 24, page 4, cote 552) : « *Face au développement des ventes de produits techniques du chauffage en GSB, nous avons réagi en signant les accords PCGN. C'est un outil de dynamisation de notre marché* ».

530. M. E..., président directeur général de la société Anconetti Star a également déclaré (annexe 25 cote 569) : « *Mr 13..., en 96, vice président de la FNAS et membre des commissions de travail [du GSP], dans le cadre de l'élaboration de l'avenant, a été amené à rencontrer les fabricants, notamment de chaudières murales. Les 4 fabricants français de chaudières murales commercialisaient leurs produits en GSB. Ces fabricants ont décidé de mener une action commune afin de ne plus commercialiser leurs produits au sein des GSB* ».

531. M. D..., président directeur général de la société Pastor et administrateur du Groupement Sanilabel, a présenté l'objet de convention en ces termes (procès-verbal de M. D..., annexe n° 18, page) : « *L'accord PCGN a pour vocation le respect de la filière professionnelle face à la concurrence des GSB sur les produits gaz naturel* » .

2.3 L'accord cadre sur la promotion des produits de chauffage et des « PCGN » entre la FNAS et le GFCC

532. Dans le prolongement de la convention « *Point Confort Gaz Naturel* », un accord cadre sur la promotion des produits de chauffage a été également conclu entre la FNAS et le GFCC (Groupement des fournisseurs de matériels de chauffage central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire) le 25 avril 1997 (annexe n° 51, cotes 2521 à 2524). Cet accord devait également permettre aux industriels de participer à l'animation des « *Point Confort Gaz Naturel* ».
533. En préambule de cet accord, il est fait référence à l'accord signé entre la FNAS et GDF le 28 avril 1994 et de l'accord PCGN signé entre la FNAS, la CAPEB, l'UNCP et l'UCF le 24 septembre 1996. M. X..., délégué général du GFCC, a précisé (procès-verbal de M. X..., annexe n° 50, cotes 2496 et 2497) : « *Le GFCC a été constitué en juillet 1996 et ressort de la fusion du SAPEC et du CMC. Le GFCC a sollicité la FNAS et GDF afin d'être partie prenante à ces PCGN. Nous voulions que nos adhérents soient incités à être présents dans ce projet. En effet, les fabricants peuvent conseiller les négociants dans la présentation de leurs produits en salle d'exposition ; ils participent également aux politiques de communication autour des produits (...) La vente en GSB de produits chauffage surtout les chaudières et brûleurs devrait être interdite. Elle incite au travail au noir et pose des problèmes de sécurité. S'agissant de l'exemple de Belfort à savoir le partenariat entre LEROY-MERLIN et une association d'installateurs, le problème de la sécurité est traité ; cependant cet exemple ne peut pas être généralisé, car la filière professionnelle n'a pas à régler les problèmes de sécurité GSB (...) Les GSB utilisent des produits de marque et pratiquent des prix d'appel. Or, les installateurs se retrouvent en difficulté dès lors qu'ils souhaitent appliquer le prix public conseillé qui est considéré comme le prix normal (...) Notre souci est le respect de la filière professionnelle, sa cohérence aussi, nous souhaitons nous associer aux différents accords qui visent à ce respect et à la professionnalisation de la filière.* »
534. Au terme de l'accord, la FNAS s'est engagée « *à favoriser l'extension du réseau auprès de ses adhérents, et à permettre ainsi aux marques des industriels membres du GFCC d'y trouver leur place dans le maximum de zones de chalandise du territoire national* » et « *à demander par ailleurs à ses adhérents de promouvoir dans le cadre des « PCGN » les marques adhérentes du GFCC sachant qu'il ne peut y avoir aucune exclusivité et qu'il y a des situations de fait à prendre en considération* » (article 1).
535. De son côté, le GFCC s'est engagé à « *promouvoir auprès de ses adhérents le concept des « PCGN », pour qu'ils incitent leurs distributeurs à être candidats dans le respect des conventions FNAS / Gaz de France ; participer activement à l'animation des « points confort gaz naturel » ainsi qu'à la formation des spécialistes chauffage mise en place par les négociants grossistes ; participer à la notoriété du concept « Point Confort Gaz naturel » à travers leurs documentations, catalogues, tarifs et à toute occasion* » (article 2).
536. Des engagements communs ont également été pris consistant à se concerter pour le développement qualitatif et quantitatif des PCGN. (article 3).

2.4 La convention chauffage-fioul

537. Le 17 décembre 1996 une convention a été conclue entre la FNAS et l'association « *Chauffage-fioul* » (annexe n° 2, scellé FNAS 6, cotes 172 à 176). Cet accord est repris dans le périodique de la FNAS n° 106 de décembre 1996 sous le titre : « *Chauffage. Renforcement supplémentaire de la filière professionnelle : la signature d'un accord cadre avec l'association « Chauffage-fioul ».* »
538. L'article premier de l'accord en indique l'objet (annexe n° 2 ; scellé FNAS 6, cote 174) : « *Le présent accord définit les grands principes de la collaboration entre la FNAS et CHAUFFAGE-FIOUL dans le secteur de la construction et du chauffage qui lui est associé. Il sera complété par des accords particuliers qui pourront être établis par ailleurs sur la base soit de conventions directes, soit d'échanges de correspondance entre les parties. Tout autre type d'action qui aurait pour objectif de favoriser une utilisation performante du fioul domestique et de favoriser l'utilisation de matériels de chauffage performants fonctionnant au fioul domestique pourra, le cas échéant, être intégrée au présent accord cadre, après consentement des deux parties. Le cadre général des relations entre les parties concerne les domaines suivants : « (...) 2. Le lancement d'actions de communication. – Promotion du chauffage à eau chaude et à air, et toute action susceptible de favoriser le développement du chauffage au fioul des prescripteurs, des installateurs chauffagistes et des consommateurs ».* »
539. M. I..., président directeur général de la société DUPONT SANITAIRE, a indiqué à propos de cet accord (procès-verbal de M. I..., annexe n° 24, page 4, cote 552) : « *Face au développement des ventes des produits techniques du chauffage en GSB, nous avons réagi en signant les accords PCGN. C'est un outil de dynamisation de notre marché. Nous avons ce même type d'accord sur le fioul* ».
540. M. N..., chef du service des affaires économiques et professionnelles de la CAPEB a précisé (procès-verbal de M. N..., annexe n° 34, page 3, cote 1031) : « *On essaye de consolider cette filière professionnelle en signant des accords entre nous, c'est-à-dire entre fabricants - négociants - installateurs. L'esprit des accords PCGN, fioul, avenant à l'accord cadre participe à la cohésion de cette filière professionnelle.* » M. I..., président directeur général de la société Dupont Sanitaire a déclaré (procès-verbal du 6 juin 1997, annexe n° 24, cote 552) : « *De mon point de vue, je ne souhaite pas que des coopératives d'installateurs adhèrent à de tels accords. Ce ne sont pas des professionnels mais des coopératives d'achat* ».
541. M. T..., directeur général de la société Cédéo, a mentionné (annexe n° 20, pages 15 et 16, cotes 309 et 310) : « *Dans le même temps ont été signés deux accords pour le chauffage les « 'PCGN' » et « 'Chauffage-fioul' ». Là encore, les salles d'exposition des négociants sont des points de départ pour promouvoir les produits. Ces accords s'inscrivent dans la même logique que l'avenant à l'accord cadre pour le sanitaire. Ces accords sont de bonnes voies pour la défense de notre filière, des voies qu'il faut poursuivre* ».
542. L'article 1^{er} de l'accord prévoit que d'autres organisations professionnelles peuvent y adhérer (accord cadre, annexe n° 2, scellé FNAS 6, cote 174) : « *Favoriser le développement de toutes actions entrant dans le cadre du présent accord, entre et auprès des représentants et des adhérents des deux parties.* » Le GFCC a ainsi présenté sa candidature à la FNAS. M. X..., délégué général du GFCC, a indiqué (procès-verbal de M. X..., annexe n° 51, page 6, cote 2499) : « *Nous avons demandé à adhérer à l'accord chauffage-fioul. Cet accord est similaire aux 'PCGN' mais en matière de produit chauffage à énergie fioul* ».

C. LES GRIEFS NOTIFIÉS

543. Au regard des pratiques constatées, il a été notifié les 16 griefs suivants :

Grief n°1 : *Il est fait grief aux sociétés Brossette, Partidis, Comafranc, Martin Belaysoud, Asturienne, Distribution sanitaire chauffage, Richardson, Point P et Ideal Standard, de s'être concertées à l'occasion des réunions « Grands Confrères » pour ne pas livrer les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs, faire pression sur les fournisseurs de ces circuits de distribution pour qu'ils cessent de les approvisionner et boycotter les fournisseurs qui ne respectent pas ces consignes. Ces pratiques ont eu pour objet et pour effet d'empêcher l'approvisionnement des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs et de restreindre l'accès de ces opérateurs sur les marchés aval de la distribution de produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage. Ces pratiques sont prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE.*

Grief n°2 : *Il est fait grief aux entreprises Richardson et Martin Belaysoud de s'être concertées afin de fixer les remises accordées aux installateurs sur les chaudières De Dietrich et les prix de vente à l'unité des chaudières CMG sur le marché aval de la distribution de produits de chauffage dans la zone de chalandise Chambéry/Annecy. Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce.*

Grief n°3 : *Il est fait grief à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) et ses membres régulièrement présents ou représentés à l'occasion des « bureaux », des « assises » ou des « commissions économiques » de la FNAS, les sociétés Brossette, Point P, Partidis, Comafranc, Martin Belaysoud, Asturienne, Distribution sanitaire chauffage, Richardson, Ideal Standard, Descours et Cabaud, Anconetti Star, Mano, Orvif, Equinoxe, Sesco 22, Pastor, Comafranc, Cobatri, Centramat, de s'être concertées afin de mettre en œuvre une stratégie globale d'éviction des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage, par le biais :*

- *des pressions, des menaces de déréférencement et le boycott des fabricants approvisionnant les GSB et les coopératives d'installateurs ou leurs fournisseurs ;*
- *des pressions auprès de certains fabricants pour obtenir la suppression des tarifs publics et des conditions commerciales différencierées et plus avantageuses que celles accordées aux GSB et coopératives d'installateurs ;*
- *des pressions exercées à l'encontre des négociants grossistes adhérents et de leur clientèle d'installateurs afin de les empêcher de revendre les produits auprès des GSB et des coopératives d'installateurs.*

Ces pratiques ont eu pour objet et pour effet de limiter les sources d'approvisionnement des GSB et coopératives d'installateurs et de fixer le niveau des prix sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage. Par là même, ces pratiques ont restreint l'accès des GSB et coopératives d'installateurs aux marchés aval de la distribution de ces produits, et sont donc prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce et l'article 81 du traité CE.

Grief n°4 : *Il est fait grief aux sociétés Établissements Jacques Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Ceditherm, De Latour Midel, Drôme Chauffage, Electro thermique, Equinoxe, Eutec, Le Goff, Comet, Emafu, Prothermic, Prothermie, Brossette BTI,*

Thermic Anjou, TPLC, VF confort de s'être entendues afin de constituer le groupement d'achat Centramat fondé sur des conditions d'agrément discriminatoires vis à vis des grossistes acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs, et d'avoir mis en œuvre à travers ce groupement des mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants acceptant d'approvisionner les GSB, les entreprises de vente par correspondance et les coopératives d'installateurs. Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE.

Grief n°5 : *Il est fait grief aux sociétés Adoue, Anconetti Star, Anconetti Slarc, Artisans du Velay, Batimantes, Braun et Baltes, CDM, Caffiaux et Debatte, Charpentier, Cobatri, Comptoir forestier, Comptoir des matériaux, CS Frizat, Batimantes, Est sanitaires, Filloux, Fournitherm, Disribution matériel Larivière, ICSC Colombes, Monnate et Fils, Moy sanitaire chauffage, Person, Sanibat, Sanichaud, Sanitaire chauffage outillage (SCO), SFCP (Société De Fournitures Pour Chauffagistes Et Plombiers), Sodrac, Therm'essonnes, Rousselot CSM SA, AMMANN, Anconetti Auvergne, Comptoir sanitaire du centre, Baudry, Comet, ETS H Bertaux, Gury Frères, Mafart, Larivière, Sodiatec, Yonnelec, de s'être entendues afin de constituer le Groupe national de la distribution du chauffage et du sanitaire (GSP) fondé sur des conditions d'agrément discriminatoires vis à vis des grossistes acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs, et d'avoir mis en œuvre à travers ce groupement des mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants acceptant d'approvisionner les GSB, les entreprises de vente par correspondance et les coopératives d'installateurs. Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE.*

Grief n°6 : *Il est fait grief au Groupe Sanitaire Europen (GSE) et aux sociétés Balitrand, Chausson Matériaux, Docks Bâtiment et Industrie (économie sanitaire), Docks Bâtiment et Industrie (centrale sanitaire), Le Disque Bleu, Escoula, Mano, Martin Belysoud, Établissements Louis Morel, Orvif, Rousselot CSM, Sesco 22, Sesco 35, Établissements Verney, de s'être entendus au sein du Groupe Sanitaire Européen (GSE) en fixant des conditions d'agrément discriminatoires vis à vis des grossistes acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs, et en ayant mis en œuvre des mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants acceptant d'approvisionner les GSB, les entreprises de vente par correspondance et les coopératives d'installateurs. Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE.*

Grief n°7 : *Il est fait grief à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) ainsi qu'aux fabricants et importateurs « membres associés » suivants : Acova, Atlantic, Auer, Chaffoteaux et Maury, Comap France, Danfoss, Fournier (Delpha), De Dietrich Thermique, Elm Leblanc, Finimetal, Frisquet, Geberit, Grohe, Grundfos distribution, Grohe, Ideal standard, Baxi SA, Kohler France, Nicoll, Oras, Roca, Salmson Wilo, Pompes Salmson, Saunier Duval SDECC, Technibois, Valentin, Villeroy et Boch, Wilo France d'avoir signé et appliqué la charte de « membres associés » proposée par la FNAS alors qu'elle a pour objet et pour effet de restreindre les débouchés des fabricants et les capacités d'approvisionnement des GSB et des coopératives d'installateurs et de restreindre l'accès de ces opérateurs aux marchés aval de la distribution de produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage. Cette charte constitue donc une entente prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE.*

Grief n°8 : Il est fait grief aux associés du groupement Centramat suivants Établissements Jacques Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Ceditherm, De Latour Midel, Drôme Chauffage, Electro Thermique, Equinoxe, Le Goff, Comet (Compagnie orléanaise de matériel électrique et thermique), Emafu, Prothermic, Prothermie, Brossette BTI, Thermic Anjou, TPLC, VF confort ainsi qu'aux fournisseurs suivants : Armstrong, Auer, Briffault, Elco, Pettinaroli, Eurojauge, Faral, Ferroli, Geminox, Joncoux, Siemens HVAC, Mark aerotherm, Métalotherm, Novatrix, Oventrop, RBM, Roca, Selkirk, Stücklin, Testo, Tubest, Zehnder, de s'être entendus à travers la charte de partenariat Centramat à partir de 1995, qui a pour objet et pour effet de créer un système d'approvisionnement exclusif des négociants grossistes membres de Centramat auprès des fabricants partenaires dans le seul but d'éliminer la concurrence d'autres circuits de distribution tels que les GSB, les entreprises de vente par correspondance et les coopératives d'installateurs sur les marchés de la distribution de produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage. Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE.

Grief n°9 : Il est fait grief aux sociétés Adoue, Anconetti Star, Anconetti Slarc, Artisans du Velay, Bativantes, Braun et Baltes, CDM, Caffiaux et Debatte, Charpentier, Cobatri, Comptoir forestier, Comptoir des matériaux, CS Frizat, Est sanitaires, Faouet et Bernard, Filloux, Fournitherm, Larivière distribution, ICSC Colombes, Monnatte et Fils, Moy, Person, Sanibat, Sanichaud, SCO, SFCP, Sodrac, Therm'essonnes, Rousselot CSM SA, Ammann, Anconetti Auvergne, Baudry, Comptoir sanitaire du centre, Comet (Compagnie orléanaise de matériel électrique et thermique), Ets H Bertaux, Gury Frères, Mafart, Larivière, Sodiatec, Yonnelec, réunies au sein du Groupe national de la distribution du chauffage et du sanitaire (GSP), et à certains fabricants : Tolerie émaillerie nantaise, Ideal standard, Technibois, Grundfos, Valentin, Chaffoteaux et Maury, Elm Leblanc, Giacomini, Watts et Comap, Gurtner, Morel de s'être concertés afin de cesser d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs et/ou de déterminer les avantages tarifaires accordés aux grossistes membres du groupement de manière discriminatoire par rapport à ceux accordés aux autres circuits de distribution. Ces pratiques mises en œuvre sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution des produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage, sont prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE.

Grief n°10 : Il est fait grief au Groupe sanitaire européen (GSE), aux sociétés Balitrand, Chausson Matériaux, Docks Bâtiment et Industrie (Économie Sanitaire), Docks Bâtiment et Industrie (centrale sanitaire), Le Disque Bleu, Escoula, Mano, Martin Belaysoud, Établissements Louis Morel, Sani-Est, Megnin-Bernard, Orvif, Rousselot CSM, Sesco 22, Sesco 35, Établissements Verney, et à certains fabricants : Grundfos, Grohe, Kohler France, Comap, Desbordes et Valentin, de s'être concertées afin de cesser d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs et/ou de déterminer les avantages tarifaires accordés aux grossistes membres du groupement de manière discriminatoire par rapport à ceux accordées aux autres circuits de distribution. Ces pratiques, mises en œuvre sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution des produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage, sont prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE.

Grief n°11 : Il est fait grief aux entreprises Saunier Duval SDECC, Elm Leblanc, Frisquet, Chaffoteaux et Maury et De Dietrich d'avoir mis en place un contrat de distribution sélective ayant pour objet et pour effet de limiter les capacités de distribution des grossistes et de restreindre les possibilités d'approvisionnement des installateurs non agréés par les grossistes, des coopératives d'installateurs et des GSB

sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de chauffage. Ces accords sont prohibés au regard des articles 81§1 du traité CE et L. 420-1 du code de commerce et ne sauraient bénéficier d'une exemption individuelle ou catégorielle.

Grief n°12 : *Il est fait grief au fabricant Saunier Duval SDECC et aux négociants grossistes Etablissements Roussin, Martin Belaysoud, Brossette BTI, Emafu et Descours et Cabaud, d'avoir fixé un tarif minimum de revente sur les chaudières Thémis Saunier Duval en 1996. Cette pratique, qui a pour objet et pour effet de fixer les prix de vente sur le marché de la distribution des produits de chauffage est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce.*

Grief n°13 : *Il est fait grief :*

- à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), l'Union nationale artisanale couverture plomberie de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB UNA CPC), l'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie (UNCP), l'Union Climatique de France (UCF), de s'être entendues à travers l'accord cadre de dynamisation commerciale des PCGN du 24 septembre 1996,
- à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) et le Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) de s'être entendus à travers l'accord cadre sur la promotion des produits GFCC et des PCGN du 25 avril 1997 ;
- à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), à l'Association Chauffage fioul et Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) de s'être entendues à travers la convention Chauffage-fioul du 17 décembre 1996 ;

Dans la mesure où ces conventions ont eu pour objet et pour effet de :

- limiter les débouchés des fabricants ou fournisseurs sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits de chauffage en les empêchant d'approvisionner les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs,
- limiter les ventes de certains négociants grossistes en les empêchant d'approvisionner les grandes surfaces de bricolage, les coopératives d'installateurs ou les entreprises de vente par correspondance sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits de chauffage ;
- empêcher l'approvisionnement des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs afin de les éliminer du marché aval de la distribution de produits de chauffage ;
- limiter la clientèle à laquelle les installateurs dits « professionnels », peuvent procéder à l'installation des produits sanitaires ou de chauffage, en signant un accord qui les invite à ne pas effectuer d'installation de produits achetés dans les grandes surfaces de bricolage et à ne pas s'inscrire sur les listes de poseurs établies et diffusées par ce circuit de distribution, ou qui vise au même objectif.

Ces pratiques, qui s'inscrivent dans une stratégie globale d'éviction des grandes surfaces de bricolages, des entreprises de vente par correspondance, des coopératives d'installateurs et des installateurs « non professionnels » sur les marchés de

l'approvisionnement, de la distribution et de l'installation de produits de chauffage, sont prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81§1 du traité CE.

Grief n°14 : *Il est fait grief à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), la Fédération des industries de la salle de bain (FISB), la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB), l'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie (UNCP), de s'être entendues à travers l'avenant du 13 février 1997 à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie, qui a pour objet et pour effet de :*

- limiter débouchés des fabricants ou fournisseurs sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits de céramique sanitaire et de robinetterie en les empêchant d'approvisionner les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs,*
- limiter les ventes de certains négociants grossistes en les empêchant d'approvisionner les grandes surfaces de bricolage, les coopératives d'installateurs ou les entreprises de vente par correspondance sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits de céramique sanitaire et de robinetterie ;*
- empêcher l'approvisionnement des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs afin de les éliminer du marché aval de la distribution de produits de céramique sanitaire et de robinetterie ;*
- limiter la clientèle à laquelle les installateurs dits « professionnels », peuvent procéder à l'installation des produits sanitaires ou de chauffage, en signant un accord qui les invite à ne pas effectuer d'installation de produits achetés dans les grandes surfaces de bricolage et à ne pas s'inscrire sur les listes de poseurs établies et diffusées par ce circuit de distribution, ou qui vise au même objectif.*
- restreindre la capacité des négociants grossistes à déterminer leur prix de vente en signant un accord qui les incite à appliquer une remise aux installateurs « professionnels » ne pouvant être inférieure à 20 % et supérieure à 25 % ;*
- avoir fixé une rémunération pour services rendus discriminatoire entre les installateurs, en incitant les négociants grossistes à appliquer un taux de remise de 20 à 25 %, sans justification économique, aux seuls installateurs dits « professionnels » disposant d'un compte auprès des négociants grossistes, dans l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie,*
- appliquer des tarifs discriminatoires entre les consommateurs selon qu'ils recourent ou non à un installateur appartenant à la filière dite « professionnelle ».*

Cette pratique, qui s'inscrit dans une stratégie globale d'éviction des grandes surfaces de bricolage, des entreprises de vente par correspondance, des coopératives d'installateurs et des installateurs « non professionnels » sur les marchés de l'approvisionnement, de la distribution et de l'installation de produits de céramique sanitaire et de robinetterie, sont prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81§1 du traité CE.

Grief n°15 : *Il est fait grief à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), l'Union Climatique de*

France (UCF), l'Union nationale artisanale couverture plomberie de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (UNA CPC-CAPEB), le Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) de s'être concertées afin de faire pression sur les fabricants de chaudières murales à gaz pour qu'ils procèdent au rachat des produits vendus en grandes surfaces de bricolage à prix promotionnels en novembre 1993, puis en septembre-octobre 1996. Dans la mesure où la société Saunier Duval a effectivement procédé à ce rachat en 1996, il convient également de lui notifier ce grief. En effet, cette pratique est constitutive d'une entente anticoncurrentielle au sens de l'article L. 420-1 du code de commerce en ce qu'elle a eu pour objet et pour effet de faire obstacle à la concurrence par les prix

Grief n°16 : *Il est fait grief à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), l'Union nationale artisanale couverture plomberie de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (UNA CPC-CAPEB) et certains de leurs membres, les entreprises Brossette BTI et Richardson de s'être concertées entre 1994 et 1997, pour mettre en œuvre une stratégie globale d'éviction des GSB et des coopératives d'installateurs sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage, fondée sur des actions communes de boycott des fabricants de chaudières murales à gaz dont les produits sont vendus en GSB, des mesures de rétorsion à l'encontre des grossistes qui vendent les produits de chauffage aux GSB et coopératives d'installateurs ; et des mesures de rétorsion à l'encontre des installateurs qui acceptent de poser des produits de chauffage achetés en GSB. Ces pratiques sont prohibées par L. 420-1 du code de commerce.*

II. Discussion

544. Seront successivement discutés :

- la prescription éventuelle,
- les moyens de procédure,
- le bien-fondé des griefs.

A. SUR LA PRESCRIPTION DES FAITS

545. Cobatri, Comap, Saunier Duval ECC, Cobatri et Oventrop invoquent le moyen selon lequel la prescription triennale serait acquise dès lors qu'aucun acte n'aurait pu valablement l'interrompre. Il est particulièrement soutenu que l'envoi d'un courrier à la CAPEB le 31 août 2001 ne pouvait avoir cet effet interruptif à l'égard de toutes les parties puisqu'il n'avait pour objet que la recherche d'informations ayant abouti, in fine, à la notification des griefs n°13 et 14.

546. S'agissant de la durée de la prescription, le texte applicable est celui résultant de l'article L. 462-7 du code de commerce dans sa rédaction antérieure à l'ordonnance du 4 novembre 2004 selon lequel « *le Conseil de la concurrence ne peut être saisi de faits remontant à plus de trois ans s'il n'a été fait aucun acte tendant à leur recherche, leur constatation ou leur sanction* ». La cour d'appel de Paris a jugé que « *le Conseil étant saisi in rem, dès lors qu'il est établi qu'un acte tendant à la recherche, à la constatation ou à la sanction de pratiques anticoncurrentielles, même s'il ne concerne qu'une des entreprises incriminées ou une partie seulement des faits commis pendant la période visée par la saisine, est intervenu avant le terme du délai légal de trois ans suivant le dernier acte interruptif, la prescription se trouve interrompue par l'effet de cet acte à l'égard de toutes les entreprises concernées et pour l'ensemble des faits dénoncés dès lors que ces derniers présentent entre eux un lien de connexité* » (arrêt du 29 juin 2004 concernant des pratiques mises en oeuvre par le CNPA dans le secteur de la distribution automobile).

547. En l'espèce, le délai de prescription courant à compter de la saisine ministérielle en date du 11 septembre 1998 a été interrompu par l'envoi d'une demande d'informations adressée par la rapporteure au président de la Confédération de l'Artisanat et des Petites entreprises du Bâtiment (CAPEB) le 31 août 2001 dont il a été accusé réception le 3 septembre 2001 (annexe E). Cette demande d'informations tendait à la recherche, la constatation et la sanction des faits puisqu'elle avait pour objet de rechercher si certaines conventions étaient toujours en vigueur, certaines d'entre elles étant d'ailleurs visées par les griefs n°13 et 14. Par ailleurs, il ne fait aucun doute que les faits dénoncés dans les autres griefs présentent un lien de connexité entre eux puisqu'ils s'inscrivent tous dans la mise en œuvre d'une stratégie globale d'éviction des GSB et des coopératives d'installateurs des marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de chauffage, de céramique sanitaire et de robinetterie.

548. Il s'ensuit que la lettre adressée à la CAPEB le 31 août 2001 a eu pour effet d'interrompre la prescription à l'égard de l'ensemble des parties et le moyen tiré de la prescription pour l'ensemble des faits dénoncés doit être écarté.

B. SUR LA PROCEDURE

1. SUR LA DUREE EXCESSIVE DE LA PROCEDURE

549. La plupart des entreprises ou organismes mis en cause invoquent la nullité de la procédure en se fondant sur l'article 6-1 de la Convention européenne des droits de l'homme (CEDH) aux termes duquel « *toute personne a le droit à ce que sa cause soit entendue...dans un délai raisonnable* ». Les parties estiment, en effet, que les droits de la défense ont été méconnus du fait de la longueur excessive de la procédure, qui porte sur des faits très anciens et les a mises en difficulté pour collecter des documents contribuant à la préparation de leur défense.
550. S'agissant du moyen tiré de la violation du droit d'être jugé dans un délai raisonnable, la Cour d'appel de Paris (arrêt du 21 septembre 2004) et le Conseil de la concurrence (Décision n°00-D-39) considèrent traditionnellement que « *le délai raisonnable prescrit par la Convention doit s'apprécier au regard de l'ampleur et de la complexité de la procédure* ». Or, en l'espèce, il a été notifié seize griefs différents à 137 entreprises alors que la reconstitution des faits sur le marché concerné s'est avérée extrêmement longue et difficile. Il convient d'ailleurs de souligner que les pièces du dossier représentaient plus de 37 000 pages. La nature et la complexité du dossier justifient ainsi la durée de l'instruction.
551. De plus, conformément à sa décision du 18 février 2004 n°04-D-03, le Conseil estime que « *les entreprises ne peuvent, pour étayer la thèse qu'elles développent sur la durée anormale de la procédure, s'appuyer sur des circonstances étrangères à cette dernière. En l'espèce, les difficultés alléguées sont dues à des causes internes aux deux sociétés tenant tant aux changements intervenus dans leurs directions respectives par suite de la cession de l'entreprise (...) et de la mise en liquidation de la société (...) et sont dès lors, sans lien avec le déroulement de l'instruction et de la procédure suivie devant le Conseil* ». Il en résulte donc que les éventuels événements internes aux sociétés allégués par les parties mises en cause ne sauraient être pris en compte pour apprécier la durée de la procédure.
552. A cet égard, il convient de préciser qu'aux termes de l'article L. 110-4 du code de commerce, les obligations nées à l'occasion de leur commerce entre commerçants ou entre commerçants et non commerçants se prescrivent généralement par dix ans, de sorte que les entreprises, notamment celles visées par les griefs, avaient l'obligation de conserver leurs documents commerciaux de manière à pouvoir présenter leur défense. S'agissant des parties soutenant que l'écoulement du temps a compromis leur défense, le Conseil de la concurrence relève qu'elles n'apportent aucune précision sur la nature des pièces qui auraient été détruites ou seraient devenues indisponibles du fait de la durée de la procédure de sorte que le moyen doit être rejeté. En particulier, la société Baxi invoque l'existence d'un incendie en date du 20 août 1997 ayant détruit la plupart de ses archives. Mais cet incendie est antérieur à la transmission du rapport administratif d'enquête au Conseil de la concurrence. La longueur de la procédure n'a

donc pu aggraver les conséquences de cet événement au regard de l'exercice des droits de la défense.

553. Enfin, quand bien même la longueur de la procédure serait jugée excessive, la conséquence n'en serait pas la nullité de cette dernière. La Cour de cassation a jugé qu'à supposer les délais de la procédure excessifs au regard de la complexité de l'affaire, la sanction qui s'attache à la violation de l'obligation de se prononcer dans un délai raisonnable n'est pas l'annulation de la procédure ou sa réformation, mais la réparation du préjudice résultant éventuellement du délai subi (arrêts du 28 janvier 2003 et 13 juillet 2004). Ce ne serait que dans l'hypothèse où les droits de la défense auraient été irrémédiablement compromis qu'il en irait autrement : mais comme il a été dit plus haut, ceci n'est pas démontré. Le moyen doit donc être écarté.

2. SUR LES PRETENDUES IRREGULARITES ENTACHANT LA PROCÉDURE

a) Sur la prétendue déloyauté de l'enquête administrative

Sur la prétendue absence d'indications de l'objet de l'enquête

554. La FNAS et les sociétés Batimantes, Equinoxe, Sodiatec, Moy Sanitaire Chauffage, Ceditherm, ICSC, SFCP, Comet, Richardson estiment que certaines entreprises n'auraient pas été informées de l'objet de l'enquête à l'occasion de leur audition par les enquêteurs de la DGCCRF. Or, selon un arrêt rendu par la Cour d'appel de Paris en date du 08 avril 1994, « *les enquêteurs sont tenus de faire connaître clairement aux personnes interrogées l'objet de leur enquête sans qu'il y ait lieu de distinguer selon qu'ils agissent en application des articles 47 ou 48 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 et indépendamment du pouvoir du Conseil de donner aux faits constatés la qualification qu'ils comportent* ».
555. A cet égard, les parties considèrent que la seule mention « *enquête relative à la vérification du respect des dispositions des titres III et IV de l'ordonnance du 01 décembre 1986* » figurant sur les procès-verbaux d'audition ne suffit pas à prouver que les personnes auditionnées ont eu connaissance de l'objet réel de l'enquête dès lors que dans l'arrêt Bec Frères du 20 novembre 2001, la Chambre commerciale de la Cour de cassation a simplement précisé qu'il existe une présomption simple et non irréfragable selon laquelle cette mention pré-imprimée suffirait à démontrer que les personnes auditionnées ont eu connaissance de l'objet de l'enquête. Or, en l'espèce, elles soutiennent que la nature des déclarations de M. A... tant sur « *le marché des installations sanitaires et de chauffage, que sur le marché des installations électriques* » (annexe 66 cotes 2865-2889) démontrerait l'ignorance de ce dernier de l'objet réel de l'enquête.
556. Selon l'arrêt Bec Frères, la Cour de cassation a précisé : « *la mention pré imprimée sur le procès-verbal selon laquelle l'objet de l'enquête a été porté à la connaissance de la personne entendue suffit à justifier, jusqu'à preuve du contraire, de l'indication de cet objet* ». Par ailleurs, dans cet arrêt, la Cour de cassation a approuvé la Cour d'appel qui avait considéré que « *la société Bec n'est pas fondée à remettre en cause la régularité du procès-verbal concernant une entreprise qui n'a jamais discuté avoir été valablement informée de l'objet de l'enquête et de la nature des investigations exercées dans le cadre de l'ordonnance du 1^e décembre 1986, expressément visée* ».

557. Il convient donc d'écartier les moyens avancés par l'ensemble des sociétés mises en cause, tirés de l'irrégularité du procès-verbal de M A..., directeur général de la société VST. En effet, M A... et la société VST n'ont jamais contesté avoir eu connaissance de l'objet de l'enquête menée par la DNEC en l'espèce, de sorte que les tiers sont pas fondés à remettre en cause la régularité du procès-verbal.
558. Les parties soutiennent néanmoins qu'en vertu de l'arrêt du 4 juin 1991, la Cour de cassation a reconnu que « *toute personne intéressée est recevable à contester la régularité des opérations de visite et de saisie* », formule qui inclut les tiers auxquels ces opérations font grief. En tout état de cause, la société VST, n'étant pas partie à la procédure, n'aurait jamais eu l'occasion de pouvoir contester avoir eu connaissance de l'objet de l'enquête.
559. Mais l'arrêt du 4 juin 1991 rendu par la Cour de cassation ne vise que la possibilité pour un tiers de contester les opérations de visites et saisies dans des termes beaucoup plus précis que ce que laissent supposer les citations des parties : en effet selon la Cour « *toute personne intéressée est recevable à contester la régularité des opérations de visite et de saisie autorisées par le président du tribunal au moyen d'une requête présentée à cette fin à ce magistrat dont les pouvoirs de contrôle s'étendent à la constatation de l'irrégularité des opérations lorsqu'elles sont achevées, et en ce cas, à leur annulation ; qu'entre dans les prévisions de cette procédure, le contrôle de la conformité des saisies opérées au but des recherches autorisées* ».
560. Il en résulte que les parties intéressées auraient pu contester les opérations de visites et saisies devant le juge compétent mais ne sauraient contester la validité du procès-verbal de M A..., établi dans le cadre de l'article 47 de l'ordonnance du 1^e décembre 1986. Elles sont d'autant moins fondées à le faire que M. A..., non seulement n'a pas contesté la validité du procès-verbal, mais tout au contraire a précisé en réponse à un questionnaire adressé par la rapporteure (annexe P) : « *Le procès-verbal dressé par vos services en application des articles 46 et 47 de l'ordonnance du 1^e décembre 1986, à la date du 10 septembre relate fidèlement les difficultés rencontrées dans le cadre de nos relations avec un certain nombre de fabricants ainsi que les pressions exercées sur ces derniers par les distributeurs* ». Le moyen doit donc être écarté.
561. Les parties soutiennent également que l'utilisation d'un même procès-verbal d'audition dans le cadre d'une autre procédure devant le Conseil de la concurrence, à savoir l'utilisation du procès-verbal d'audition de la société Développement Construction du 29 juillet 1997 dans la saisine numérotée F 844, serait de nature à démontrer l'absence préalable d'indication claire de l'objet de l'enquête aux personnes entendues.
562. Le Conseil constate que le procès-verbal de la société Développement Construction du 29 juillet 1997 a effectivement été utilisé dans les dossiers F 844 (pratique d'EDF-GDF sur le marché du chauffage) et le présent dossier F 1083. Ce procès-verbal vise le titre III de l'ordonnance du 1^e décembre 1986 et reprend les déclarations de la société de sondage Développement Construction par lesquelles elle précise transmettre à l'enquêteur une étude relative « *à la profession des grossistes sanitaires-chauffage* ».
563. Le fait qu'un même procès-verbal ait été utilisé dans deux procédures ouvertes devant le Conseil de la concurrence postérieurement à la réalisation de l'enquête à la suite de deux saisines distinctes du ministre de l'économie portant notamment sur le marché du chauffage, n'a cependant aucune incidence quant à la loyauté de l'enquête. En effet, dans le cadre de ses enquêtes d'initiative, la DGCCRF a toute compétence pour recueillir des indices et procéder à des investigations, sans préjuger de la suite qu'elle entend leur donner. Le fait que, dans un second temps, le ministre décide ou non

d'utiliser le résultat de ces enquêtes pour former une ou plusieurs saisines devant le Conseil ne saurait rendre irréguliers ou déloyaux les actes d'enquête antérieurs.

564. Le GFCC et la société Anconetti Star soutiennent enfin que les procès-verbaux les concernant devraient être écartés car les deux parties auraient été trompées sur l'objet de l'enquête, en pensant être interrogées comme « témoins » et n'ayant pas été informées par les enquêteurs qu'elles étaient « susceptibles » d'être mises en cause.
565. Mais, conformément à l'arrêt de la Cour d'appel de Paris du 8 avril 1994 selon lequel : « *les enquêteurs sont tenus de faire connaître clairement aux personnes interrogées l'objet de leur enquête (...) indépendamment du pouvoir du Conseil de donner aux faits constatés la qualification qu'ils comportent* », il n'appartient pas aux enquêteurs de prendre parti sur l'éventuelle qualification des faits : dès lors que l'objet de l'enquête, ressortant de la lettre de convocation du GFCC du 24 juin 1997 et des procès-verbaux contestés, était clairement indiqué, le moyen tiré de l'irrégularité de ces procès-verbaux doit être écarté.

Sur les prétendues irrégularités des auditions et des procès-verbaux

Sur le fait de ne pas avoir été auditionné

566. Les sociétés Sesco 22, Sesco 35, Orvif, Balitrand, Mano, Verney, Rousselot, You Gorget, Bodinier-Oger, membres du GSE (Groupement Sanitaire Européen), et le GSE lui-même, contestent le fait que leurs dirigeants n'aient pas été auditionnés, ce qui les aurait privés de leur droit d'exercer leur défense.
567. La société Desbordes soutient pour sa part qu'elle n'a fait l'objet d'aucune audition ni demande de renseignements dans le cadre des investigations menées au cours de cette procédure et qu'elle n'a découvert sa mise en cause dans cette affaire qu'à l'occasion de la lettre du rapporteur général du 16 février 2005. Dès lors, elle en déduit qu'elle a n'a pas été mise en mesure de présenter ses observations et réponses aux faits qui lui étaient reprochés.
568. Mais il ressort d'une jurisprudence constante de la Cour de cassation, et notamment des arrêts du 22 février 2005 et du 26 novembre 2003 que : « *l'audition de témoins est une faculté laissée à l'appréciation du rapporteur ou du Conseil de la concurrence, eu égard au contenu du dossier* ». En outre, la Cour d'appel de Paris a écarté, dans un arrêt du 14 janvier 2003, le moyen d'une société de ce que n'ayant pas été auditionnée, elle n'avait pas eu la possibilité de préparer sa défense avant la notification des griefs, en précisant « *qu'il convient d'observer que le fait que cette entreprise n'ait pas été l'objet d'investigations aux stades de l'enquête et de l'instruction est, en l'absence d'obligation légale en la matière, sans incidence sur la régularité de la procédure, dès lors qu'à compter de la notification de griefs et lors des différentes phases de la procédure, elle a été mise en mesure de faire valoir ses observations en temps utile* ». Par conséquent, le même moyen devra être écarté.

Sur la non retranscription des questions dans les procès-verbaux

569. La société Desbordes argue du fait que les agents enquêteurs n'auraient pas retranscrit dans le procès-verbal la concernant les questions qu'ils avaient posées aux personnes auditionnées de sorte qu'il serait impossible de connaître les propos tenus par les enquêteurs. Cette situation porterait atteinte à ses droits de la défense.
570. En vertu d'une jurisprudence constante rappelée par la Cour d'appel de Paris dans un arrêt en date du 25 novembre 2003, « *aucune disposition légale ou réglementaire*

n'exige la transcription des questions dans les procès-verbaux d'audition et [...] la preuve d'une atteinte au principe de loyauté de l'enquête ne peut résulter de cette seule absence de transcription ». Le Conseil a d'ailleurs précisé dans sa décision 05-D-66 que « l'entrée en vigueur de la loi du 15 juin 2000 n'a pas eu pour effet de modifier les règles spécifiques applicables à l'élaboration des procès-verbaux dressés en application des articles L. 450-2 et L. 450-3 du code de commerce, qui n'ont pas à être établis conformément aux règles de l'article 429 du code de procédure pénale mais selon les dispositions spécifiques applicables à la procédure devant le Conseil. Les procès-verbaux d'enquête, lorsque, comme en l'espèce, ils recueillent des déclarations, n'ont pas à être rédigés sous forme de questions et de réponses pour être valables ». Le moyen doit donc être écarté.

Sur les prétendues irrégularités des saisies

571. La société Descours et Cabaud invoque la nullité de la saisie de certains documents au sein de la FNAS : comptes-rendus manuscrits de M 10... sur la réunion de la FNAS du 22 mai 1995, du 23 novembre 1995 et du 21 novembre 1996 ainsi que les notes manuscrites de Mme 28... relatives aux même réunions (Annexe 2 scellé 8 cote 25 p 67 et 68, Annexe 2 scellé 8 cote 25 p 52-55, Annexe 2 scellé 7 cote 24 p 173). Elle estime en effet que la saisie de ces documents est entachée d'irrégularité du fait qu'un des inspecteurs de la DGCCRF, présent lors de la perquisition effectuée le 19 février 1997, M. 101..., ne pouvait exercer ses fonctions légalement, dès lors qu'il avait été nommé comme rapporteur au Conseil de la concurrence avec effet au 1^e janvier 1997.
572. En application des deux derniers alinéas de l'article L.450-4 du code de commerce, dans leur rédaction issue de la loi du 15 mai 2001 qui, dès lors qu'elle porte sur des dispositions de procédure, est applicable sur ce point immédiatement y compris pour la répression des infractions commises avant son entrée en vigueur, une telle argumentation critiquant le déroulement des opérations de visites ou saisies aurait dû être portée dans les deux mois suivant la notification de griefs, intervenue en février 2005, devant le juge qui a autorisé les opérations. Mais, compte tenu de l'état du droit, antérieur à l'intervention de la loi du 15 mai 2001, applicable à la date à laquelle les saisies ont eu lieu, il convient d'y répondre à toutes fins.
573. Par arrêté du ministre délégué aux finances et au commerce extérieur, pris le 24 décembre 1996 sur proposition du président du Conseil de la concurrence, M. Philippe 101... a été nommé rapporteur au Conseil de la concurrence à compter du 1^e janvier 1997. Cet arrêté a été publié au "Journal officiel" le 3 janvier 1997. Pour pouvoir exercer légalement ses dernières fonctions, M. 101..., inspecteur de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, devait être placé dans une position régulière au regard de son corps, dont le statut est régi par le décret n°95.872 du 2 août 1995 : détachement ou mise à disposition sur demande de l'intéressé. C'est l'objet de l'arrêté ministériel du 20 janvier 1997 qui, sur la demande de l'intéressé, a mis M 101... à la disposition du Conseil de la concurrence pour une durée de trois ans à compter du 1^{er} mars 1997. Cette dernière date, 1^{er} mars 1997, correspond à la date à laquelle M. 101... a cessé d'exercer ses fonctions à la DGCCRF, fonctions qu'il remplissait plus particulièrement à la direction nationale des enquêtes de concurrence sous l'autorité du directeur général de la DGCCRF, pour rejoindre le Conseil.
574. La société Descours et Cabaud ne conteste pas que M. 101..., fonctionnaire de catégorie A du ministère de l'économie, bénéficiait de l'habilitation spéciale, délivrée en application de l'article L. 450-1 du code de commerce, pour exercer les pouvoirs d'enquête prévus par le titre V du livre IV de ce code.

575. Elle a fait valoir, dans ses observations écrites et orales en séance, que l'arrêté confiant à M. 101... les fonctions de rapporteur du Conseil comporte une date d'effet au 1^{er} janvier 1997. Elle a également soutenu, ce qui exact, que l'arrêté de mise à disposition n'a pas été publié. Mais cette double circonstance est sans incidence sur la régularité des opérations de saisie du 19 février 1997, auxquelles M. 101... a prêté son concours aux côtés de Mme 102..., enquêtrice, Mme 20... et M. 103..., officiers de police judiciaire.
576. D'une part, M. 101..., alors en position d'activité dans le corps des inspecteurs de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, exerçait à la date du 19 février 1997 ses fonctions d'enquêteur sous l'autorité du directeur général de la DGCCRF, comme l'atteste l'arrêté ministériel du 20 janvier 1997 qui a fixé au 1^{er} mars 1997 la date à laquelle il cesserait d'exercer ces dernières fonctions. Le défaut de publication de cet arrêté est sans influence sur l'existence de l'acte, qui résulte de sa signature par délégation du ministre, et qui a été portée à la connaissance de la société Descours et Cabaud en réponse au moyen qu'elle avait soulevé dans ses observations consécutives à la notification de grieffs.
577. D'autre part, si la société mise en cause entend contester la régularité de la situation de M. 101... au sein de la DGCCRF, entre le 1^{er} janvier et le 1^{er} mars 1997, au double motif que l'arrêté du 24 décembre 1996 n'a pas été modifié pour tirer les conséquences de l'intervention de celui du 20 janvier 1997 et que ce dernier n'a pas été publié, une telle critique, qui, n'est pas fondée en droit, est en tout état de cause inopérante : le doute entretenu sur la régularité de la situation de l'intéressé est en effet insusceptible de remettre en cause la validité des actes individuels qu'il a accomplis à la DGCCRF où il servait en position d'activité avant le 1^{er} mars 1997. L'on sait que, s'agissant de fonctionnaires et plus généralement de toute personne investie de fonctions publiques, la théorie des fonctionnaires de fait, constamment appliquée par le Conseil d'Etat, conduit ce dernier à juger qu' « *un fonctionnaire irrégulièrement nommé aux fonctions qu'il occupe doit être regardé comme légalement investi desdites fonctions tant que sa nomination n'a pas été annulée* » (CE, Ass, 2 novembre 1923, association des fonctionnaires de l'administration centrale des PTT, p. 699) ou que « *tant que sa nomination n'est pas annulée, un agent public même irrégulièrement nommé accomplit valablement les actes relevant de ses fonctions* » (CE, 8 février 1995, Mme 33...).
578. Cette jurisprudence, qui s'applique aussi bien aux nominations qu'aux changements d'affectation ou maintiens en fonctions, justifie par exemple que l'illégalité du maintien en fonction du préfet de police, après survenance de sa limite d'âge, ne rend pas irrégulier l'arrêté de reconduite à la frontière d'un étranger pris par ce fonctionnaire illégalement maintenu en fonctions, dès lors que l'acte individuel en question est antérieur à l'annulation contentieuse de la décision – illégale – de maintien en fonctions (CE, Sect, 16 mai 2001, Préfet de police, p. 234).
579. En l'espèce, l'arrêté ministériel du 20 janvier 1997, dont la légalité est d'ailleurs moins en cause que l'opposabilité, n'ayant pas été annulé par la juridiction compétente, les actes accomplis le 19 février 1997 doivent être regardés comme réguliers, sauf à constater qu'il soient entachés de vices propres, qui ne sont pas invoqués en l'espèce.

Sur les prétendues irrégularités dans le déroulement des opérations de visites et saisies et l'établissement des procès-verbaux d'audition

580. La FNAS et les entreprises Cobatri, Comafranc, Caffiaux et Debatte, Batimantes, SFCP, Pastor, ICSC, Moy Sanitaire Chauffage, Ceditherm, Comet, Anconetti Star, Richardson,

Mafart, Equinoxe et Sodiatec considèrent que la déloyauté dont ont fait preuve les enquêteurs de la DNEC peut également être relevée par les éléments suivants :

- Il ressortirait du procès-verbal de la société Brossette qu'à l'occasion des opérations de visites et saisies de cette société le 19 février 1997, les trois enquêteurs de la DNEC se sont séparés pour procéder aux visites et saisies alors qu'ils n'étaient accompagnés que par un seul officier de police judiciaire (annexe 8 cotes 105-127).
- Il ressortirait également des procès-verbaux des sociétés Asturienne Penamet et Martin Belaysoud que leurs représentants respectifs auraient été reçus en même temps dans les locaux de la DNEC et ce pour l'un de 9h30 à 12h50 et pour l'autre de 9h30 à 15h par la même enquêtrice, Mme Miller, le 21 mai 1997 (annexes 22 et 27).
- Les enquêteurs auraient également établi deux procès-verbaux d'audition pour auditionner les mêmes personnes, le même jour au siège de la société Covap sans doute pour les utiliser dans deux procédures distinctes : le premier aurait été ouvert de 8h30 à 14h30, l'autre de 14h30 à 16h.
- La longueur des auditions des représentants de la FNAS, de la CAPEB, du GSE, du GSP et des sociétés Richardson, Cobatri, Martin Belaysoud, Brossette, Discours et Cabaud, Porcher, Cédéo, Dupont sanitaire chauffage, dans les locaux de la DNECCRF pendant plusieurs heures (4 heures à 6 heures 25) démontrerait la déloyauté de l'enquête.

581. Les parties citées plus haut en déduisent que l'ensemble des procès-verbaux et documents issus de ces visites et saisies et de ces auditions devrait être écarté des débats.
582. A titre liminaire, le Conseil rappelle qu'en application de la jurisprudence citée plus haut aux paragraphes 559-560, un tiers ne saurait se prévaloir devant lui de l'irrégularité d'un procès-verbal établi dans le cadre de visites et saisies dès lors que l'entreprise ayant fait l'objet de ces visites et saisies ou dont le représentant a été interrogé n'en a pas contesté la régularité.
583. En l'espèce, la société Brossette n'a pas contesté la régularité des opérations de vistes et saisies la concernant, de sorte que le premier argument doit être écarté. De plus, à l'exception des sociétés Comafranc, Anconetti Star, Richardson et la FNAS, l'ensemble des entreprises qui contestent la validité des procès-verbaux par les enquêteurs de la DNEC sont des tiers. Le moyen, en tant qu'il est invoqué par ces parties tierces, doit donc être écarté
584. S'agissant des prétendues irrégularités des opérations de visites et saisies et des auditions de Comafranc, Richardson et de la FNAS, le Conseil relève que ces entreprises ou organisations n'ont jamais critiqué devant le juge compétent le déroulement de ces opérations. Pour les raisons précédemment énoncées au paragraphe 572, il convient cependant, compte tenu de la date à laquelle ont eu lieu les opérations contestées, de répondre à toutes fins :
 - La société Comafranc, qui a été auditionnée le 10 juin 1997, n'a formulé aucune critique sur le déroulement de cette audition dans son courrier du 13 juin 1997 qui n'a d'autre but que d'apporter des précisions complémentaires du type « *Page 2 ligne 1 : Crédit de la société Comafranc en 1984 (...)* » (annexe 21 cote 413-414).
 - La société Richardson et la FNAS, qui n'ont d'ailleurs envoyé aucune lettre de contestation à la DNEC, n'apportent aucun élément de nature à démontrer que la durée

de ces auditions (4h à 6h10) leur ait fait grief ou manifesté une recherche déloyale de preuves par les enquêteurs.

585. S'agissant de l'argument tiré de ce que M. H..., directeur général de la société Asturienne et M. Jean-Christophe G..., directeur général de la société Martin Belayoud, auraient été entendus le même jour à la même heure, le Conseil relève toutefois que si les procès-verbaux démontrent que ces deux personnes ont été convoquées à la même heure (9h30) par l'enquêtrice, elles ont été entendues successivement. Ainsi, le procès-verbal de M. H... a été rédigé à 12h50 et celui de M. JC G... à 15h. Ceci est confirmé par le fait que chaque procès-verbal ne comporte que la signature de l'enquêtrice et de chaque intéressé, de sorte que le moyen manque en fait.
586. Il convient également d'écartier les arguments des sociétés Cobatri et Pastor relatifs aux conditions dans lesquelles les auditions se sont déroulées, et notamment l'argument selon lequel MM. 13... et D... auraient été trompés par les enquêteurs qui ne leur auraient pas précisé s'ils étaient auditionnés en tant que représentants de leur société ou en tant que vice-président sanitaire de la FNAS (M. 13...) ou président du groupement Sanilabel (M. D...). En effet, le Conseil constate qu'ils ont accepté de décrire à la fois l'activité de leur entreprise et leur activité au sein de l'organisation professionnelle dans laquelle ils représentaient leur entreprise.
587. Enfin, aucun élément probant ne vient étayer l'allégation de la société Cobatri selon laquelle son avocat aurait été « constraint par les enquêteurs à rester muet ». En tout état de cause, M.13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri, n'a pas manqué d'écrire une lettre à l'enquêtrice pour préciser ses propos retranscrits dans son procès-verbal, de sorte qu'il a pu ainsi corriger les éventuelles erreurs ou déformations y figurant (annexe 33 cotes 1023-1024).
588. Il s'ensuit que l'ensemble des moyens tirés de l'irrégularité dans l'établissement des procès-verbaux d'audition et dans le déroulement des opérations de visites, saisies et auditions, doivent être écartés.

Sur l'utilisation d'une enquête réalisée par la DDCCRF du Nord

589. La FNAS et les entreprises Comafranc, Caffiaux et Debatte, Batimantes, SFCP, Pastor, ICSC, Moy Sanitaire Chauffage, Ceditherm, COMET, Anconetti Star, Richardson, Mafart, Equinoxe et Sodiatec contestent la transmission par la direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DDCCRF), d'une « *enquête relative à la commercialisation des chaudières murales à gaz [...]* », à la DNEC par courrier du 7 octobre 1997, et son utilisation par la rapporteure dans le cadre de la présente procédure. Selon les parties, l'ensemble des éléments ainsi communiqués devraient être écartés du dossier dans la mesure où l'enquête ne concernait pas la recherche de pratiques anticoncurrentielles, mais portait sur le respect des règles de sécurité des chaudières et des règles relatives aux pratiques restrictives de concurrence, contrairement à l'objet de la saisine du Conseil de la concurrence par le ministre de l'économie en date du 11 septembre 1998.
590. Le Conseil constate toutefois que les procès-verbaux réalisés à l'occasion de l'enquête menée par la DDCCRF avaient pour objet : « *la vérification du respect des titres III et IV de l'ordonnance n°86-1243 du 1^{er} décembre 1986 à savoir : les pratiques commerciales et conditions de vente des chaudières, équipements [illisible] et pièces de rechange* », autrement désignée par « *la vérification du respect des titres III et IV de l'ordonnance n°86-1243 du 1^{er} décembre 1986 à savoir : enquête sur la distribution de chaudières* », ou encore par « *Enquête sur la commercialisation des chaudières à gaz* ».

Il en résulte que cette enquête départementale portait sur des pratiques locales entrant dans le même champ de la demande d'enquête du ministre de l'économie en date du 11 septembre 1998. A cet égard, il convient de relever de la lettre de transmission des documents issus de l'enquête en date du 7 octobre 1997, les éléments suivants : « *Le refus de vente de Saunier Duval aux grossistes qui vendent aux GSB peut à notre avis relever de l'application de l'article 7 de l'ordonnance* » (annexe 40 cote 2114). En outre, il y a lieu de constater que cette enquête départementale révèle les mêmes difficultés d'approvisionnement des GSB en chaudières murales, auprès des mêmes entreprises et à la même période, que celles constatées au cours de l'enquête de la DNEC.

591. Par conséquent, l'utilisation des pièces transmises par la DDCCRF ne saurait constituer un "détournement de pièces" ni caractériser la "déloyauté de l'enquête" en cause. Ces pièces ayant été régulièrement versées au dossier, le principe du contradictoire n'a pas été non plus méconnu.

b) Sur la prétendue déloyauté de l'instruction

Sur la notification d'un grief précédemment notifié dans le cadre d'une autre procédure

592. La FNAS, la CAPEB, l'UNA CPC et les entreprises Comafranc, Caffiaux et Debatte, Batimantes, SFCP, Pastor, ICSC, Moy Sanitaire Chauffage, Ceditherm, COMET, Anconetti Star, Richardson, Mafart, Equinoxe et Sodiatec considèrent que la rapporteure, « *s'inscrivant dans la droite ligne du comportement déloyal de la DNEC* », a notifié à divers organismes professionnels un grief n°13 (paragraphe 543), qui leur avait déjà été notifié dans le cadre d'une autre procédure enregistrée sous le numéro F 844 relative à des pratiques d'EDF-GDF sur le marché du chauffage domestique. Par lettre du 17 avril 2002, la CAPEB avait d'ailleurs informé la rapporteure de cette situation (annexe E). Le fait d'avoir notifié un grief identique à celui notifié et abandonné par le rapport dans le cadre d'une autre procédure traduit la déloyauté de l'instruction et devrait donc conduire le Conseil de la concurrence à annuler la procédure compte tenu du principe de l'autorité de chose décidée et du principe « non bis in idem » .
593. Le Conseil de la concurrence constate que la saisine enregistrée sous le numéro F 844 a donné lieu à la décision n° 03-D-26 du 4 juin 2003 relative à des pratiques d'EDF-GDF sur le marché du chauffage domestique. Dans cette décision, aucun des trois accords visés par le grief n°13, ni aucun grief similaire au grief n°13 n'est mentionné. Les parties ne sauraient donc invoquer l'autorité de chose décidée et le principe « non bis in idem » pour écarter le grief n°13. Plus encore, le Conseil relève des observations même des parties que dans le cadre de la saisine F 844, la rapporteure avait abandonné un grief relatif à l'accord PCGN du 24 septembre 1996 et son avenant du 13 février 1997 au stade du rapport, en se fondant sur la jurisprudence de la Cour d'appel de Paris du 17 juin 1992, au motif que l'accord en cause ne se rattachait pas au comportement dénoncé par la saisine du Conseil de la concurrence, ne visait pas le même objet et ne pouvait avoir le même effet que les pratiques mises en œuvre par EDF/GDF sur le marché du chauffage domestique. Il en résulte que l'abandon du grief n'était pas fondé sur l'absence de pratique anticoncurrentielle mais sur l'impossibilité de traiter ces pratiques dans le champ de la saisine initiale.

594. Par conséquent, le grief n°13 pouvait être notifié aux organisations professionnelles concernées, et la procédure n'est pas irrégulière de ce fait.

Sur la prétentue soustraction de pièces par la rapporteure nuisant aux droits de la défense

595. La FNAS et les entreprises Comafranc, Caffiaux et Debatte, Batimantes, SFCP, Pastor, ICSC, Moy Sanitaire Chauffage, Ceditherm, COMET, Anconetti Star, Richardson, Mafart, Equinoxe et Sodiatec estiment que la rapporteure a délibérément soustrait certaines pièces du dossier, nuisant ainsi à leurs droits de la défense, en particulier les pièces suivantes : procès-verbal du 18 février 1996 établi dans les locaux de la Covap et demande d'enquête du ministre de l'économie du 21 janvier 1997 mentionnées dans l'ordonnance d'autorisation de procéder à des visites et saisies en date du 30 janvier 1997 ; courrier de la Mairie de Paris suite à une demande de la DNEC du 18 octobre 1996 ; courrier de Cédéo du 5 juin 1997 ; courrier du 15 décembre 1997 de la société De Dietrich pour transmettre un document intitulé « Charte de développement » et des documents signés par ses dix premiers clients. Or seule la charte est jointe au dossier, ce qui est une atteinte aux droits de la défense.

596. S'agissant des documents mentionnés par l'ordonnance d'autorisation de procéder à des visites et saisies en date du 30 janvier 1997, le Conseil de la concurrence constate qu'ils n'ont pas été joints par le ministre de l'économie à la saisine du Conseil de la concurrence, de sorte que ni la rapporteure ni les parties n'y ont eu accès. Ils n'ont pas été utilisés dans la procédure.

597. S'agissant des autres pièces :

- Le « courrier » envoyé par la mairie de Paris suite à une demande de la DNEC du 18 octobre 1996 n'existe pas : en effet, il ressort de l'annexe 61 cotes 2628 à 2642 que la mairie de Paris a répondu aux demandes d'informations de la DNEC en renvoyant la lettre de la DNEC tamponnée par le cachet de la mairie de Paris accompagnée des informations demandées (noms et professions de tous les membres du bureau de la FNAS, et copie des statuts de la FNAS) ;
- Le « courrier » accompagnant les documents que M. T... s'était engagé à envoyer aux enquêteurs (extrait K bis de Cédéo et bilans et comptes de résultat depuis 1994) avant le 15 juin 1997 n'a pas été soustrait du dossier par la rapporteure et se trouve à l'annexe 20 cotes 321 : il s'agit d'une carte de visite de M. T... attachée aux documents demandés (cotes 322-383).
- Le courrier envoyé par la société De Dietrich ainsi que les documents signés par ses dix premiers clients n'ont pas été soustraits du dossier, contrairement aux affirmations des parties en cause et se trouvent à l'annexe 45 cotes 2054 puis cotes 2061 à 2080.

598. Il convient donc d'écartier le moyen.

Sur la violation du principe de séparation des pouvoirs lors de l'octroi d'un délai supplémentaire

599. La société Descours et Cabaud invoque la violation du principe de séparation des pouvoirs d'instruction et de jugement résultant de l'article L.463-2 alinéa 4 du code de commerce en vertu duquel « *Lorsque des circonstances exceptionnelles le justifient, le président du Conseil peut par une décision non susceptible de recours, accorder un délai supplémentaire d'un mois pour la consultation du dossier et la production des observations des parties* ». Elle estime en effet que l'arrêt de la Cour d'appel du 14

janvier 2003 selon lequel « *les compétences administratives du président ne sont pas constitutives d'une immixtion de l'autorité de jugement dans le cours de l'instruction, en ce que revêtant un caractère purement formel, elle ne permettent pas à ce dernier d'orienter les poursuites selon les objectifs qui lui paraissent le plus appropriés* » ne vise pas l'octroi d'un délai supplémentaire par le président. En tout état de cause, en l'espèce, le président a qualifié les circonstances exceptionnelles justifiant la prorogation du délai à certaines entreprises, ce qui traduirait son immixtion dans l'instruction.

600. La Cour d'appel de Paris a précisé dans son arrêt du 14 janvier 2003 : « *Sur le cumul des fonctions de poursuite, d'instruction et de jugement : Considérant que le cumul des fonctions de poursuite, d'instruction et de jugement, dénoncé par les sociétés (...) n'est contraire aux exigences de la Convention que lorsque, dans les modalités concrètes de sa mise en oeuvre, il porte atteinte au droit à un procès équitable ; (...) Considérant que les entreprises requérantes invoquent, au soutien de leur argumentation, l'absence d'impartialité du président du Conseil (...); que, toutefois, les compétences administratives du président, telles que définies dans l'ordonnance du 1er décembre 1986 applicable en la cause, ne sont pas constitutives d'une immixtion de l'autorité de jugement dans le cours de l'instruction en ce que, revêtant un caractère purement formel, elles ne permettent pas à ce dernier d'orienter les poursuites selon les objectifs qui lui paraissent les plus appropriés'.*
601. Or, l'octroi d'un délai supplémentaire accordé, postérieurement à la notification de griefs, par le président du Conseil de la concurrence, s'il ressort d'une de ses « compétences administratives », ne peut avoir pour objet ni pour effet « *d'orienter les poursuites selon les objectifs qui lui paraissent les plus appropriées* » dès lors qu'il est sans influence sur la nature ou le contenu des griefs notifiés par les services d'instruction. Il en résulte que l'octroi d'un délai supplémentaire accordé aux parties pour présenter leurs observations en réponse à la notification des griefs ne saurait caractériser une immixtion du président du Conseil de la concurrence dans les fonctions de poursuite et d'instruction.

Sur la non conformité du délai supplémentaire accordé avec l'article L.463-2 du code de commerce

602. La CAPEB rappelle l'article L.463-2 alinéa 4 du code de commerce : « *Lorsque des circonstances exceptionnelles le justifient, le président du Conseil peut par une décision non susceptible de recours, accorder un délai supplémentaire d'un mois pour la consultation du dossier et la production des observations des parties* ». La CAPEB a demandé un délai supplémentaire sur le fondement de cet article. Par décision du 6 avril 2005, le président du Conseil de la concurrence lui a accordé un délai supplémentaire de 15 jours. Or, la CAPEB considère que le délai de 15 jours ainsi accordé est inférieur au délai légal impératif prévu par l'article L.463-2 alinéa 4 du code de commerce de sorte que la procédure serait nulle.
603. L'article L.463-2 alinéa 4 du code de commerce a pour objet de permettre au président du Conseil d'apprécier si la demande de délai supplémentaire est justifiée par des circonstances exceptionnelles propres à chaque entreprise et, dans l'affirmative, d'adapter le délai accordé à la nature de ces circonstances, sous réserve de ne pas excéder un mois. Le moyen soulevé par la CAPEB, qui ne précise d'ailleurs pas en quoi le délai supplémentaire qui lui a été accordé aurait été insuffisant pour préparer sa défense, doit donc être écarté.

Sur le non respect du principe d'égalité des armes lors de l'octroi d'un délai supplémentaire

604. Les sociétés Descours et Cabaud, Ferroli France et la CAPEB rappellent qu'en vertu des articles 6-1 et 6-3 de la CEDH, le droit à un procès équitable doit permettre à toute partie « *d'avoir la possibilité raisonnable d'exposer sa cause dans les conditions qui ne la désavantagent pas par rapport à la partie adverse* ». Or, elles estiment que le principe d'égalité des armes a été violé compte tenu de l'octroi par le président du Conseil d'un délai supplémentaire à certaines des parties mises en cause et non à toutes les parties, conformément à l'arrêt rendu par la Cour d'appel de Paris le 20 décembre 1994 dans l'affaire Carat France, selon lequel : « *en accordant à l'échéance de ce délai expirant le 1er septembre 1992 un nouveau délai jusqu'au 18 septembre à seulement certaines des sociétés concernées afin de déposer, si elles le jugeaient utile, des observations complémentaires, le président du conseil n'a pas assuré une égalité de traitement des parties* ». La CAPEB considère en outre que les modalités d'attribution du délai complémentaire constituent en elles-mêmes une rupture d'égalité de traitement car elles ne répondent à aucune justification légitime.
605. Mais, en premier lieu, les dispositions de l'article L.463-2 alinéa 4 du code de commerce, qui prévoit que l'octroi d'un délai supplémentaire par le président dépend de la démonstration par chaque partie de l'existence de circonstances exceptionnelles le justifiant, impliquent nécessairement de traiter les parties de manière individuelle et donc, le cas échéant, de manière différente selon leur situation.
606. En second lieu, l'interprétation que font les parties de l'arrêt Carat France du 20 décembre 1994 précité, qui concernait un cas particulier de réouverture des délais et non de prolongation de ces derniers, est erronée, dès lors que les circonstances de l'espèce sont très différentes. Dans l'affaire Carat France, la Cour d'appel de Paris avait à juger une situation dans laquelle, au terme d'un premier délai fixé pour le dépôt des observations et alors que toutes les parties avaient effectivement déposé leurs écritures, certaines d'entre elles avaient été avisées de l'ouverture d'un nouveau délai « *pour déposer des observations complémentaires ou substituer de nouvelles observations à celles déjà déposées* ». La Cour a censuré cette particularité procédurale en indiquant : « *Considérant en revanche qu'en accordant à l'échéance de ce délai expirant le 1er septembre 1992 un nouveau délai jusqu'au 18 septembre à seulement certaines des sociétés concernées afin de déposer, si elles le jugeaient utile, des observations complémentaires, le président du conseil n'a pas assuré une égalité de traitement des parties ; Qu'il résulte de cette disparité de traitement une multiplicité de situations, certaines entreprises ne produisant pas de nouvelles observations, d'autres produisant des mémoires qui soit se substituaient au mémoire d'origine, soit le complétaient, soit le confirmaient, soit comportaient de nouvelles observations ne confirmant pas expressément qu'elles s'y substituaient ; Que c'est dans ces conditions impropre à assurer le respect du principe de la contradiction, même si les griefs avaient été portés à la connaissance des parties par la notification du 9 juin 1992, que le conseil a été conduit à abandonner ceux retenus à l'encontre de la société Publicis au motif que le rapporteur n'avait pas examiné toutes les observations présentées par elle, tout en retenant des griefs à l'encontre de la société Optimedia qui, devant la cour, soutient s'être cependant référée au mémoire du 18 septembre 1992 de la société Publicis pour le prendre à son compte* ». Ainsi, ce n'est pas la violation du principe d'égalité entre les parties qui aurait résulté du délai supplémentaire accordé à certaines entreprises et non à d'autres, au titre des circonstances exceptionnelles prévues à l'article L.463-2 alinéa 4 que la Cour a sanctionnée, mais la violation du principe d'égalité de traitement des

parties par la réouverture sélective d'un nouveau délai après expiration du premier et l'atteinte au contradictoire qui en a résulté. Il y a donc lieu d'éarter le moyen fondé sur l'application de la jurisprudence de la Cour d'appel du 20 décembre 1994.

607. En troisième lieu, il convient d'éarter l'argument selon lequel les critères d'attribution du délai supplémentaire ne répondent à aucune justification légitime en l'espèce, alors même que les critères ayant conduit le président du Conseil de la concurrence à considérer que certaines entreprises ou leurs conseils se trouvaient dans des circonstances exceptionnelles étaient objectifs, connus des parties, et non discriminatoires puisque tirés exclusivement de l'importance de la charge de travail incomptant aux parties : un délai supplémentaire a été accordé à toutes les entreprises qui en ont fait la demande et auxquelles il avait été notifié plus de deux griefs ou qui étaient représentées par un conseil ayant la charge de défendre plusieurs entreprises.
608. En dernier lieu, contrairement à ce que soutient la société Grohe, le délai supplémentaire accordé aux sociétés Brossette et Emafu n'avait pas pour objet de faciliter l'établissement d'un procès-verbal de non-contestation des griefs, mais bien de leur permettre de déposer leurs observations dès lors qu'elles remplissaient les critères cités au paragraphe précédent. En effet, la procédure de non-contestation des griefs prévue au III de l'article L. 464-2 du code de commerce peut, en principe, intervenir à tout moment, entre la réception de la notification de griefs et la notification du rapport aux parties, y compris une fois le délai de remise des observations expiré, dès lors que le rapport du rapporteur n'est pas encore notifié. Dans ce dernier cas, après signature du procès-verbal de non-contestation des griefs, les observations en réponse à la notification de griefs de la partie qui a transigé lui sont renvoyées puisque devenues sans objet.
609. Par conséquent, la mise en œuvre de la procédure prévue par le III de l'article L. 464-2 du code de commerce ne saurait remettre en cause la possibilité pour une entreprise de bénéficier de l'octroi d'un délai supplémentaire pour présenter ses observations en réponse à la notification de griefs, avant qu'elle se soit manifestée pour demander le bénéfice de cette procédure.

Sur la violation du principe de non-discrimination entre les destinataires de la notification de griefs

610. La société Comap considère que le principe de non-discrimination a été violé en ce que l'ensemble des membres associés de la FNAS auraient dû être concernés par les griefs n°7, 9 et 10 au même titre qu'elle : à titre d'exemple, Comap cite que sur les 69 « membres associés » de la FNAS répertoriés au 31 octobre 1996, seulement 24 ont été destinataires du grief n°7.
611. Il convient d'éarter l'argument de la société Comap en ce que le traitement différencié des entreprises résulte nécessairement des éléments de preuves à la disposition du rapporteur et qu'en l'absence d'éléments probants de nature à démontrer le comportement anticoncurrentiel d'une entreprise, il est légitime que celle-ci ne se voit pas notifier de grief.

Sur la prétendue violation des droits de la défense de Partidis

612. La société Partidis estime que la procédure doit être annulée à son égard car les pratiques reprochées à la société Poliet et imputées à la société Partidis ne sont pas énoncées avec une précision suffisante pour lui permettre de présenter utilement sa défense. Ceci résulte du fait que les griefs de la société Poliet ont initialement été

imputés à la société Point P, qui a fait valoir dans ses observations que la société Poliet avait cédé ses activités chauffage-sanitaire à la société Partidis, par traité d'apport scission du 23 mai 2001. Constatant cette erreur, le rapporteur général a adressé la notification de griefs à la société Partidis « *à raison des pratiques de Poliet* ». Or, les griefs n°1 et 3 tels que rédigés dans la notification de griefs ne visent pas la société Poliet, ni la société Partidis. Enfin, le chapitre II de la notification de griefs relatif à la qualification des pratiques viserait une prétendue entité « Poliet/Point P » au titre du grief n°3.

613. Conformément à une jurisprudence constante, « *lorsque la personne morale responsable de l'exploitation de l'entreprise a juridiquement disparu, les pratiques doivent être imputées à la personne morale à laquelle l'entreprise a juridiquement été transmise c'est à dire à la personne morale qui a reçu les droits et obligations de la personne auteur des pratiques* » (décision n°98-D-67, n°00-D-22). Or, il n'est pas contesté que la société Partidis a dans son patrimoine les activités chauffage-sanitaire de la société Poliet à la suite d'un traité d'apport-scission dont cette dernière a été l'objet. La société Poliet scindée a été dissoute sans liquidation et a disparu. C'est donc à bon droit que la société Partidis s'est vue notifier les griefs n°1 et 3 à raison des pratiques de la société Poliet. Au surplus, il convient de constater que la notification de griefs visait expressément Poliet quant à sa participation à chacune des réunions « Grands Confrères » visées par le grief n°1. De la même manière, le grief n°3 en ce qu'il vise la participation de la société Poliet/Point P aux différentes réunions de la FNAS est suffisamment précis pour permettre à Partidis de faire valoir utilement sa défense. Le moyen doit donc être écarté.

c) Sur le risque d'une double/triple sanction des mêmes faits

614. Sesco 22 Et 35, Mano, GSE, Balitrand, Orvif, Verney, Rousselot, You Gorget et Bodinier Oger invoquent le principe *non bis in idem* selon lequel une entreprise ne saurait être sanctionnée à deux reprises pour les mêmes faits. Or, si le Conseil de la concurrence venait à considérer que le GSE et ses adhérents ont adopté un comportement anticoncurrentiel en validant les griefs n°6 et 10, et qu'il sanctionnait le GSE, il faudrait considérer qu'il sanctionnerait les adhérents du GSE deux fois pour les mêmes faits, à savoir pour leurs comportements mais également pour ceux du GSE dont ils doivent répondre en tant qu'adhérents. Sesco 22, Mano et Orvif ajoutent qu'elles seraient sanctionnées trois fois pour les mêmes faits si le Conseil de la concurrence validait également les griefs notifiés à la FNAS en ce qu'elles sont aussi adhérentes de la FNAS.
615. La règle « *non bis in idem* » est un principe de procédure pénale, aux termes duquel « *nul ne peut être poursuivi ou puni pénalement à raison des mêmes faits* ». Elle interdit l'exercice de deux actions répressives contre une même personne et à raison des mêmes faits. Mais cette règle ne peut valablement être invoquée pour échapper à des situations dans lesquelles deux personnes morales distinctes sont poursuivies pour les mêmes faits, tels les entreprises adhérentes d'un groupement et le groupement lui-même, ni à la situation dans laquelle une personne morale est poursuivie pour des griefs différents. Le moyen doit donc être écarté.

d) Sur la notification des griefs à la société Geberit

616. La société Geberit SARL soutient que les griefs ne lui ont pas été notifiés personnellement car la notification de griefs a été envoyée à Hansgrohe Geberit SAS, société distincte liquidée en 2004.
617. Le Conseil constate toutefois que la notification de griefs a été adressée à la société « Geberit », à l'adresse « ZAC 6 et 8 rue Henri Poincaré » le 16 février 2005 dont il a été accusé réception le 17 février 2005, par la société « Hansgrohe Geberit SAS ». Or, il ressort de l'extrait K bis de la SARL Geberit qu'elle est domiciliée à l'adresse indiquée dans la notification de griefs, de même que la société « Hansgrohe Geberit ». Il en résulte que la notification de griefs a été correctement envoyée à la société « Geberit » et non à la société « Hansgrohe Geberit ». Le fait que Hansgrohe Geberit ait accusé réception de la notification de griefs adressée à la société Geberit ne résulte donc pas d'une erreur de notification.

C. SUR LE BIEN FONDE DES GRIEFS

1. SUR LES MARCHES PERTINENTS

618. Le Conseil de la concurrence considère traditionnellement que : « *Le marché, au sens où l'entend le droit de la concurrence, est défini comme le lieu sur lequel se rencontrent l'offre et la demande pour un produit ou un service spécifique. En théorie, sur un marché, les unités offertes sont parfaitement substituables pour les consommateurs qui peuvent ainsi arbitrer entre les offreurs lorsqu'il y en a plusieurs, ce qui implique que chaque offreur est soumis à la concurrence par les prix des autres (...) Une substituabilité parfaite entre produits ou services s'observant rarement, le Conseil regarde comme substituables et comme se trouvant sur un même marché les produits ou services dont on peut raisonnablement penser que les demandeurs les considèrent comme des moyens alternatifs entre lesquels ils peuvent arbitrer pour satisfaire une même demande*

a) Sur les marchés de produits

619. Il n'est pas contesté que les produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage ne sont pas substituables du point de vue de la demande puisqu'ils n'ont pas le même usage de sorte qu'il y a lieu de distinguer trois marchés de produits distincts.
620. Les entreprises Batimantes, Equinoxe, Sodiatec, Moy Sanitaire Chauffage, Ceditherm, ISCS, SFCP, Comet, Pastor, Anconetti Star, Mafart Et Richardson, Ets Jacques Bayart et Fils, Eutec, VF Confort, Equipment Thermique Boulay Freres et les organisations professionnelles FNAS, et la CAPEB précisent que, s'agissant de la définition du marché des produits de chauffage, il convient de distinguer également plusieurs marchés distincts correspondant aux différents produits de chauffage, non substituables entre eux du point de vue de la demande. Les parties se fondent sur les décisions du ministre de l'économie prises dans le cadre du contrôle des concentrations le 11 septembre 1996 (BOCCRF du 22.10.1996) et le 9 octobre 2001 (BOCCRF du 31.01.2002) qui distinguent : « *le marché des chauffe-eaux* » sous-divisé selon que ces derniers fonctionnent au gaz ou à l'électricité et « *le marché des chaudières* » sous

divisé selon qu'elles sont murales à gaz ou au sol : « *Les chaudières produisant de l'eau chaude pour le chauffage central tandis que les chauffe-eaux produisent de l'eau chaude pour l'alimentation des installations sanitaires, ces deux catégories de produits n'ont pas la même fonction instrumentale et appartiennent à deux marchés distincts.* »

621. Le Conseil constate, dans la présente espèce, que les fabricants qui interviennent sur le marché des produits de chauffage sont soit des industriels intégrés dans des groupes de dimension européenne, soit des entreprises appartenant à des entreprises multinationales, soit encore des PME qui assurent une couverture nationale du marché. Du point de vue de l'offre, les constructeurs proposent généralement l'ensemble des gammes de produits et d'équipement de chauffage : chaudières au sol, murales, brûleurs à air soufflé, etc. L'étendue de la gamme offerte accroît la notoriété de leurs marques, renforce leurs capacités de négociations avec les distributeurs et amplifie leur puissance de marché.
622. Du point de vue de la demande intermédiaire, il apparaît que les négociants-grossistes, les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs souhaitent avoir accès à l'ensemble des gammes de produits et proposent à leurs clients aussi bien des chauffe-eaux (électriques ou à gaz) que des chaudières (murales ou au sol) et des radiateurs. Par conséquent, sur le marché amont de l'approvisionnement en produits de chauffage, les différents produits de chauffage sont substituables.
623. En revanche, du point de vue des consommateurs finaux et des installateurs achetant les produits pour le compte de leurs clients, il n'est pas exclu que les différents produits de chauffage ne soient pas substituables compte tenu des contraintes liées à l'installation et à la nature du site (raccordement au gaz ou non, chauffage individuel ou collectif...). Par conséquent, sur le marché aval de la distribution au détail de produits de chauffage, une segmentation plus fine des marchés pourrait s'avérer pertinente, en distinguant les sous marchés des chauffe-eaux électriques, des chauffe-eaux à gaz, des chaudières murales à gaz, des chaudières au sol et le sous marché des radiateurs.
624. En tout état de cause, une telle segmentation des marchés ne modifie pas la qualification des pratiques puisqu'en vertu d'une jurisprudence constante du Tribunal de Première Instance des communautés européennes (TPICE, 6 juillet 2000, aff T-62/98, 21 février 1995, aff T-29/92), dans le cadre de pratiques d'ententes anticoncurrentielles, la définition précise et détaillée du marché pertinent n'est pas nécessaire pour rechercher la constitution de l'infraction mais devient seulement utile pour en déterminer les effets.

b) Sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution

625. Il n'est pas contesté que la distribution des produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage nécessite le recours à des opérateurs intermédiaires qui peuvent être regroupés par circuits, notamment les négociants-grossistes (paragraphes 20 à 33), les GSB (paragraphes 34 à 39), et les coopératives d'installateurs (paragraphes 40 à 48). Ces intermédiaires s'approvisionnent directement auprès des fabricants et sont chargés de revendre les produits aux clients finaux que sont les installateurs et les consommateurs finaux (entreprises ou particuliers) (paragraphe 49).
626. Le Conseil de la concurrence considère traditionnellement qu'une telle structure de marché impose de définir deux types de marchés : « *ceux qui mettent en présence les entreprises du commerce de détail et les consommateurs pour la vente des biens de consommation et ceux de l'approvisionnement en ces mêmes biens* » (Avis 97-A-04 du 21 janvier 1997 portant sur diverses questions relatives à la distribution.).

627. La FISB conteste toutefois cette distinction des marchés amont et aval, qui ne serait pas pertinente dans le domaine du sanitaire et de la robinetterie. Elle précise que le marché doit être défini du point de vue du consommateur final en constatant l'absence de substituabilité entre les circuits de distribution (GSB, coopératives et VPC ou filière professionnelle) qui répondent soit au besoin d'acheter un produit accessoire de salle de bains sans prestation annexe soit au besoin de procéder à la rénovation de sa salle de bains comprenant le remplacement des appareils raccordables et leur pose, ainsi qu'un ensemble de services annexes.
628. Le Conseil convient que le marché amont de l'approvisionnement et le marché aval de la distribution des produits en cause sont liés, « *le comportement des intervenants sur le marché de l'approvisionnement étant en définitive dépendant de la demande finale des consommateurs* » (Avis 97-A-04 du 21 janvier 1997 précité) mais considère que cela ne saurait remettre en cause la pertinence de la segmentation des marchés amont et aval lorsqu'est démontré le recours systématique du consommateur final à des distributeurs intermédiaires. C'est donc au stade de l'appréciation du marché de la distribution des produits en cause que le Conseil se prononcera sur le caractère substituable des différents circuits de distribution entre eux.

Sur le marché amont de l'approvisionnement

629. En l'espèce, la CAPEB conteste la définition du marché amont de l'approvisionnement en gros retenue par la notification de griefs, selon laquelle l'offre de produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage émane essentiellement des fabricants, et la demande émane des négociants grossistes, des centrales d'achats, des GSB et des coopératives d'installateurs au niveau national. La CAPEB estime notamment que cette définition du marché amont est contredite par la pratique décisionnelle du ministre de l'économie en matière de contrôle des concentrations dans le secteur du bricolage.
630. Le Conseil relève néanmoins plusieurs éléments démontrant que les négociants grossistes et les GSB, de même que les coopératives d'installateurs, sont en concurrence sur le marché amont de l'approvisionnement en produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage.
631. En premier lieu, il n'est pas contesté que l'offre de chaque fabricant de produits et équipements de chauffage, de céramique sanitaire ou de robinetterie, couvre toute la gamme des produits. Sur ces marchés amont de l'approvisionnement, l'offre émane des fabricants installés en France ou à l'étranger. Leurs offres sont faites à tous les acheteurs potentiels quelle que soit leur localisation géographique. Les négociants grossistes, comme les coopératives d'installateurs, ou encore les centrales d'achats des GSB s'adressent également à tous les fournisseurs, qu'ils soient établis en France ou à l'étranger pour acheter les produits en grande quantité, lesquels sont revendus par unité ou en petite quantité aux installateurs ou aux consommateurs.
632. En deuxième lieu, le fait que certains fabricants (Roca, Auer...) proposent des gammes de produits spécifiques aux GSB d'une part et aux grossistes d'autre part, n'est pas de nature à remettre en cause la concurrence existante entre l'ensemble des circuits s'approvisionnant auprès de la majorité des fabricants qui, de manière générale, leur proposent les mêmes produits.
633. En troisième lieu, il n'est pas démontré par la CAPEB qu'il existe un marché des produits de marques notoires distinct d'un marché des produits à marque de distributeur réservé aux GSB et/ou aux coopératives d'installateurs. Aucune marque notoire à

laquelle n'auraient pas accès tous les distributeurs n'est citée au soutien de cet argument. De plus, M. 90..., directeur du magasin Brico-Dépôt de Saint Herblain a déclaré : « *Nous faisons beaucoup de produits de marque et non pas des produits de sous-marque. Notre siège négocie les conditions commerciales avec les importateurs, soit directement auprès des fabricants, soit directement auprès des grossistes* » (annexe 54 cotes 2565-2570). De même, aucun élément ne permet de confirmer qu'il existerait une différence de prix entre ces produits telle que les distributeurs ne les considéreraient pas comme substituables.

634. Enfin, le fait que certains fabricants aient accordé des conditions de vente différentes pour les spécialistes par rapport aux distributeurs en « pose libre » ne saurait suffire à conclure que les grossistes, les GSB et les coopératives d'installateurs ne s'approvisionnent pas auprès des mêmes fabricants et pour les mêmes produits.
635. Dans ces conditions, il y a lieu de considérer que, sur les marchés de l'approvisionnement en produits de chauffage, céramique sanitaire et robinetterie, tous les circuits de distribution sont en concurrence et constituent la demande face à l'offre des fabricants.

Sur le marché aval de la distribution au détail

636. La CAPEB, la FISB, la FNAS et les entreprises Elm Leblanc, De Latour Midel, Batimantes, Equinoxe, Sodiatec, Moy Sanitaire Chauffage, Ceditherm, ICSC, SFCP, COMET, Pastor, Anconetti Star, Mafart, Richardson, Ets Jacques Bayart et Fils, Eutec, Equipement Thermique Boulay Freres, et VF Confort considèrent qu'il existe un marché pertinent par circuit de distribution : négociant grossiste d'une part, GSB d'autre part. Elles invoquent en particulier une lettre du ministre de l'économie en date du 7 novembre 2002 relative à une concentration dans le secteur de la distribution de matériaux de construction pour le bâtiment et les travaux publics (BOCCRF 30.09.2003). Selon les parties, une telle différenciation est justifiée dans le secteur du chauffage-sanitaire au regard de la nature des services offerts et des conditions de vente proposées respectivement à leurs clients par les négociants grossistes d'une part, les GSB d'autre part : livraison, services de stockage, services financiers, ouverture de comptes, encours importants, paiements par effets de commerce.
637. La CAPEB et la FISB ajoutent que « *l'existence de filières de distribution distinctes* » et « *l'existence d'un mode de commercialisation particulier* » font partie des éléments pris en compte par le Conseil de la concurrence pour distinguer deux marchés pertinents. En l'espèce, il convient de distinguer un marché pertinent par catégorie de distributeurs : les grossistes d'une part et les GSB d'autre part pour les raisons exprimées précédemment mais également les coopératives d'installateurs et les entreprises de vente par correspondance.
638. Selon la CAPEB et la FISB, les coopératives d'installateurs présentent des caractéristiques propres qui les différencient également des grossistes et des GSB : elles ne vendent qu'à leurs installateurs adhérents, elles n'ont pas besoin de prospection de clientèle contrairement aux grossistes et aux GSB, et elles proposent des services spécifiques tels que les achats, la communication, la gestion ou la logistique que ne proposent pas les GSB.
639. Les différents circuits de distribution ne seraient donc pas en concurrence sur le marché aval de la distribution des produits de chauffage, céramique sanitaire et robinetterie, ce que confirmeraient d'ailleurs à la fois l'étude de marché publiée par l'Institut Développement Construction qui distingue « les réseaux commerce de gros » et « les

réseaux grand public » (annexe 62), l'existence d'une clientèle distincte selon les circuits de distribution (paragraphes 22, 36 et 44) et les déclarations des GSB et des coopératives consignées dans le dossier.

640. Le Conseil confirme tout d'abord la spécificité de la vente par correspondance par rapport aux autres circuits de distribution.
641. En revanche, le Conseil constate que si les coopératives et les GSB interrogées en 2005 ont précisé n'être pas en concurrence avec les grossistes sur le plan de la distribution compte tenu du fait que les GSB vendaient à 90% aux particuliers, et les coopératives à plus de 90% à leurs adhérents, il n'est pas contesté que la concurrence entre les circuits de distribution s'exerçait justement pour capter la clientèle de l'autre circuit :
- Les grossistes tentaient d'attirer de plus en plus les consommateurs en salle d'exposition (voir par exemple les accords conclus entre les organisations professionnelles – paragraphes 480 et suivants),
 - Les GSB cherchaient à approvisionner les installateurs professionnels en leur proposant des partenariats (voir par exemple l'essai de coopération entre Leroy Merlin et la coopérative de Belfort – paragraphe 464 et suivants)
 - Les coopératives d'installateurs, en plein développement, captaient une partie de la clientèle « installateurs » des grossistes ;
642. Ces éléments ressortent des différentes études de marchés figurant au dossier :
- Répartition des ventes de produits sanitaires entre les circuits de distribution en 1996 selon les chiffres transmis par la FISB (annexe 52, cotes 2542, 2545 à 2547)

Produits sanitaire distribués en 1996	NEGOCE	GSB	COOPERATIVES
Céramique sanitaire	70%	25%	5%
Baignoires	53%	45%	2%
Douches	43%	55%	2%
Robinetterie	70 à 80%	Entre 20 et 30 %	0,5 à 1 %

643. De plus, sur le marché du meuble la part de marché des négociants grossistes était de 35%, en 1996 celle des grandes surfaces de bricolage et des grandes surfaces de meubles de 25 % chacune, celle de la vente par correspondance de 5 %, celle des cuisinistes et des coopératives d'installateurs, respectivement de 8 % et de 2 %. Enfin, sur le marché des accessoires de salle de bains, la part de marché était en 1996 de 8 % pour les négociants grossistes, 62 % pour les grandes surfaces de bricolage, 22 % pour les grandes surfaces alimentaires, 8 % pour les distributeurs divers dont la vente par correspondance (sources : AIMASB, annexe n°52, cote 2548).
644. M. Philippe K..., président de la FISB et directeur des ventes France de la division Sanitaire et salle de bains au sein de la société Villeroy et Boch, a déclaré sur ce point (procès-verbal du 3 juillet 1997, cotes 2527-2535) : « *Actuellement il y a une érosion de la vente par le circuit professionnel. Le circuit professionnel a fait sa propre révolution culturelle en s'adressant au consommateur final dans les salles d'exposition. Ce canal s'essouffle car certains grossistes ne savent pas s'adapter. Nous sommes obligés de développer les autres canaux de distribution. Nous le faisons avec précaution pour ne pas gêner les grossistes qui défendent nos marques. Développer les ventes en GSB sont pour les fabricants une nécessité si le négoce professionnel n'est pas plus performant. Par exemple, Villeroy et Boch distribue à 90 % chez les grossistes-*

négociants, 1 % à la VPC et 0,5 % à Vendée Sanitherm, et 8,5 % aux GSB. Villeroy et Boch est positionné sur le moyen et haut de gamme. (...) Villeroy et Boch a développé une politique de distribution sélective, sous la forme d'une multidistribution sélective, c'est-à-dire des relations de partenariat. »

- Répartition des ventes de produits de chauffage entre les circuits de distribution en 1996 selon le GFCC :

645. S’agissant des circuits de distribution utilisés par les fabricants de produits-chauffage, le représentant du GFCC, M. X..., a indiqué (annexe n° 51, lettre du 5 décembre 1997, cote 2525) : « *Nous ne disposons pas de données chiffrées sur la répartition des ventes par réseau de distribution. D’après les éléments d’appréciation du marché dont nous avons connaissance, nous pouvons cependant apporter les indications ci-après :*

1. Une grande majorité des fabricants utilisent le circuit ‘long’ et ont recours aux services logistiques du négoce (stockage, gestion des commandes et des facturations, etc...). Le circuit négoce représente une part prépondérante des ventes totales:

2. Quelques fabricants ont opté pour la vente directe aux installateurs et se sont dotés de la logistique correspondante. La vente directe à des installateurs, groupements d’installateurs ou exploitants de chauffage est également pratiquée, notamment, pour les matériels de forte puissance, qui ne peuvent être stockés par un intermédiaire, ou pour l’approvisionnement de chantiers en construction neuve ou dans le cadre d’opérations de réhabilitation lourde.

3. A notre connaissance, la part des ventes aux coopératives d’installateurs est essentiellement fonction de l’implantation régionale de celles-ci.

4. La vente aux GSB semble représenter aujourd’hui une part des ventes très minoritaire. »

- Annexe 62, Etude annuelle de la société Développement Construction sur la distribution de produits « chauffage-sanitaires » en 1996

Cote 2729 : « *Face à la clientèle des artisans-installateurs, parfois séduite par les sirènes des grandes surfaces de bricolage (pour s’y approvisionner ou pour collaborer en vendant des prestations de pose), les grossistes sanitaire-chauffage n’ont d’autre alternative que d’apporter les bases d’un partenariat efficace, basé sur la confiance réciproque »*

Cote 2730 : « *Les grossistes sanitaire-chauffage ont à présent défini –en concertation avec les lobbies d’installateurs- une logique de conduite très claire consistant à développer les ventes aux particuliers, fondamentalement via la filière professionnelle des installateurs. La clientèle des particuliers, à bien des égards, est perçue comme un gisement de clientèle extraordinairement important qu’il convient de séduire et d’attirer dans les salles d’exposition »*

Cote 2731 : « *La clientèle des revendeurs-distributeurs a accusé un recul très sensible dans l’activité des grossistes, en raison de la politique de distribution des fabricants. Ces derniers, en effet, ont été conduits à servir en direct la clientèle des grossistes locaux du secteur diffus, pour faire face à la dégradation du climat concurrentiel inter-fabricant. Parmi les revendeurs-distributeurs, il est à noter quelques grandes surfaces de bricolage servies à l’occasion par des grossistes opportunistes, qualifiés de suicidaires par leurs confrères locaux ».*

Cote 2751 : « *Les grossistes sanitaires-chauffage souffrent également d'une réelle vulnérabilité face aux grandes surfaces de bricolage, qui sur tout un ensemble de zones de chalandise urbaine et péri-urbaine, constituent, des niveaux difficile à contenir* »

- Annexe 79, Revue « Le Moniteur », n°4900, octobre 1997 :

Cote 4643 : « *La lisibilité des circuits de distribution s'est quelque peu brouillée. Le particulier joue un rôle accru dans la prescription des produits. Dans ce contexte, les grandes surfaces de bricolage tiennent une place plus ou moins importante en fonction de la technicité des produits (...) La confusion des genres aurait plutôt tendance à diminuer* ».

Cote 4654 (sanitaire) : « *Le réseau GSB cherche à capter d'autres clientèles que le particulier : ces enseignes sont de plus en plus intéressées par l'image porteuse des marques professionnelles* ».

Cote 4655 (sanitaire) : « *Sous la pression des actionnaires, les industriels cherchent à préserver leur position en se tournant plus volontiers vers la grandes distribution, qui constitue un important débouché en volume (30% contre 60% pour les grossistes et 10% en direct). Nombreux sont ceux qui écoulent leurs produits sur les circuits professionnels et publics (...)* ».

Cote 4659 (radiateurs) : « *La distribution des matériels électriques passe à 80% par le réseau des grossistes mais on assiste depuis quelques années à la montée en puissance de la grande distribution* ».

Cote 4660 (Chauffe-eau) : « *la distribution passe à 80% par les grossistes. Cependant, on assiste depuis quatre ou cinq ans à une progression très sensible des ventes des grandes surfaces de bricolage* ».

646. Par ailleurs, plusieurs déclarations montrent que les grossistes, les coopératives d'installateurs et les GSB étaient bien considérées par les principaux acteurs du marché comme en situation de concurrence sur les marchés aval de la distribution à l'époque :

- M. S..., président du conseil de surveillance de la société Point P a déclaré à propos des réunions « Grands Confrères » : « *Ces réunions servaient à échanger nos points de vue sur le marché du sanitaire chauffage, sur la concurrence et l'émergence des GSB* » (annexe 19 p 7).
- M. Patrick G..., directeur général de Martin Belysoud SA a déclaré à propos des réunions « Grands Confrères » : « *dès 1993 on a abordé toutes les formes de concurrence (GSB, coopératives) et les problèmes de concurrence* » (annexe 27 cote 650)
- M. J.C. G... écrit : « *la marque JACOB DELAFON sera fréquente en GSB, crédibilisant ainsi une offre directement concurrente de la nôtre. Cette position est en conflit total avec notre politique commerciale axée sur la différenciation par la promotion de grandes marques* » (annexe 15 GSE 4 cotes 37-39).
- M. Philippe 24..., président de la Chambre syndicale des Pays de Loire, a apporté les précisions suivantes sur l'état de la concurrence dans sa région : « *Concurrence très vive de la part des GSB qui pratiquent toujours des prix déraisonnables* » (annexe 2 FNAS 7 cote 39).
- M. 21..., vice-président du sanitaire à la FNAS a déclaré : « *Dans ce marché [sanitaire] plutôt stable, nous subissons la concurrence des GSB qui représentent 18 % de la vente* »

de la céramique sanitaire, 25 % de la robinetterie sanitaire et 40 % des meubles de salle de bain (...) » (annexe 2 FNAS 6 cote 70).

- M. E..., président directeur général de Anconneti Star a déclaré également : « *Dans le cadre des négociations classiques, chaque société de négoce a pris l'initiative de contacter les fabricants cités et commercialisant avec la concurrence (coopératives d'installateurs et GSB)* » (annexe 25 p 8).
 - M. 47..., président du GSE « *Les différentes formes de concurrence sont pour le GSE le négoce, les GSB, la VPC* » (annexe 30 cote 853)
 - M. J..., secrétaire général du GSP a précisé: « *Ideal Standard est l'une de nos principales marques en sanitaire et robinetterie. Or il vend beaucoup à la GSB. Il faut qu'il pratique des conditions tarifaires cohérentes à la GSB. Si nous voulons continuer à être présents sur la robinetterie, il faut que le fabricant accroisse le différentiel entre la GSB et le négoce et que ceci se fasse en faveur du négoce* ». (annexe 31 cotes 938-958)
647. Enfin, certaines parties (fabricants, grossistes et organisations professionnelles) mises en cause ont confirmé dans leurs observations que ces circuits de distribution sont concurrents sur le marché aval de la distribution.
648. Le GFCC (Groupement des fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et la production d'eau chaude) rappelle dans ses observations que si le circuit des négociants grossistes présente trois caractéristiques majeures (le grossiste propose l'ensemble des produits, assure une fonction de stockiste et prend en charge les opérations de recouvrement auprès des clients), les avantages de ce circuit doivent « *s'apprécier au regard de trois types alternatifs de distribution : la vente directe du fabricant aux installateurs (...), la vente aux coopératives d'installateurs [qui] assurent les mêmes fonctions que celles assumées par les négociants grossistes, la vente aux grandes surface de bricolage (...)* ». Il en résulte que les négociants grossistes et les coopératives d'installateurs, assumant les mêmes fonctions et s'adressant à la même clientèle d'installateurs professionnels, sont donc parfaitement substituables mais restent également soumis à la pression concurrentielle des GSB et des ventes directes.
649. De la même manière, les sociétés Point P, Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage précisent dans leurs observations l'existence d'une réelle pression concurrentielle par les prix entre les différents circuits de distribution. On peut ainsi relever à titre d'exemple les points suivants: « *impossibilité pour les négociants grossistes de répondre à la concurrence faussée des GSB* », « *Parallèlement les négociants grossistes subissent la concurrence des coopératives d'installateurs (...)* Il s'agit d'une forme de para-commercialisme qui constitue pour les grossistes une concurrence redoutable ». Ces sociétés ajoutent que « *les réactions des négociants face à ces deux formes de concurrence (...) s'est traduite par des actions de nature qualitative visant à renforcer l'efficacité de la filière et à mieux faire valoir sa valeur ajoutée* ».
650. Enfin, il ressort des observations de l'Union Climatique de France (UCF) et de l'Union Nationales des Chambres Syndicales de Couverture et de Plomberie de France (UNCP) que « *les grandes surfaces se sont développées sur le marché de la distribution des produits sanitaires, de chauffage et de climatisation, en fondant leur stratégie des prix bas (...)* La présence et le développement de ces grandes surfaces sur les marchés (...) a alors induit des tensions importantes sur les prix. Les coopératives d'installateurs, quant à elles vendaient uniquement à leurs installateurs adhérents, la vente aux non-adhérents étant autorisée dans la limite de 5% de leur chiffre d'affaire global.

L'allègement des frais généraux pour ces coopératives non-artisans (exonérées de la taxe professionnelle et de l'impôt sur les sociétés) leur a permis de pratiquer des prix compétitifs de l'ordre de 20 à 30 % moins chers que ceux pratiqués par les grossistes, ce qui leur a permis de concurrencer les groupements nationaux et les grandes surfaces de bricolage (...) Devant la montée de la concurrence pratiquée par les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs, concurrence qui aurait entraîné, eu égard à la politique de prix pratiquée par ces derniers, la disparition des négociants grossistes, ces derniers ont tenté de se rapprocher pour élaborer une politique stratégique, et ce pour leur permettre de reprendre les parts de marché qu'ils avaient perdues, du fait de l'apparition de ces grandes surfaces de bricolage et de ces coopératives ».

651. Le Conseil tire de l'ensemble de ces éléments la conclusion qu'il existe une interpénétration croissante des clientèles des grossistes, des coopératives d'installateurs et des GSB en matériels de chauffage, de robinetterie et de céramique sanitaire et une concurrence par les prix réelle entre ces circuits de distribution, de sorte que, même si les services proposés par chaque type d'offreurs ne sont pas parfaitement identiques, il convient de considérer que les grossistes, les GSB et les coopératives d'installateurs sont des offreurs concurrents sur le marché aval de la distribution de produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage, face à la demande des installateurs et des consommateurs finaux.

c) Sur le marché de l'installation

652. Le Conseil de la concurrence constate également l'existence d'un marché de l'installation des produits de chauffage, de céramique sanitaire et de robinetterie. En effet, la vente de ces produits peut être destinée à la construction de logements neufs, la construction et la rénovation des collectivités et des logements individuels. Le recours à un installateur professionnel est systématique pour les trois premiers débouchés. S'agissant de la rénovation des logements individuels, il apparaît que le recours à un installateur, plombier chauffagiste est possible mais pas systématique puisque les consommateurs peuvent procéder eux-même à l'installation des équipements préalablement achetés en GSB le plus souvent.

2. SUR LES DIFFERENTS GRIEFS NOTIFIES

a) Sur l'action concertée au soutien de la « filière professionnelle »

Sur la définition de la filière professionnelle

Les arguments des parties

653. Les parties présentent des observations contradictoires concernant la définition de la filière professionnelle, certaines d'entre elles confirmant que la filière professionnelle comprend exclusivement les fabricants, grossistes et installateurs, d'autres estimant au contraire que la filière professionnelle est nettement plus large.
654. Le GFCC, fédération professionnelle des fabricants de matériels de chauffage, soutient que la filière professionnelle comprend non seulement les fabricants, les négociants grossistes et installateurs livrés par eux mais également les installateurs livrés en direct par les fabricants et les coopératives d'installateurs dans les zones où elles sont établies,

les sociétés de maintenance, ou encore les bureaux d'étude technique qui peuvent satisfaire aux exigences posées par les fabricants pour la présentation des produits, la disponibilité de la gamme complète, des accessoires et des pièces de rechange.

655. Certains fabricants de matériels de chauffage ELM Leblanc, Frisquet, De Dietrich Thermique retiennent une définition plus stricte en considérant que la filière professionnelle est composée des fabricants, négociants grossistes et installateurs mais également des coopératives d'installateurs qui, par définition, répondent aux besoins de recourir à un installateur professionnel. Elles ajoutent que la filière professionnelle n'exclut pas, a priori, les GSB, mais que celles-ci ne satisfont pas ou ne veulent pas satisfaire aux exigences posées par les fabricants (aucun service d'aide technique à la définition des besoins, aucun engagement tendant à orienter les consommateurs vers des installateurs professionnels, aucun service après-vente...).
656. Les négociants grossistes Equinoxe, Richardson, Anconetti Star, Mafart et la FNAS considèrent que la filière professionnelle comprend non seulement les fabricants, les négociants grossistes et installateurs mais aussi les associations professionnelles et Gaz de France avec lesquels des accords ont été signés (paragraphe 75).
657. Au contraire, le négociant De Latour Midel précise que la filière professionnelle ne s'étend pas aux coopératives d'installateurs ni aux GSB qui n'assurent pas les mêmes services que le grossiste (assistance logistique et technique spécifique aux fabricants et installateurs, rôle de formation et de conseil de l'installateur dans ses choix matériels).
658. De la même manière et pour les raisons exposées au stade du marché pertinent, la CAPEB, fédération professionnelle d'installateurs, considère que la filière professionnelle ne recouvre que les fabricants, grossistes, installateurs à l'exclusion des coopératives d'installateurs et des GSB, qui ne sont pas en concurrence avec les négociants-grossistes puisqu'elles ne proposent pas les mêmes services.

L'appréciation du Conseil

659. Le Conseil constate que les définitions de la « filière professionnelle » par les différentes parties dans leurs observations sont contradictoires et semblent dépendre de la stratégie de défense de chacune d'elles. Seuls les fabricants de matériels de chauffage et le GFCC soutiennent explicitement que les coopératives d'installateurs font partie de la « filière professionnelle » et que les GSB n'en sont pas exclues a priori dès lors qu'elles seraient capables de présenter les garanties de services et de sécurité exigées par les fabricants. Il convient donc de se référer à la réalité du marché et à la perception des différents acteurs à l'époque des faits sur ce qu'est la filière professionnelle.
660. A cet égard, il ressort tout d'abord des déclarations des négociants grossistes (paragraphes 64 à 73) et des fédérations professionnelles des grossistes (FNAS) (paragraphe 75) et d'installateurs (CAPEB) (paragraphes 76 à 80) que tous s'accordent à considérer à l'époque des faits que la « filière professionnelle » comprend trois opérateurs économiques : les fournisseurs, les négociants grossistes, et les installateurs, sur lesquels peuvent venir se greffer les « collatéraux » c'est-à-dire les associations professionnelles de fabricants, grossistes et installateurs. Sur les seize déclarations citées plus haut, aucune n'inclut les coopératives d'installateurs ni les GSB au sein de la « filière professionnelle », et cinq d'entre elles précisent explicitement que la filière professionnelle exclut a priori ces deux circuits de distribution concurrents (paragraphes 65, 66, 71, 73, 78 et 79).

661. Par ailleurs, plusieurs indices démontrent qu'à l'époque des faits les fabricants de chauffage entendaient la « filière professionnelle » comme la relation fabricants grossistes installateurs à l'exclusion des GSB et/ou des coopératives :
662. La société Frisquet a envoyé plusieurs courriers entre 1993 et 1996 aux négociants grossistes pour leur préciser qu'elle ne vendait pas ses produits aux GSB qui n'entrent pas dans le « canal professionnel » (courrier du 8 juillet 1993 paragraphe 428, courrier du 15 novembre 1993 paragraphe 430, courrier du 5 octobre 1995 paragraphe 431, courrier du 16 juillet 1996 paragraphe 437). Castorama et Leroy Merlin ont confirmé les refus de vente de Frisquet à leur égard sur le fondement du respect de la filière professionnelle (paragraphes 453 et 455). En revanche, la société Frisquet a toujours vendu ses produits aux coopératives d'installateurs.
663. La société Elm Leblanc a précisé dans un courrier du 29 mai 1996 que la mise en place de sa « charte Performance Négoce » réservée aux « négociants » revendant exclusivement les produits Elm Leblanc aux « installateurs professionnels qualifiés » démontre son engagement, aux côtés des grossistes, à défendre la « filière professionnelle » (paragraphe 421). Cette charte n'a jamais été signée par aucune GSB ni coopérative.
664. Le Conseil de la concurrence en déduit que la notion de « filière professionnelle » décrit principalement la relation tripartite fabricants grossistes installateurs à l'exclusion des GSB et des coopératives d'installateurs.

Justification du soutien de la filière professionnelle

Les arguments des parties

665. Quelle que soit la définition retenue par les parties de la « filière professionnelle », toutes s'accordent pour considérer que le soutien et la défense de cette filière étaient justifiés au regard d'impératifs de sécurité et de service (prestations de conseil envers le consommateur notamment) et ne revêtaient donc pas un objet anticoncurrentiel visant à exclure les GSB et les coopératives d'installateurs des marchés de l'approvisionnement et de la distribution des produits de chauffage, de céramique sanitaire et de robinetterie.
666. Le GFCC insiste sur les dangers liés à production, la mise sur le marché et l'installation de matériels de chauffage utilisant du combustible gaz naturel, le gaz propane ou le fioul, qui font l'objet de prescriptions réglementaires strictes. Dans le même sens, les fabricants Elm Leblanc, De Dietrich Thermique, Chaffoteaux & Maury et Frisquet relèvent que le recours aux installateurs professionnels qualifiés est recommandé par le ministère de la santé et par Gaz de France pour éviter les risques d'accidents, sachant que 45% des installations de chauffage à l'époque n'étaient pas conformes aux normes de sécurité. Les fabricants insistent sur le fait que le respect de ces prescriptions est nécessaire car la responsabilité du fabricant peut être recherchée par les consommateurs. C'est la raison pour laquelle les fabricants proposent des stages techniques aux installateurs et services après-vente. Toutefois, selon les fabricants, la nécessité de recourir à un installateur professionnel qualifié n'exclut pas la vente auprès des coopératives d'installateurs et des GSB dès lors qu'elles décident de mettre en place des partenariats avec des installateurs qualifiés.
667. La FNAS et les sociétés Equinoxe, Richardson, Anconneti Star et Mafart font valoir que le soutien et la défense de la « filière professionnelle » poursuivent des objectifs différents d'une entente anticoncurrentielle, à savoir favoriser des prestations de conseil

satisfaisantes et des prestations de haute qualité envers le consommateur et préserver la sécurité de ce dernier.

L'appréciation du Conseil

668. A titre liminaire, le Conseil considère que la nécessité de recourir à un installateur professionnel qualifié n'aurait pas dû exclure de la défense de la « filière professionnelle » les coopératives d'installateurs et les GSB si les seules justifications de cette « filière » étaient liées à des impératifs de sécurité et de services, dès lors que les GSB et les coopératives d'installateurs s'y conformaient.
669. Les déclarations citées plus haut des fabricants, des grossistes et des installateurs et de leurs organisations professionnelles montrent au contraire que la notion de « filière professionnelle » exclut a priori les GSB et les coopératives d'installateurs afin de préserver l'activité des grossistes et des installateurs.
670. Or, dans la mesure où, par définition, les coopératives d'installateurs regroupent des installateurs professionnels capables de fournir les mêmes prestations de conseil et d'assistance que les installateurs non adhérents s'approvisionnant auprès des grossistes, aucun argument tiré de la qualité de service ou de la sécurité ne peut justifier l'exclusion des coopératives d'installateurs de la filière professionnelle.
671. De plus, M. Bénard, vice-président sanitaire de la FNAS a reconnu que certains particuliers, et a fortiori les installateurs regroupés en coopératives, sont capables de poser les matériels sanitaires aussi bien que les professionnels : « *Plutôt que de disperser nos actions, nous avons choisi de dynamiser la filière professionnelle. Nous sommes capables de faire une meilleure offre à ceux qui achètent et font poser par un professionnel, mais aussi aux bricoleurs avertis, capables de poser les matériels aussi bien que les professionnels.* ». Il en résulte que la défense de la filière professionnelle à l'exclusion des GSB et des coopératives dans le secteur sanitaire ne peut être justifiée par des impératifs de sécurité.
672. S'agissant du secteur du chauffage, le Conseil de la concurrence constate d'une part que la réglementation en vigueur à l'époque comme aujourd'hui n'interdit pas la vente de produits de chauffage en GSB (paragraphes 55 à 62). D'autre part, il est démontré que la GSB Leroy Merlin, proposait gratuitement le recours à un installateur professionnel pour l'installation des chaudières, édait des listes de poseurs professionnels et tentait de mettre en place des partenariats avec des installateurs professionnels (paragraphes 459 à 473). Enfin, les principaux fabricants de chauffage ont néanmoins vendu leurs produits aux GSB telles que Leroy Merlin, Castorama, ou Brico-dépôt (voir infra), et ce, en totale contradiction avec un éventuel motif légitime tenant à la sécurité des consommateurs.
673. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que, si des objectifs de sécurité et de services ont été mis en avant pour défendre la « filière professionnelle », il n'en demeure pas moins que, dès l'émergence des circuits de distribution concurrents des grossistes, comme ceux des coopératives d'installateurs et des GSB, le soutien de « la filière professionnelle » qui a donné lieu aux actions concertées visées par les griefs notifiés, n'a eu d'autre but que d'empêcher ces opérateurs concurrents de s'approvisionner auprès des fabricants afin de freiner leur développement et de préserver l'activité des grossistes.

b) Sur les pratiques d'ententes horizontales entre négociants grossistes

§1. Sur les griefs n°1 (réunions « Grands Confrères ») et n°3 (réunions FNAS)

674. Les griefs n°1 et 3 visent des pratiques mises en œuvre par les principaux grossistes en chauffage-sanitaire à l'occasion des réunions « Grands Confrères » (grief n°1) ou au sein de leur fédération professionnelle, la FNAS (grief n°3), entre septembre 1993 et décembre 1996, qui ont eu pour objet et pour effet d'empêcher l'approvisionnement des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs et de restreindre l'accès de ces opérateurs sur les marchés aval de la distribution de produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage.
675. La société Brossette (qui se voit également imputer les pratiques de Porcher), a demandé le bénéfice des dispositions relatives à la procédure de non contestation des griefs prévue au III de l'article L.464-2 du code de commerce et a reconnu les faits visés par les griefs n°1 et 3 dans un procès-verbal du 30 mai 2005.
676. En revanche, les autres parties contestent le bien-fondé des griefs n°1 et n°3, relevant que les pratiques en cause ne sauraient revêtir la qualification d'une entente anticoncurrentielle au regard de la jurisprudence française et communautaire (1.1). De plus, les parties contestent leur présence à chacune des réunions citées dans la notification de griefs ainsi que l'objet anticoncurrentiel de ces réunions tant pour le grief n°1 (1.2) que le grief n°3 (1.3). Enfin, les parties considèrent que les pratiques alléguées n'ont pas eu d'effet anticoncurrentiel (1.4).

1.1 Sur le cadre juridique dans lequel doit être apprécié la notion d'entente horizontale anticoncurrentielle

Les arguments des parties

677. Les parties considèrent que, selon une jurisprudence communautaire constante, l'accord de volonté des participants à l'entente ne peut être démontré que par l'établissement d'une volonté commune de se comporter de manière déterminée sur le marché à travers un *"acquiescement effectif des concessionnaires à ces invitations lorsqu'ils en ont eu connaissance"* au sens de l'arrêt du TPICE du 26 octobre 2000 (Bayer AG, aff. T-41/96). Or, en l'espèce, il n'aurait pas été rapporté la preuve d'aucun de tous ces éléments. En tout état de cause, la preuve de l'accord de volonté ne saurait, selon les parties mises en cause, être fondée sur la jurisprudence communautaire suivant laquelle, dans le cadre d'une entente, la preuve de l'accord de volonté peut être rapportée par la participation, même passive, à des réunions d'entreprises ayant un objet anticoncurrentiel, dès lors que les entreprises en cause ne désavouent pas ouvertement les décisions prises, donnant ainsi à penser aux autres participants qu'elles s'y conformeront (CJCE, 8 juillet 1999, aff 49/92 P, ANIC Partizipazioni Spa c/ Commission, Rec I-4125). En effet, cette jurisprudence ne serait pas celle retenue par le Conseil de la concurrence. A cet égard, les sociétés Sesco22, Sesco 35, Mano Orvif, Point P, Richardson, Distribution Sanitaire Chauffage, Asturienne et Comafraçn estiment que la jurisprudence interne est plus exigeante que la jurisprudence communautaire car la seule participation à une réunion ne suffit pas à caractériser l'entente anticoncurrentielle. Dans sa décision n°04-D-07 du 11 mars 2004 relative à des pratiques relevées dans le secteur de la boulangerie dans le département de la Marne, le Conseil aurait exigé une « *adhésion plus explicite à l'action collective décidée lors de la dite réunion* » à savoir la démonstration de la mise en œuvre des

mesures prises à l'occasion de la réunion par les participants. Une telle démonstration ne serait pas rapportée en l'espèce.

L'appréciation du Conseil

Sur les principes en droit communautaire et en droit national

678. Le juge communautaire a défini la pratique concertée comme celle qui vise « *une forme de coordination entre entreprises qui, sans avoir été poussée jusqu'à la réalisation d'une convention proprement dite, substitue sciemment une coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence* (arrêt du 14 juillet 1972, ICI/Commission, précité, point 64). *Les critères de coordination et de coopération retenus par la jurisprudence de la Cour, loin d'exiger l'élaboration d'un véritable «plan», doivent être compris à la lumière de la conception inhérente aux dispositions du traité relatives à la concurrence et selon laquelle tout opérateur économique doit déterminer de manière autonome la politique qu'il entend suivre sur le marché commun. S'il est exact que cette exigence d'autonomie n'exclut pas le droit des opérateurs économiques de s'adapter intelligemment au comportement constaté ou à escompter de leurs concurrents, elle s'oppose cependant rigoureusement à toute prise de contact, directe ou indirecte entre de tels opérateurs, ayant pour objet ou pour effet soit d'influencer le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel soit de dévoiler à un tel concurrent le comportement que l'on est décidé à, ou que l'on envisage de, tenir soi-même sur le marché* » (CJCE, 16 décembre 1975, Suiker Unie UA aff jointes 114-73, TPICE, LVM c/ Commission 29 avril 1999). En conséquence, la qualification de pratique concertée n'est pas limitée aux seuls comportements sur le marché mais peut aussi s'appliquer à une forme de coordination et à des prises de contacts entre les entreprises, supposant en cela un accord de volonté pour mener ensemble une telle concertation.
679. Dans l'arrêt Anic du 8 juillet 1999 cité par les parties, la Cour de justice des communautés européennes en déduit que : « *comme cela résulte des termes mêmes de l'article 85 [devenu l'article 81], paragraphe 1, du traité la notion de pratique concertée implique, outre la concertation entre les entreprises, un comportement sur le marché faisant suite à cette concertation et un lien de cause à effet entre ces deux éléments.*

(...) Or, d'une part, il y a lieu de présumer, sous réserve de la preuve contraire qu'il incombe aux opérateurs intéressés de rapporter, que les entreprises participant à la concertation et qui demeurent actives sur le marché tiennent compte des informations échangées avec leurs concurrents pour déterminer leur comportement sur ce marché. Il en sera d'autant plus ainsi lorsque la concertation a lieu sur une base régulière au cours d'une longue période (...)

D'autre part, une pratique concertée telle que définie ci-dessus relève de l'article 85, paragraphe 1, du traité, même en l'absence d'effets anticoncurrentiels sur le marché.

D'abord, il découle du texte même de ladite disposition que, comme dans le cas des accords entre entreprises et des décisions d'associations d'entreprises, les pratiques concertées sont interdites, indépendamment de tout effet, lorsqu'elles ont un objet anticoncurrentiel.

Ensuite, si la notion même de pratique concertée présuppose un comportement des entreprises participantes sur le marché, elle n'implique pas nécessairement que ce comportement produise l'effet concret de restreindre, d'empêcher ou de fausser la concurrence ».

680. La Cour de justice a poursuivi cette analyse dans l'arrêt Sarrio du 16 novembre 2000 (aff C-291/98) en précisant les éléments de nature à renverser la présomption de l'accord de volonté : « *le fait qu'une entreprise ne donne pas suite aux résultats des réunions n'est pas de nature à écarter sa responsabilité du fait de sa participation à l'entente à moins qu'elle ne se soit distanciée publiquement de son contenu* ». La Cour a récemment confirmé sa position dans un arrêt du 28 juin 2005, (Dansk Industrie c/ Commission (C-189/02 P et autres) : « *Aux fins de l'application de l'article 85, paragraphe 1, du traité (devenu article 81, paragraphe 1, CE), il suffit qu'un accord ait pour objet de restreindre, d'empêcher ou de fausser le jeu de la concurrence, indépendamment de ses effets concrets. En conséquence, dans le cas d'accords se manifestant lors de réunions d'entreprises concurrentes, une infraction à cette disposition est constituée lorsque ces réunions ont un tel objet et visent, ainsi, à organiser artificiellement le fonctionnement du marché. Dans un tel cas, la responsabilité d'une entreprise déterminée du chef de l'infraction est valablement retenue lorsqu'elle a participé à ces réunions en ayant connaissance de leur objet, même si elle n'a pas, ensuite, mis en œuvre l'une ou l'autre des mesures convenues lors de celles-ci. La circonstance d'une participation à l'entente d'entreprises dominantes ou particulièrement puissantes, susceptibles de prendre des mesures de rétorsion envers d'autres participants, nettement moins puissants, au cas où ceux-ci se distancieraient publiquement du contenu des réunions dont l'objet est anticoncurrentiel, l'assiduité plus ou moins grande de l'entreprise aux dites réunions ainsi que la mise en œuvre plus ou moins complète des mesures convenues ont des conséquences non pas sur l'existence de sa responsabilité, mais sur l'étendue de celle-ci et donc sur le niveau de la sanction (voir, arrêt du 15 octobre 2002, Limburgse Vinyl Maatschappij e.a./Commission, C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, C-250/99 P à C-252/99 P et C-254/99 P, Rec. p. I-8375, points 508 à 510).*

Il en découle que la circonstance (...) que [l'entreprise mise en cause] n'a pas mis en œuvre et ne pouvait d'ailleurs pas mettre en œuvre la mesure de boycottage convenue lors de la réunion du 24 mars 1995 n'est pas de nature à écarter sa responsabilité du fait de sa participation à cette mesure, à moins qu'elle ne se soit distanciée publiquement de son contenu, ce que ladite [entreprise] n'a pas allégué».

681. En droit communautaire, l'accord de volonté d'une entreprise est par suite démontré par sa participation à une ou plusieurs réunions ayant un objet anticoncurrentiel, à moins qu'elle ne s'en soit distanciée publiquement, sans qu'il soit besoin de constater la mise en œuvre effective des décisions prises. L'absence de mise en œuvre est un élément à prendre en compte, non pas pour qualifier l'infraction mais pour établir le montant de la sanction.
682. Compte tenu des circonstances de la présente espèce et de la jurisprudence communautaire s'y rapportant spécifiquement, il convient donc d'écarter les arguments des parties fondés sur la nécessité de démontrer l'existence d'un « *acquiescement effectif* » des entreprises ayant eu connaissance de l'entente au sens de la jurisprudence Bayer citée plus haut (T-41/96). En effet, dans cet arrêt, le Tribunal de première instances des communautés européennes a apprécié la notion d'accord de volonté au sens de l'article 81 CE dans un autre cadre, celui de relations verticales entre un fabricant et ses distributeurs, et considéré que la modification unilatérale de la politique commerciale du fabricant, indépendamment du contrat initial signé avec ses distributeurs, ne saurait revêtir la qualification d'entente, la simple poursuite des relations commerciales par ces derniers étant insuffisante pour démontrer leur acquiescement effectif au comportement unilatéral du fabricant.

683. En droit national, et s'agissant de réunions tenues dans le cadre statutaire d'une organisation professionnelle – la solution pouvant être différente pour les réunions occultes ou secrètes entre concurrents – le Conseil a précisé, dans sa décision n°04-D-07 du 11 mars 2004 relative à des pratiques relevées dans le secteur de la boulangerie dans le département de la Marne, le standard de preuve requis pour démontrer la participation d'une entreprise à une entente horizontale anticoncurrentielle au sens de l'article L. 420-1 du code de commerce:

"La preuve de la participation des artisans boulangers à l'entente mise en œuvre par la Fédération résulte de la commission par ceux-ci de l'une au moins des pratiques suivantes:

- la participation à la réunion d'organisation de l'entente du [...] dans des conditions démontrant leur adhésion à l'entente ;*
- la contribution à la mise en œuvre de l'entente, par la diffusion de consignes arrêtées lors de cette réunion ;*
- l'application de ces consignes en connaissance de cause.*

(...) En droit communautaire, la seule participation même passive d'une entreprise à une réunion dont l'objet est anticoncurrentiel suffit à établir sa participation à l'entente, sauf si cette entreprise démontre qu'elle n'a pas souscrit aux pratiques anticoncurrentielles décidées lors de la dite réunion en s'en distanciant publiquement (Cour de Justice des communautés européennes, 16 novembre 2000 Sarrio SA C-291/98). Le Conseil de la concurrence et la Cour d'appel de Paris exigent cependant que le concours de volontés nécessaire à l'incrimination d'une entreprise pour entente se soit manifesté par une adhésion plus explicite à l'action collective décidée lors de la dite réunion, soit par la participation ultérieure à d'autres réunions ayant le même objet anticoncurrentiel, soit par l'application concrète des mesures décidées lors de cette réunion »

684. Dans cette affaire, le Conseil a estimé que le seul fait d'avoir participé à une assemblée générale ordinaire de la Fédération départementale de la boulangerie et boulangerie pâtisserie de la Marne, n'était pas suffisant en soi pour caractériser la démarche volontaire des artisans boulangers à participer à une entente anticoncurrentielle. En effet, les artisans boulangers régulièrement convoqués à une réunion statutaire n'étaient pas en mesure de connaître l'objet anticoncurrentiel de cette réunion. Dans ce contexte, le Conseil a considéré que le concours de volonté était démontré lorsque l'entreprise, ayant participé ou non à cette réunion, a adhéré à l'entente par la preuve de leur accord à l'entente de prix, la diffusion des consignes arrêtées lors de cette réunion ou par l'application des mesures concrètes décidées lors de cette réunion ou lorsque l'entreprise a participé à plusieurs réunions ayant le même objet anticoncurrentiel.

685. La Cour d'appel de Paris a précisé, dans son arrêt du 26 octobre 2004, « *que la participation des demandeurs à cette entente est établie, qu'ils aient participé à cette assemblée générale et signé la feuille de présence (...), diffusé les consignes de la fédération en tant que délégués de secteur (...), ou encore appliqué ces consignes (...) Qu'il y a lieu, au vu de l'ensemble de ces éléments, de considérer que l'accord des volontés des demandeurs sur une hausse concertée du prix de la baguette de pain est établi, qu'ils aient ou non participé à l'assemblée générale de la fédération ».*

686. De la même manière, le Conseil a estimé dans sa décision n°05-D-27 du 15 juin 2005 relative à des pratiques relevées dans le secteur du thon blanc que « *les termes employés [dans les compte-rendus de réunions] sont sans ambiguïté quant au fait qu'il s'agit de*

décisions prises en commun par l'ensemble des participants et dont l'objet est bien la fixation de prix « minimum » et de prix « communs ». Le Conseil constate, au surplus que ces compte-rendus ne font mention d'aucune réserve ou opposition manifestée par une organisation de producteur en particulier (...). Le Conseil en a conclu que « le fait, pour des organisations de producteurs, de participer à des réunions où ont été décidés des prix minima communs, ne laisse aucun doute sur leur volonté de participer à une concertation sur les prix, car la nature même de ces décisions établit leur caractère anticoncurrentiel, quand bien même il serait constaté, comme c'est le cas pour deux d'entre elles, une seule participation à ces réunions». Le Conseil a ensuite précisé que la démonstration de l'application ou non des prix minimum décidés à l'occasion d'une ou plusieurs de ces réunions est sans incidence sur la qualification de l'infraction mais constitue un élément à prendre en considération pour apprécier le niveau de la sanction : « S'agissant de l'évaluation de la sanction, le Conseil considère que la fixation de prix minima de vente communs constitue une infraction grave par son objet et par l'importance de ses effets potentiels sur le fonctionnement de la concurrence, mais qu'il n'est pas suffisamment établi que les organisations de producteurs, autres que l'Onaproger, auxquelles un grief a été notifié ont effectivement mis en œuvre les prix minima convenus en réunions de pré-campagne (...).».

687. Compte tenu de l'ensemble de ce qui précède, le Conseil retiendra en l'espèce que l'accord de volonté est démontré dans deux hypothèses :
- si l'entreprise n'a participé qu'à une seule réunion ayant un objet anticoncurrentiel dès lors qu'il est également établi qu'elle a adhéré à cet objet, notamment par la diffusion des consignes adoptées ou encore par l'application des mesures décidées au cours de cette réunion.
 - si l'entreprise a participé à plusieurs réunions ayant le même objet anticoncurrentiel.
688. L'assiduité plus ou moins grande de l'entreprise aux réunions, la mise en œuvre plus ou moins complète des mesures convenues et l'effet anticoncurrentiel des décisions prises ne seront prises en compte que pour apprécier le niveau de la sanction.

Sur les éléments de preuve permettant de démontrer la participation d'une entreprise à une entente horizontale

689. La Cour de Cassation a considéré dans un arrêt du 8 décembre 1992, qu'une « *telle concertation [...] s'opère [...] au moyen de réunions informelles ou de conversations téléphoniques ; qu'à l'évidence l'existence et l'effectivité d'une entente réalisée de la sorte ne sont normalement pas établies par des documents formalisés, datés et signés, émanant des entreprises auxquelles ils sont opposés ; que la preuve ne peut résulter que d'indices variés, dans la mesure où, après recouplement, ils constituent un ensemble de présomptions suffisamment graves, précises et concordantes ; qu'il est donc facile mais sans portée de critiquer tel élément qui, considéré isolément, est dépourvu de force probante ; qu'en l'espèce il y a lieu d'apprécier si les documents saisis : cahiers, agendas, comptes-rendus de réunions ou de messages téléphoniques, permettent de constater l'existence d'une concertation destinée à fausser le jeu de la concurrence [...]* ».
690. Le Conseil a par ailleurs précisé qu' « *un document régulièrement saisi, quel que soit le lieu où il l'a été, est opposable à l'entreprise qui l'a rédigé, à celle qui l'a reçu et à celles qui y sont mentionnées, et peut être utilisé comme preuve par le rapprochement avec d'autres indices concordants, d'une concertation ou d'un échange d'informations* » (Décision n°[98-D-26](#)).

691. Il convient donc d'écartez d'ores et déjà les arguments des parties selon lesquels les griefs n°1 et 3 ne seraient pas fondés compte tenu de l'insuffisance des éléments de preuve, au motif qu'il s'agit de notes manuscrites, de notes internes d'entreprise ou de compte-rendus personnels qui n'ont pas été saisis au sein de leur entreprise.

1.2 Sur les réunions « Grands Confrères » visées par le grief n°1

♦ Sur l'objet anticoncurrentiel des réunions « Grands Confrères »

692. Les sociétés Martin Belaysoud, Richardson, Partidis, Comafranc, Asturienne et Distribution Sanitaire Chauffage considèrent qu'aucune des réunions « Grands Confrères » n'a eu d'objet anticoncurrentiel.

i) Sur la réunion du 15 septembre 1993

693. Selon la notification de griefs, les sujets abordés et les décisions prises le 15 septembre 1993 portaient sur l'interdiction de livrer les grandes surfaces de bricolages (GSB) et les coopératives d'installateurs et le boycott des fabricants les livrant directement, notamment le fabricant SCLF.

Les arguments des parties

694. Pour démontrer l'absence d'objet anticoncurrentiel de la réunion, les sociétés Richardson, Martin Belaysoud, Comafranc et Dupont Sanitaire Chauffage remettent en cause la force probante du compte rendu établi par M. U... (paragraphe 90) ne serait qu'un simple document interne à la société Richardson, associant des décisions personnelles unilatérales à des propos tenus lors de la réunion (paragraphe 94). La société Distribution Sanitaire Chauffage invoque également l'absence de preuve de boycott des fournisseurs qui livrent directement les GSB et les coopératives d'installateurs.

L'appréciation du Conseil

695. Plusieurs documents relatifs au contenu des débats et des décisions prises lors de la réunion du 15 septembre 1993 confirment les deux thèmes qui y ont été traités :

a) L'interdiction de livrer les coopératives d'installateurs et les grandes surfaces de bricolage

- Le compte rendu de la réunion établi par M. U... (paragraphe 90)

696. Au-delà de la seule politique commerciale de Richardson, deux extraits de ce document attestent de manière claire des actions commerciales concertées entre tous « les Grands Confrères » « *Tous sont d'accord pour promouvoir la facturation des frais de facturation et de livraison* » ou certains d'entre eux, notamment Brossette, Richardson et Martin Belaysoud : « *Brossette se plaint des marges sur les Savoies et nous demande ainsi qu'à Martin un effort de concertation* ». Le fait que ce document ait été saisi au sein de l'entreprise Richardson n'affecte en rien son caractère opposable aux autres parties présentes à la réunion conformément à la jurisprudence citée plus haut (paragraphe 690).

- Les procès-verbaux de M. H... (paragraphe 93) et M. V... (paragraphe 94)

697. Si M. I..., PDG de Dupont Sanitaire Chauffage, a effectivement déclaré qu'il serait « *très surpris que soit dit lors de ces réunions Grands Confrères « défense de livrer »- « ne pas livrer les grandes surfaces* » [et qu'il pensait que] M. U... s'adresse à ses

directeurs », MM. H... et V... ont confirmé que de telles décisions avaient effectivement été prises au cours de la réunion litigieuse.

698. M. H..., directeur général de la société Asturienne a précisé : « *Il a été demandé lors de cette réunion du 17 septembre 1993, de ne pas livrer les coopératives d'installateurs. Je pense que cela a été suivi d'effets. Cela a été décidé uniquement pour les gammes sanitaire et chauffage. J'ai livré les coopératives d'installateurs en produits de couverture. Le but était d'éviter que les coopératives d'installateurs développent leur activité négoce. Ce message « défense de livrer les coops » était un thème repris par la FNAS et diffusé à l'ensemble de la profession* ». M. V..., directeur commercial de la société Richardson, a confirmé que « *défense de livrer- signifie qu'il est interdit de livrer les coopératives (...) les grossistes n'ont pas vocation à livrer les coopératives* ». Il en résulte que cette interdiction ne concernait pas seulement la société Richardson mais l'ensemble des grossistes présents à la réunion. Elle visait aussi les GSB comme le confirme M. V... qui précise que « *si une grande surface passe commande à Richardson, nous ne livrons pas* ».

b) Le boycott des fournisseurs qui vendent directement aux grandes surfaces de bricolage :

699. M. H..., PDG de la société Asturienne, a confirmé dans le procès-verbal le concernant que le boycott de la société SLCF avait été abordé au cours de la réunion même s'il précise ne pas l'avoir mis en œuvre : « *aujourd'hui le négoce dit qu'il faut boycotter SLCF. Nous ne pouvons pas boycotter SLCF car cette marque est incontournable pour nos agences* » (paragraphe 93). De même, M. V..., directeur commercial de la société Richardson a déclaré : « *Il n'y a pas eu de boycott de la SLCF avec qui nous réalisons peu de transactions. Cependant d'autres grossistes travaillent peut être beaucoup plus avec la société SLCF* » (paragraphe 94).
700. Il résulte du rapprochement de ces indices que la réunion du 15 septembre 1993 avait notamment pour objet de mettre en place des stratégies communes entre les grossistes présents afin d'évincer deux circuits de distribution, les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs, des marchés de l'approvisionnement en produits de chauffage et sanitaire et de boycotter les fabricants livrant directement ces circuits. Un tel objet revêt un caractère anticoncurrentiel au regard de l'article L.420-1 du code de commerce qui prohibe les actions concertées tendant, notamment, à limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises.

ii) Sur la réunion du 26 avril 1995

701. Selon la notification de griefs, la réunion avait pour objet d'exercer des pressions à l'encontre des fournisseurs pour qu'ils cessent d'approvisionner les coopératives d'installateurs, d'exercer des pressions à l'encontre des fabricants Grundfos et Grohe qui livraient des négociants allemands, d'exercer une surveillance de la politique commerciale des fabricants De Dietrich, Chappée, Grohe, Chaffoteaux & Maury, et de boycotter les fournisseurs qui livraient les coopératives, en particulier C2A.

Les arguments des parties

702. Les sociétés Martin Belaysoud, Comafranc et Richardson contestent l'objet anticoncurrentiel de cette réunion en invoquant l'absence de force probante du compte rendu interne établi par la société Brossette (paragraphe 96), de la note personnelle rédigée par M. JP U... (paragraphe 98) et du procès-verbal de M. Pascal W... (paragraphe 101). De plus, les parties soutiennent qu'il n'existerait aucun indice d'une

mise sous surveillance de la politique commerciale des fabricants De Dietrich, Grohe, Chaffoteaux & Maury livrant les GSB, en l'absence de la démonstration de mesures de rétorsion à leur encontre. Enfin, aucun élément ne confirmerait l'existence d'un boycott des fabricants livrant la coopérative C2A.

L'appréciation du Conseil

703. Plusieurs documents relatifs au contenu des débats et décisions prises lors de la réunion du 26 avril 1995 confirment les deux thèmes principaux qui ont été traités :

a) Les pressions à l'encontre des fournisseurs pour qu'ils cessent d'approvisionner les coopératives d'installateurs :

- Le compte-rendu de M. B..., PDG de la société Brossette (paragraphe 96)
- 704. Ce compte rendu mentionne à propos de l'approvisionnement des coopératives d'installateurs : « *Nous avons insisté à nouveau pour que les autres négociants agissent vivement auprès des fournisseurs qui continuent à approvisionner les coopératives d'installateurs, que ce soit en Auvergne, en Normandie ou dans d'autres régions. La politique de Richardson est toujours aussi prudente. Par contre Poliet s'est engagé à transmettre ce souhait aux collaborateurs de Cédéo* ». Ce document montre donc l'existence d'une volonté commune et réitérée de Brossette, Poliet et Cédéo pour faire pression sur les fournisseurs afin de freiner l'approvisionnement des coopératives. Il précise d'ailleurs que « *Martin Belysoud se sensibilise maintenant au problème des coopératives* ».
- Le compte-rendu manuscrit de M. JP U... (paragraphe 98) et ses déclarations (paragraphe 100)
- 705. Le compte-rendu interne de M. JP U... diffusé à ses directeurs d'agence apporte des précisions sur l'adhésion de la société Richardson aux pressions à l'encontre des fournisseurs livrant les coopératives d'installateurs et plus précisément la coopérative C2A installée à Aubière dans le Puy de Dome. En effet, il comporte les mentions suivantes : « *Développement C2A Clermont Boycott fournisseurs ; BR (C2A approvisionne/DESCOURS et la SEM voir la marque distribuée CHAPPÉE il faut contacter au plus haut niveau* ». Or, M. JP U... a déclaré : « *Cette coopérative [C2A] ne peut être livrée par nos fournisseurs. Nos fournisseurs doivent choisir leur filière ou la coopérative ou le négoce. Ceci est une idée et non un constat. C'est notre agence qui devait faire les démarches auprès des fournisseurs. Richardson était le principal visé par cette initiative de boycott. Peut être la société Martin Belysoud pouvait être concernée* ». Par conséquent, la société Richardson a suivi la décision prise au sein des réunions Grands Confrères de freiner le développement de la coopérative C2A en faisant pression sur ses fournisseurs.
- 706. Cette pratique d'éviction de la coopérative C2A s'inscrit dans une stratégie globale et commune d'éviction des coopératives d'installateurs validée par l'ensemble des présents à la réunion du 26 avril 1995, par le biais de pressions sur les principaux fournisseurs des coopératives. Cette stratégie commune a été efficace comme le montre une note de l'agence Richardson d'Annecy du 25 janvier 1995 très explicite (annexe 11 cote 44): « *Coopérative : Nous avons pu savoir par une indiscretion leur CA de juillet et août (...) La solidarité des grossistes de la place a joué à plein et nos interventions auprès des fabricants ont porté leurs fruits puisque la Cooperative [GCS] n'a pas pu obtenir la distribution des grandes marques aussi bien en sanitaire qu'en chauffage : ils*

travaillent avec Oertli (DDT) et Monarch en chaudières et brûleurs. Et Climasol en plancher chauffant. A suivre... ».

707. M.U... a d'ailleurs confirmé dans son procès-verbal (annexe 26 cote 605) : « *Chaque grossiste a fait ces démarches auprès des fabricants qui le concernaient et plus précisément pour les fabricants importants pour chacun des grossistes. Nous abordons le thème des coopératives lors des réunions « Grands Confrères » Ces démarches des grossistes à l'encontre des fabricants ont été abordées lors de la réunion suivante avec Cédeo, Martin et Brossette »*
708. Le Conseil estime donc qu'il existe suffisamment d'indices graves, précis et concordants, démontrant l'objet anticoncurrentiel de la réunion du 26 avril 1995 en ce qu'elle décide de poursuivre la stratégie commune d'éviction des coopératives d'installateurs.

b) La surveillance de la politique commerciale des fabricants De Dietrich, Chappée, Grohe, Chaffoteaux et Maury livrant les GSB et les coopératives :

- Le compte-rendu de M. B..., PDG de la société Brossette (paragraphe 96) et ses déclarations (paragraphe 103)
709. M. B... précise dans son compte rendu : « *Nous avons échangé un certain nombre de nos vues sur la politique de quelques grands fournisseurs de type De Dietrich Thermique et Chappée à l'égard de ces coopératives d'installateurs, pour considérer qu'ils ne se comportent pas en partenaires, mais en fournisseurs purs et durs. Monsieur W... [Comafranc] nous dit avoir envoyé une lettre recommandée à Monsieur 1... pour lui faire part de sa désapprobation à l'égard de sa politique vis-à-vis des négociants allemands qui viennent s'installer en Lorraine* ». Il a confirmé dans son procès-verbal l'exercice de pressions à l'encontre de De Dietrich et le suivi de la politique commerciale de Chappée : « *De Dietrich Thermique continue de vendre aux coopératives d'installateurs malgré nos messages de mécontentement (...) Chappée a développé une 2^{ème} marque Ideal Standard* ».
- Le compte-rendu manuscrit de M. JP U... (paragraphe 98)
710. Dans son compte-rendu, M. JP U... relève également les politiques commerciales de Grohe, Chappée et Chaffoteaux & Maury vis-à-vis des GSB : « *Grohe veut pénétrer le marché des GSB ; voir la marque distribuée CHAPPÉE ; Chaffoteaux favorise les GSB* ».
- Les déclarations de M. Pascal W... (paragraphe 101)
711. Pascal W..., président du directoire du groupe Comafranc, a confirmé avoir contacté certains fabricants mentionnés par le compte-rendu de M. B... : « *Nous avons eu des problèmes de concurrence avec des négociants allemands qui avaient un différentiel de prix important. Nous avons contacté les fournisseurs dont Grundfos, Grohe, peut-être De Dietrich* ».
712. Au cours de la réunion du 26 avril 1995, les grossistes ont donc échangé des informations sur la politique commerciale de certains de leurs fournisseurs et décidé de contacter ceux poursuivant leurs relations avec les coopératives d'installateurs afin de les inciter à freiner leurs livraisons auprès de ce circuit concurrent. Le Conseil relève également que les fournisseurs De Dietrich, Chaffoteaux & Maury, Grundfos et Grohe ont confirmé dans leurs observations avoir fait l'objet des pressions dénoncées ci-dessus.

713. Il existe ainsi suffisamment d'indices graves, précis et concordants démontrant l'objet anticoncurrentiel de la réunion du 26 avril 1995 au cours de laquelle a été décidée la poursuite d'une stratégie commune d'éviction des coopératives d'installateurs et des GSB au moyen de pressions répétées sur certains fournisseurs afin de les inciter à ne plus approvisionner ces concurrents.

iii) Sur la réunion du 20 septembre 1995

714. La société Richardson invoque l'absence de caractère probant du courrier de M. Bessucco à M. U..., qui n'établirait pas l'existence de cette réunion du 20 septembre 1995.
715. Le Conseil admet qu'aucun document ne confirme l'existence d'une réunion. Les notes de MM. JP. U... et 2... confirment seulement l'adhésion de la société Richardson à la stratégie commune d'éviction des coopératives d'installateurs par la mise en œuvre de « *pressions auprès des fournisseurs pouvant aller jusqu'au boycott concerté* », réitérée par les participants aux réunions Grands Confrères (paragraphes 104 à 106).

iii) Sur la réunion du 16 novembre 1995

716. Selon la notification de griefs, l'objet de la réunion portait sur la prise de mesures de rétorsion à l'encontre des sociétés Desbordes et Atlantic qui livraient les coopératives, la surveillance d'autres fournisseurs tels que De Dietrich, Giacomini, Wirquin, Delabie et le refus de Allia et Selles de céder aux pressions des grossistes pour baisser leurs tarifs publics.

Les arguments des parties

717. La société Richardson conteste l'objet anticoncurrentiel de la réunion. Elle relève tout d'abord que la note manuscrite de M. JP. U... (paragraphe 110) sur laquelle se fonde la notification de griefs n'est qu'un document préparatoire à la réunion sans aucune force probante. Par ailleurs la mention « *sortie de Desbordes et Atlantic* » constituerait un simple constat et non une action de boycott décidée par les « Grands Confrères ». Enfin, Poliet, Asturienne, Point P et Distribution Sanitaire Chauffage soutiennent que le fait de demander la baisse ou la suppression des tarifs publics indicatifs des fabricants est de nature pro-concurrentielle. Martin Belaysoud ajoute qu'elle a mis en place un tarif professionnel dès le début de l'année 1995, de sorte qu'elle n'avait pas d'intérêt à faire pression sur les fournisseurs pour qu'ils suppriment leurs tarifs publics.

L'appréciation du Conseil

718. M. JP U... a précisé en effet dans un procès-verbal que ses notes manuscrites étaient préparatoires à la réunion, même s'il y est mentionné la date du 16 novembre 1995 (paragraphe 110). Toutefois, les explications apportées par M. JP U... sur ses notes montrent néanmoins que ces sujets préparatoires ont effectivement été discutés au cours de la réunion du 16 novembre 1995.
719. Tout d'abord, un accord a été trouvé entre les Grands Confrères pour faire pression sur les fournisseurs Desbordes et Atlantic afin qu'ils ne livrent plus les coopératives : M. J.P. U... a en effet déclaré : « *Desbordes et Atlantic ne doivent plus les livrer. Brossette et Comafranc sont d'accord pour que Desbordes et Atlantic ne livrent pas les coopératives [...] Brossette et Comafranc nous ont indiqué que Desbordes et Atlantic étaient d'accord pour ne plus livrer les coopératives. Le représentant à cette réunion était probablement Monsieur B.... La réunion Grands Confrères s'inscrit dans une atmosphère particulière, soit la création de l'entreprise d'Annecy [GCS]*

720. De plus, M. JP U... a précisé à propos de la mention « *Vinadia a commencé en Juillet (37 adhérents) – bien bloqué en approvisionnement* » que « *ce sont des informations que j'ai communiquées aux Grands Confrères* ». Or, M.29... est le président d'une coopérative d'installateurs. M. JP. U... poursuit en indiquant que la mention « *Giacomini (C2A)* » et « *Finimetal* » signifient que le fabricant Giacomini livrait la coopérative C2A et que « *seuls les produits Chorus de chez Finimetal seraient livrés aux coopératives* » (paragraphe 112).
721. La réunion du 16 novembre 1995 a donc permis aux « Grands Confrères » de faire le point sur le suivi de la stratégie commune d'éviction des coopératives d'installateurs décidée au cours des réunions précédentes de même que sur la politique de surveillance des fabricants livrant les coopératives.
722. S'agissant enfin des pressions des grossistes pour obtenir la suppression des tarifs publics indicatifs des fabricants, le Conseil rappelle que le droit de la concurrence ne s'oppose pas, par principe, à la diffusion de tarifs publics indicatifs à moins qu'elle ait pour objet ou pour effet d'imposer un prix minimum de revente aux distributeurs. Par conséquent, le fait pour des clients grossistes de se mettre d'accord pour faire pression sur les fabricants afin d'obtenir la suppression de tarifs publics indicatifs ne peut avoir un objet proconcurrentiel que s'il est préalablement démontré que les prix revêtaient en réalité un caractère imposé. Or, en l'espèce, non seulement il n'est pas allégué qu'il existerait des prix minimum imposés, mais plus encore, il ressort du dossier que les coopératives d'installateurs et les GSB revendent traditionnellement les produits de chauffage, sanitaire et robinetterie à des prix inférieurs de 15 à 20% par rapport aux prix publics conseillés sans subir de mesures de rétorsion de la part des fabricants (paragraphe 74).
723. Les sociétés Point P, Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage ont d'ailleurs confirmé avoir œuvré pour obtenir la suppression des tarifs publics en précisant : « *Les fabricants ont toujours publié et largement diffusé les prix de revente conseillés aux consommateurs finals. Ces prix étaient définis de telle sorte qu'ils permettaient à tous les intermédiaires du circuit, y compris les installateurs de se rémunérer normalement : ils incluaient donc une marge pour l'installateur* ». Elles précisent néanmoins qu'avec l'émergence des GSB, ce système aurait pénalisé les grossistes car : « *Le circuit des GSB est plus court : fabricant – GSB – consommateur final alors que les GSB bénéficient d'un prix d'achat similaire à celui des négociants : leur prix de vente au consommateur n'inclut donc que leur marge. Il est ainsi généralement nettement inférieur à celui pratiqué par les installateurs dans le cadre de la filière professionnelle et tend même parfois à se rapprocher d'un véritable prix d'appel. Les fabricants aggravent cette situation en diffusant les prix publics indiqués dans les catalogues et donc en les faisant connaître au consommateur final. Ce dernier constate alors un grand décalage entre les prix pratiqués par les GSB et les prix facturés par les installateurs. C'est cette concurrence faussée qu'entretiennent les fabricants en publant des prix conseillés tout en vendant aux négociants grossistes et aux GSB à des prix identiques alors que la différence structurelle entre ces deux modes de distribution est patente ! Les fabricants ne reconnaissent pas dans leur politique tarifaire la différence de fonctions et de statuts qui existe entre d'un côté les négociants grossistes qui revendent aux installateurs, eux-mêmes exerçant une fonction de détail, et de l'autre les GSB qui revendent au consommateur final* ».
724. En l'espèce, l'action commune des Grands Confères auprès des fabricants pour obtenir la suppression des tarifs publics n'avait donc pas pour objet de mettre fin à un système

de prix imposés mais au contraire d'interdire au consommateur d'effectuer des comparaisons de prix au détail selon qu'il recourt au circuit long (grossiste-installateurs) ou au circuit court (GSB). Cette démarche s'inscrivait donc dans la même stratégie de défense de la « filière professionnelle ».

725. Il résulte de l'ensemble de ces éléments que la réunion du 16 novembre 1995 poursuivait également un objet anticoncurrentiel.

iiii) Sur la réunion du 25 avril 1996

726. Selon la notification de griefs, cette réunion avait pour objet de faire pression sur les fournisseurs afin qu'ils cessent de livrer les coopératives d'installateurs (notamment les fournisseurs Valentin, Atlantic, Grundfos), et de diffuser leurs tarifs publics (notamment Jacob Delafon, Villeroy & Boch).

Les arguments des parties

727. La société Martin Belaysoud soutient que le compte rendu interne de cette réunion établi par M. U... n'aurait aucune valeur probante (paragraphe 115). La société Richardson fait valoir que ce document ne révèle que sa politique commerciale unilatérale. Elle ajoute que le procès-verbal du représentant de la société Martin Belaysoud ne mentionnerait que des « *messages* » adressés aux fabricants (paragraphe 120) qui ne sauraient dès lors caractériser une entente anticoncurrentielle.

L'appréciation du Conseil

728. Le compte rendu interne de M. JP. U... ne décrit pas uniquement la politique commerciale unilatérale de la société Richardson. Au contraire, ce document démontre qu'à l'occasion de la réunion du 25 avril 1996, plusieurs décisions ont été prises en commun (paragraphe 115) :

- « *Coopératives d'installateurs (véritables) : on maintient la pression sur les fournisseurs qui les approvisionnent pour parvenir à ce qu'ils arrêtent leurs livraisons* » : l'emploi du pronom « on » confirme la décision des Grands Confrères de poursuivre la stratégie commune d'éviction des coopératives ;
- « *Tarifs : On refait campagne pour dissuader les fournisseurs de diffuser des tarifs auprès de Jacob et Villeroy & Boch - Porcher est d'accord (...) Tout le monde pense que la facturation à prix nets sans faire apparaître les remises sur les factures est idéale et qu'il faut y tendre* » : L'emploi du pronom « On » et des formules « Tout le monde pense » et « Porcher est d'accord » caractérisent l'accord de volonté manifesté au cours de la réunion par les grossistes en matière de politique tarifaire ;
- Enfin, la formule « *Martin Belaysoud diffuse un tarif professionnel et a un tarif expo (non diffusé) majoré de 1.25 sur le non-raccordable et de 1.33 sur le raccordable* » suffit à démontrer que la société Martin Belaysoud a dévoilé à ses concurrents son barème tarifaire confidentiel.

729. Ce document, au-delà d'une simple note interne, constitue donc un compte rendu des décisions prises lors de la réunion du 25 avril 1996 par l'ensemble des participants dont l'objet est toujours le même : freiner le développement des coopératives d'installateurs et s'entendre sur les tarifs que devraient pratiquer les fournisseurs à l'égard des Grands Confrères.

730. Le Conseil relève également d'autres indices confirmant la nature des décisions prises à l'occasion de la réunion du 25 avril 1996, notamment dans le procès-verbal de M. JP.

U... lui-même, qui a précisé à propos de son compte-rendu: « *c'est un document qui résume les propos tenus en réunion Grands Confrères du 25 avril 1996 (...) la pression à l'égard des fournisseurs qui livrent les coopératives est l'aboutissement d'un consensus. Cette démarche est une opinion partagée entre les différents Grands Confrères présents à la réunion du 25 avril 1996* » (paragraphe 118). Cette démarche commune est également confirmée par M. 6..., directeur de l'agence Richardson de Clermont Ferrand (paragraphe 117).

731. De la même manière, la société Martin Belaysoud a admis avoir fait passer des « messages » aux fabricants (paragraphe 120). Enfin, M. B..., PDG de la société Brossette, a apporté des précisions complémentaires quant aux pressions exercées (paragraphe 119): « *'Pression' signifie que des messages de mécontentement ont été diffusés de la part de nos acheteurs. Nous n'appréciions pas la multidistribution. Nous respectons les fabricants et nous souhaitons qu'ils nous respectent car nous investissons pour commercialiser leurs marques* ».
732. La réunion du 25 avril 1996 poursuivait, par suite, le même objet anticoncurrentiel que les précédentes.

iii) Sur la réunion du 9 octobre 1996

Les arguments des parties

733. Selon les sociétés Richardson, Martin Belaysoud et Point P, les thèmes proposés par la société Richardson à ses directeurs d'agence en préparation de la réunion (paragraphe 122) et les réponses apportées de ces derniers (paragraphe 125 et 126) ne reflètent pas les thèmes effectivement abordés lors de la réunion du 9 octobre 1996. La société Martin Belaysoud conteste en outre que la mention « *action ponctuelle mais sévère de la société Martin Belaysoud SAS notamment en De Dietrich* » puisse caractériser une action anticoncurrentielle alors qu'il s'agissait seulement d'actions commerciales menées par elle seule, agressives en termes de prix avec des produits De Dietrich.

L'appréciation du Conseil

734. Plusieurs indices confirment que les thèmes évoqués dans les nombreux travaux préparatoires à la réunion du 9 octobre 1996 ont effectivement été abordés au cours de cette réunion en continuité avec les réunions précédentes:
735. S'agissant du courrier de M. J.P. U... du 4 octobre 1996 adressé à ses directeurs d'agence (paragraphe 122), M. U... a précisé dans son procès-verbal : « *Les mentions manuscrites sont de ma main. Il y a des thèmes que je voulais aborder avec les 'Grands Confrères' ; 'coopératives d'installateurs - GSB : pressions sur les fournisseurs' : ceci signifie : pression sur les fabricants de chaudières murales qui livrent la GSB et les coopératives d'installateurs ; 'Danfoss défilé' signifie qu'il ne veut pas tenir compte de nos avertissements. Danfoss ne veut pas tenir compte des avertissements de Richardson. La pression devait aussi porter sur Valentin* ».
736. Les réponses des directeurs d'agence de Richardson montrent également que les Grands Confrères ont effectivement mis en place des actions communes auprès des fournisseurs pour évincer les GSB et les coopératives d'installateurs :
 - Le fax du 5 octobre 1996 de M. J.M. 7..., directeur de l'agence Richardson de Béziers, adressé à M. J.P. U..., précise en effet : « *Continuez votre action auprès des fournisseurs/sanitaire pour qu'ils réduisent leurs prix publics conseillés (ou qu'ils les arrêtent)* » (annexe 12 scellé 1 cote 34). Le Conseil relève que ce thème a

effectivement été abordé au cours de la réunion comme le montrent les notes manuscrites de M. JP U... (paragraphe 129).

- Le fax du 4 octobre 1996 de M. 6..., directeur de l'agence Richardson d'Aubiere, adressé à M. JP. U... propose comme sujets de discussions l'attitude à adopter « *en commun, face aux opérations [...] de certains de nos fournisseurs* » (paragraphe 125).
- Le fax du 7 octobre 1996 de M. 8..., directeur de l'agence Richardson à Grenoble, adressé à M. J.P. U... fait référence aux résultats des actions décidées en commun par les Grands Confrères et mises en œuvre localement (paragraphe 126) : il est ainsi fait référence aux « *actions ponctuelles mais sévères de Martin Belaysoud, notamment en DD* » (De Dietrich) sans pour autant que soit précisée la nature de ces actions. Il est également fait référence à l'échec de la coopération entre la CAPEB de Belfort et l'enseigne Leroy Merlin : « *GSB : l'accord de la CAPEB 90 avec Leroy Merlin, même s'il est contesté par la CAPEB nationale, montre bien le travail de la pénétration de nos réseaux de clientèle qu'ont entrepris les GSB* ». Ce projet devait permettre aux artisans installateurs du territoire de Belfort de bénéficier, au sein d'un nouveau magasin Leroy Merlin, de services professionnels (ouverture d'un compte avec règlement à 30 jours fin de mois, une remise de 10% sur les prix publics, mise à disposition d'une salle de 100 m² pour promouvoir leur profession, possibilité de proposer aux clients du magasin un prêt pour le financement de leurs travaux....). L'action de la CAPEB nationale et le concours des Grands Confrères à l'échec de ce projet s'inscrivent également dans la mise en œuvre d'une stratégie d'éviction des GSB afin de protéger le respect de la filière professionnelle (paragraphes 464 à 473). A cet égard, il ne saurait être contesté que cette action a effectivement été abordée lors de la réunion du 9 octobre 1996 comme le mentionnent clairement deux documents : les notes manuscrites de M. JP U... (paragraphe 131) et le compte-rendu de M. B..., PDG de la société Brossette (paragraphe 128).

737. Le compte-rendu de M. U... sur la réunion « Grands Confrères » du 9 octobre 1996 adressé à l'ensemble de ses directeurs d'agence établit sans équivoque que les thèmes et décisions abordés par les participants s'inscrivent dans la mise en œuvre d'une stratégie d'éviction des GSB et des coopératives d'installateurs (paragraphe 131) :

« *Fournisseurs.*

La consigne est de maintenir la pression pour empêcher les livraisons aux coopératives d'installateurs, aux GSB, la diffusion de tarifs publics et la mise en place d'opérations promotionnelles sans concertation préalable (...) »

738. La réunion du 9 octobre 1996 a donc poursuivi le même objet anticoncurrentiel que les précédentes.

739. Le Conseil conclut de tout ce qui précède que l'ensemble des réunions « Grands Confrères » se sont inscrites dans le cadre d'actions concertées ayant pour objet de permettre à des grossistes concurrents d'adopter une même ligne d'action sur le marché afin de freiner l'approvisionnement des GSB et des coopératives d'installateurs en produits de chauffage, céramique sanitaire et robinetterie et de les évincer, in fine, des marchés de la distribution au détail. Cet objet anticoncurrentiel est réprimé par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

- ♦ Sur l'accord de volonté des entreprises participant aux réunions « Grands Confrères »
740. La notification de griefs a reproché aux sociétés Brossette, Point P, Comafranc, Martin Belaysoud, Asturienne, Distribution Sanitaire Chauffage (pour le comportement de Dupont Sanitaire Chauffage et Cédéo), Richardson, Ideal Standard et Partidis (pour le comportement de Poliet) de s'être entendues à l'occasion des réunions Grands Confrères citée plus hauts, en date du 15 septembre 1993 (paragraphe 90), 26 avril 1995 (paragraphe 97), 16 novembre 1995 (paragraphe 109), 25 avril 1996 (paragraphe 114) et 9 octobre 1996 (paragraphe 122).
741. En vertu de la jurisprudence citée plus haut, il convient de considérer que l'accord de volonté de l'entreprise est démontré dès lors qu'elle a participé à au moins deux réunions ayant le même objet anticoncurrentiel à moins qu'elle ne montre s'en être distanciée publiquement ou, si elle n'a participé qu'à une seule réunion ayant un objet anticoncurrentiel, s'il est démontré qu'elle a adhéré à cet objet, notamment par la diffusion des consignes adoptées ou encore par l'application des mesures décidées au cours de cette réunion ou des autres réunions dont elle a pu avoir connaissance (paragraphes 683 à 688).

Les arguments des parties

742. La société Ideal Standard France a contesté les griefs n°1 et 3 qui lui ont été notifiés à raison des pratiques de la société Porcher Distribution car cette entreprise a été cédée à la société Brossette par contrat de cession d'actions du 13 novembre 1998 de sorte que le grief n°1 ne saurait lui être imputable. La société Brossette a confirmé qu'elle devait se voir imputer les griefs notifiés à la société Porcher Distribution. La société Brossette, agissant en son nom et au nom de Porcher Distribution, a d'ailleurs reconnu avoir participé à toutes les réunions Grands Confrères citées plus hauts.
743. Les sociétés Richardson et Partidis (pour le comportement de la société Poliet) ne contestent pas avoir participé à chacune de ces réunions.
744. La société Martin Belaysoud reconnaît avoir participé à trois réunions du 26 avril 1995, 25 avril 1996 et 9 octobre 1996. En revanche, elle conteste avoir participé aux réunions du 15 septembre 1993 et du 16 novembre 1995.
745. La société Comafranc admet avoir participé à trois réunions Grands Confrères du 15 septembre 1993, 26 avril 1995 et 16 novembre 1995 mais conteste avoir eu connaissance de l'objet prétendument anticoncurrentiel de la réunion du 9 octobre 1996.
746. Les sociétés Asturienne, Distribution Sanitaire Chauffage (pour le comportement de Dupont Sanitaire Chauffage) admettent avoir participé à une seule réunion Grands Confrères : celle du 15 septembre 1993.
747. Concernant la réunion du 16 novembre 1995, elles soutiennent que la note de M. U... du 1^{er} septembre 1995 (paragraphe 104), les fax de Brossette précisant le report de la réunion au 10 octobre puis au 16 novembre et portant la mention « *OK* » près du nom de MM. I... et H..., ainsi que leur réponse précisant leur participation (paragraphes 108 et 109) ne prouvent en rien la participation effective de ces derniers à la réunion du 16 novembre 1995, l'ensemble de ces documents étant antérieurs à la dite réunion. En revanche, M. U..., lors de son audition, aurait affirmé que « *M. H... (Asturienne Penamet) était absent* » et n'aurait pas cité la société Dupont Sanitaire Chauffage comme participante (annexe n° 26, cotes 597 à 616). M. H..., PDG de la société Asturienne a d'ailleurs confirmé aux enquêteurs qu'il avait « *décliné les invitations aux*

réunions du 26.04.1995 puis du 16.11.1995 ; depuis ces dates [il n'avait] plus reçu aucune invitation et [n'avait] donc participé à aucune autre réunion » (annexe 22 cote 468).

748. Concernant la réunion du 9 octobre 1996, M. I..., PDG de Dupont Sanitaire Chauffage, a informé, par courrier du 16 septembre 1996 M. B..., de son absence à cette réunion, « *devant subir quelques examens à cette date* » (annexe 7 scellé 6 cote 131).
749. Par conséquent, même à considérer que la réunion du 15 septembre 1993 ait eu un objet anticoncurrentiel, les deux sociétés font valoir que leur présence à cette réunion ne saurait suffire à démontrer leur participation à l'infraction complexe visé par le grief n°1 puisqu'elles n'ont pas mis en œuvre les décisions prises à l'occasion de cette réunion :
- Sur la « *défense de livrer les coopératives d'installateurs* » : Dupont Sanitaire Chauffage précise qu'elle n'était pas en concurrence avec les coopératives d'installateurs dans ses zones de chalandises et n'avait pas de relations commerciales avec les coopératives de sorte qu'elle n'a pas pu vouloir adhérer à cette décision. Asturienne soutient qu'elle a livré les coopératives, d'installateurs en produits de couverture comme l'indique M. H... dans son procès-verbal : « *j'ai livré les coopératives en produits de couverture* » (paragraphe 93).
 - Sur la décision de « *ne pas livrer les GSB* » : Dupont Sanitaire Chauffage soutient qu'il s'agissait simplement d'une décision unilatérale de la société Richardson comme le précise la déclaration de M.V... « *ne pas livrer les grandes surfaces : si une grande surface passe commande à Richardson, nous ne livrons pas* » (paragraphe 94). Asturienne ajoute qu'elle ne pouvait souscrire à une prévue décision commune de ne plus livrer les GSB en produits de sanitaire chauffage alors a entretenu des relations soutenues avec les GSB sur les produits de couverture.
 - Sur la décision de « *boycotter les fournisseurs qui livrent directement, notamment le fabricant SLCF même sous une autre marque ou aux grandes surfaces de bricolage* » : Dupont Sanitaire Chauffage et Asturienne estiment que le standard de preuve requis n'est pas atteint (courrier, réponse écrite ou publication d'un communiqué de presse, mesures de représailles....) pour démontrer une volonté commune des Grands Confrères de boycotter SLCF. M H..., PDG de la société Asturienne, a d'ailleurs indiqué à l'enquêteur « *aujourd'hui le négoce dit qu'il faut boycotter SLCF. Nous ne pouvons pas boycotter SLCF car cette marque est incontournable pour nos agences* » (annexe 22 cotes 419-432). Asturienne a d'ailleurs augmenté ses achats auprès de SLCF entre 1993 et 1998.
750. Enfin, la société Point P soutient qu'elle n'a pas participé aux réunions du 25 avril 1996 et du 9 octobre 1996, et fait valoir que M. 4..., présent à ces réunions (paragraphes 114 et 122), représentait la société Poliet, société mère de Point P jusqu'en 2001.

L'appréciation du Conseil

751. A titre liminaire, le Conseil admet que c'est par erreur que le grief n°1 a été notifié à la société Point P, M. 4... ayant participé aux dites réunions pour le compte exclusif de la société Poliet ainsi qu'il ressort de ses observations. Par ailleurs, aucun élément ne démontre que la société Point P avait connaissance de l'objet anticoncurrentiel des réunions « Grands Confrères » ni qu'elle a mis en œuvre les décisions prises à ces occasions. Il en résulte que le grief n°1 n'est pas établi à l'encontre de Point P. De la même manière, le Conseil relève que les pratiques de Porcher Distribution ne peuvent être imputées à la société Ideal Standard (griefs 1 et 3).

752. En revanche, le Conseil constate que les sociétés Brossette, Porcher Distribution, Richardson, Poliet et Cédéo ont participé à toutes les réunions « Grands Confrères » dont il vient d'être démontré qu'elles avaient le même objet anticoncurrentiel. De plus, aucun élément dans le dossier ne démontre qu'elles se sont distanciées publiquement des décisions de nature anticoncurrentielle prises à l'occasion de ces réunions de sorte que l'accord de volonté de ces entreprises à l'entente visée par le grief n°1 est démontré.
753. Par ailleurs, les sociétés Comafranc et Martin Belayoud reconnaissent avoir participé à plusieurs réunions « Grands Confrères » ayant le même objet anticoncurrentiel. Or, aucun élément dans le dossier ne démontre non plus qu'elles se sont distanciées publiquement des décisions de nature anticoncurrentielle prises à l'occasion de ces réunions de sorte que l'accord de volonté de ces entreprises à l'entente visée par le grief n°1 est également démontré.
754. S'agissant enfin de la participation des sociétés Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage à d'autres réunions que celle du 15 septembre 1993, le Conseil relève que si plusieurs documents montrent qu'elles ont été invitées à y participer, aucun élément ne démontre avec certitude leur participation effective à ces réunions. Par conséquent, il convient de vérifier si d'autres indices confirment l'adhésion des sociétés Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage à l'objet de l'entente pour déterminer si le grief n°1 est établi à leur encontre.
755. Le Conseil relève tout d'abord que M. H..., le PDG de la société Asturienne a déclaré dans son procès-verbal avoir participé à trois réunions Grands Confrères entre 1992 et 1995 et expliqué l'objet de ces réunions par rapport à celles de la FNAS (annexe 22 cotes 419-432) : « *La finalité de ces réunions : les grossistes présents estimaient que la FNAS ne faisait pas suffisamment passer leurs messages. Un des thèmes récurrents était celui des coops ; comment faire respecter la filière professionnelle; connaître les fabricants qui vendaient aux GSB et aux coop. Le but était de réunir les plus fortes parts du marché afin de convaincre la FNAS. Au cours des déjeuners, les décisions ou projets de décisions étaient exposés aux représentants de la FNAS.* ». La société Asturienne ne conteste pas avoir œuvré auprès des fournisseurs pour obtenir la suppression des tarifs publics ainsi qu'il en a été discuté au cours de plusieurs réunions « Grands Confrères ».
756. De plus, M H... a confirmé l'objet et l'effet anticoncurrentiel de la réunion du 15 septembre 1993 : « *il a été demandé lors de cette réunion du 17 septembre 1993, de ne pas livrer les coopératives. Je pense que cela a été suivi d'effets. Cela a été décidé uniquement pour les gammes sanitaires et chauffage. J'ai livré les coops en produits de couverture. Le but était d'éviter que les coops développent leur activité de couverture. Ce message « défense de livrer les coops » était un thème repris par la FNAS et diffusé à l'ensemble de la profession.* ». M. H... a donc admis avoir mis en œuvre la décision prise lors de cette réunion pour ne pas livrer les coopératives d'installateurs en produits sanitaires chauffage puisque Asturienne ne les a livrées qu'en produits de couverture. Il a d'ailleurs précisé « *nous essayons de travailler avec les coops en couverture (...) nous travaillons avec les coops uniquement avec des produits en zinc (...)* ».
757. M H... ajoute : « *Si un fabricant de marque ne détenant pas une forte notoriété vend également aux coopératives et aux GSB, nous ne référençons pas ce fabricant (...)* », sauf les fabricants de grandes marques car nous y sommes contraints. Dans ce cas nous lui demandons de passer par notre intermédiaire si cela est possible (...) Si un de nos fabricants commercialise avec les coops et que nous disposons de produits de substitution, nous retenons les produits substituables. Nous le déréférençons

régionalement, c'est à dire là où l'agence est en concurrence avec la coop. Par ex, Valentin pour des articles de vidage et siphon commercialisés auprès de la coop de Vendée il y a 3 ans. Nous avons substitué les produits Valentin par les produits SAS et Hansgrohe (...) les fabricants qui commercialisent auprès des GSB et des coops ne respectent pas la filière (...) Nous avons également des actions de communication destinées aux fabricants : nous leur expliquons la nécessité de respecter la filière négoce qui est la moins coûteuse (...) Le problème des coops réside dans le fait que les coops commercialisent auprès de leurs adhérents qui étaient préalablement nos clients. Nous perdons des clients De plus, au départ les coops agissent en qualité de coops, à moyen terme les coops se développent comme un réseau de distribution c'est-à-dire qu'elles commercialisent à des non adhérents. A ce moment, nous perdons des clients».

758. S'agissant de la société Dupont Sanitaire Chauffage, M. I... a déclaré : «*les formes de concurrence les plus vives sont les GSB de très loin, puis nos confrères sur les zones où nous sommes implantés (...) les GSB nous affectent beaucoup plus, puis nos confrères, les sociétés de VPC ne nous affectent pas. La profession s'est mobilisée. Face au développement des ventes de produits techniques de chauffage en GSB, nous avons réagi en signant les accords PCGN. C'est un outil de dynamisation de notre marché. Nous avons le même type d'accord sur le fioul. De mon point de vue, je ne souhaite pas que des coopératives adhèrent à de tels accords [PCGN]. Ce ne sont pas des professionnels mais des coopératives d'achats (...) Les coopératives sont une forme de concurrence plus importante et qui induisent une distorsion de concurrence en raison de la formation de leurs prix (...) chez Dupont, nous tenons compte de la politique commerciale de nos fournisseurs pour savoir si je développe ou non des volumes avec lui. Je n'ai pas à soutenir un fabricant qui développe des affaires dans une autre filière de distribution. J'aborde la question de leurs circuits de distribution lorsque je rencontre nos fabricants (...) la bête noire de Dupont sont les muralistes [fabricants de chaudières murales] dont on trouve les produits en GSB à un prix final 10 à 15% inférieur à notre prix de vente installateur ».*
759. Ces indices graves, précis et concordants démontrent que les sociétés Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage connaissaient l'objet anticoncurrentiel des réunions Grands Confrères jusqu'en 1995, dont elles ont tenu compte pour déterminer leurs comportements sur le marché, en mettant en œuvre certaines des décisions prises à l'occasion de ces réunions : Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage ont fait pression sur les fournisseurs pour obtenir la suppression des tarifs publics et l'abandon de leur politique de multi-distribution et Asturienne a refusé de livrer les coopératives en produits de sanitaires chauffage.
760. Enfin, même si Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage n'ont pas participé au boycott de la société SCLF, il convient de noter qu'elles ne se sont pas distanciées publiquement de la décision prise à l'occasion des réunions Grands Confrères : elles ont au contraire précisé qu'elles ne pouvaient pas participer à ce boycott car SCLF était pour elles un fournisseur important. Cet argument tend tout au plus à démontrer qu'Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage n'ont pas mis en œuvre le boycott décidé à l'encontre de SCLF de sorte qu'il conviendra d'en tenir compte au stade de la sanction.
761. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que les sociétés Brossette, Porcher Distribution, Cédéo, Dupont Sanitaire Chauffage, Comafranc, Martin Belaysoud, Poliet, Richardson, Asturienne et Distribution Sanitaire Chauffage se sont concertées à l'occasion des réunions « Grands Confrères » pour mettre en œuvre des pratiques ayant pour objet d'empêcher l'approvisionnement des grandes surfaces de bricolage et des

coopératives d'installateurs et de restreindre l'accès de ces opérateurs sur les marchés aval de la distribution de produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage. Ces pratiques sont prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce.

762. En revanche, il n'est pas établi que les sociétés Point P et Ideal Standard ont participé à cette concertation anticoncurrentielle.

- ♦ Sur la contribution individuelle des parties à la mise en œuvre des pratiques visées par le grief n°1 et leur effet anticoncurrentiel

763. Le Conseil estime nécessaire de déterminer si les entreprises visées par le grief n°1 ont mis en œuvre les décisions prises au cours des réunions « Grands Confrères » afin de déterminer l'étendue de leur responsabilité et donc le niveau de la sanction.

764. S'agissant de la contribution individuelle des sociétés Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage à la mise en œuvre des pratiques relevées, le Conseil renvoie aux paragraphes précédent et constate que leur responsabilité devra être limitée compte tenu du fait qu'elles ont cessé de participer aux réunions Grands Confrères à compter du 16 novembre 1995.

Les arguments des autres parties

765. En premier lieu, les sociétés Richardson, Martin Belaysoud, Comafranc, et Poliet soutiennent qu'il n'est pas démontré qu'elles aient effectivement boycotté la société SCLF ni qu'elles aient pris des mesures de rétorsion vis-à-vis d'autres fournisseurs, en particulier Desbordes, Atlantic et Grundfos qui livraient les coopératives d'installateurs ou Danfoss et Valentin qui livraient les GSB.

766. La société Cédéo, rachetée par la société Distribution Sanitaire Chauffage ne présente aucune observation. La société Brossette, qui a reconnu avoir participé aux réunions Grands Confrères au cours desquelles des propos ayant un objet anticoncurrentiel ont pu être échangés, précise néanmoins qu'elle a maintenu de manière constante ses approvisionnements auprès des fournisseurs précités entre 1994 et 2004.

767. La société Richardson soutient qu'elle n'a pas mis en œuvre les décisions prises au cours de ces réunions et justifie la baisse de ses volumes d'achats entre 1995 et 1996 auprès des fournisseurs SCLF, Villeroy & Boch, Desbordes, Atlantic et Selles par le fait que certains de ces fournisseurs ont proposé des produits moins attractifs (SCLF et Villeroy & Boch) ou avaient des difficultés à livrer les produits à temps (Selles), ou encore par le simple fait de la situation de marché qui explique une baisse de volume de 1,4% à 7% en un an auprès de Desbordes et Atlantic.

768. La société Martin Belaysoud soutient qu'elle n'aurait pas pu mettre en œuvre de mesures de rétorsion contre les fournisseurs SCLF et Atlantic qui n'étaient pas ses fournisseurs. De plus, alors même que la société Valentin ne représentait que 0,01% du montant global de ses achats en 1996, Martin Belaysoud a augmenté ses commandes auprès de ce fournisseur de 80% par rapport au trimestre précédent. Par ailleurs, aucun élément dans le dossier ne permettrait d'établir l'exercice de pressions par la société Martin Belaysoud à l'encontre de Grundfos. Enfin, elle fait valoir qu'elle n'avait aucun intérêt à mettre en œuvre des pratiques anticoncurrentielles pour lutter contre les coopératives d'installateurs dès lors qu'il n'en n'existe aucun dans sa zone de chalandise.

769. La société Comafranc considère que les procès-verbaux de M Bernard W... et M Pascal W... ne démontrent pas qu'elle ait mis en œuvre les décisions prises en réunions Grands

Confrères. Elle ajoute que dans sa zone géographique d'activité, il n'existait pas de coopérative d'installateurs à l'époque des pratiques de sorte qu'elle n'a pu participer à la mise en œuvre de pressions sur les fabricants. De plus, elle aurait largement augmenté ses approvisionnements auprès de SCLF entre 1993 et 1994 qui sont passés de 24998 FF à 118502 FF de commandes. Enfin, elle n'aurait jamais refusé d'approvisionner les GSB ou exercer des pressions sur les fournisseurs livrant les GSB comme le montre l'évolution croissante de son chiffre d'affaires auprès de Castorama, Brico-France et Monsieur Bricolage.

770. La société Poliet conteste également avoir mis en œuvre les décisions citées plus haut à l'encontre de Valentin, Atlantic, Grundfos ou de tout autre fabricant.
771. En second lieu, les parties considèrent que les décisions prises n'ont eu aucun effet sur les marchés en cause puisque la part de marché des GSB a augmenté au détriment de celle des grossistes et les coopératives ont connu un fort développement. Richardson et Comafraçn présentent une étude économique selon laquelle les pratiques en cause n'auraient pas eu d'influence notable sur les marchés en cause : concernant le marché de la distribution de produits de plomberie, chauffage et sanitaire, les grandes surfaces de bricolage auraient vu le rayon « Plomberie-chauffage-sanitaire » connaître un chiffre d'affaires supérieur à celui des commerces de gros proposant le même type de produits et supérieur à celui des autres rayons existants (en particulier le rayon bricolage) entre 1996 et 2005. De plus, le nombre des coopératives adhérentes à l'ORCAB est passé de 15 en 1995 (avec un chiffre d'affaire de 85 M euros) à 22 (avec un chiffre d'affaires de 145,5 euros) en 1998 puis à 33 en 2005 (avec un chiffre d'affaires de 300 M euros). En outre, concernant le marché de l'installation, l'évolution des prix des produits de plomberie-chauffage-sanitaire entre 1995 et 1999 serait inférieure à celle des produits de maçonnerie, quincaillerie, menuiserie, accessoires de couverture... et suivrait l'évolution du coût de la rénovation-entretien et du coût de la construction neuve de sorte que les pratiques en cause n'auraient pu avoir d'impact sur ces marchés aval.

L'appréciation du Conseil

772. En premier lieu, le Conseil de la concurrence considère que l'étendue de la responsabilité des entreprises ayant participé à plusieurs réunions « Grands Confrères » s'apprécie au regard des indices figurant au dossier attestant qu'elles ont participé activement à ces réunions et mis en œuvre les pratiques en cause.
773. A cet égard, il apparaît que la société Brossette, par l'intermédiaire de M. B..., a été à l'origine de plusieurs décisions anticoncurrentielles prises pendant ces réunions : demande de concertation auprès de Richardson et Martin Belaysoud pour fixer un montant maximum de marge dans la région des Savoies lors de la réunion du 15 septembre 1993 (paragraphe 696) ; soutien des décisions de boycott prise par la FNAS, l'UCF et la CAPEB à l'encontre des fabricants de chaudières murales à gaz vendant leurs produits en GSB (paragraphes 477, 478, 479) ; pressions auprès des autres négociants pour qu'ils agissent auprès de leurs fournisseurs livrant les coopératives lors de la réunion du 26 avril 1995 (paragraphe 704), pressions sur Desbordes et Atlantic relatées lors de la réunion du 16 novembre 1995 (paragraphe 719), pression sur la CAPEB nationale pour faire échouer le projet de coopération entre la CAPEB de Belfort et le magasin Leroy Merlin (paragraphe 128). Enfin, les fabricants Grundfos et Watts ont confirmé avoir subi des pressions de la part de la société Brossette (paragraphes 441, 442). Le Conseil en déduit que la société Brossette a joué un rôle particulièrement actif dans l'organisation et la mise en œuvre des décisions prises lors des réunions Grands Confrères.

774. Le Conseil constate par ailleurs que de très nombreux documents émanant de la société Richardson confirment que son PDG a diffusé les messages et décisions prises lors de ces réunions à ses directeurs d'agences comme le montrent les nombreux comptes-rendus précités. De plus, plusieurs indices déjà évoqués confirment que la société Richardson a effectivement mis en œuvre les décisions prises pour ne pas livrer les GSB et les coopératives d'installateurs ou faire pression sur les fabricants pour les inciter à ne pas approvisionner ces circuits de distribution concurrents (paragraphes 90, 696, 704, 705, 706, 720, 735, 736, 737) et obtenir la suppression des tarifs publics (paragraphe 722 à 724) en soutenant par exemple les décisions de boycott prise par la FNAS, l'UCF et la CAPEB à l'encontre des fabricants de chaudières murales à gaz vendant leurs produits en GSB (paragraphes 477, 478, 479). La société Richardson a donc participé de manière particulièrement active aux décisions prises lors des réunions en cause et veillé à les mettre en œuvre au sein de l'ensemble de ses agences. Le Conseil relève en outre que le chiffre d'affaires de la société Richardson avec les fabricants SCLF, Villeroy & Boch, Desbordes, Atlantic et Selles a systématiquement diminué à la suite des décisions prises lors des réunions « Grands Confrères » ce qui, compte tenu du contexte, est de nature à remettre en question les arguments développés par la société Richardson sur ce sujet. Enfin, les fabricants Grundfos, Watts et TEN ont confirmé avoir subi des pressions de la part de la société Richardson (paragraphes 441, 442, 444).
775. De la même manière, le Conseil relève dans les nombreux indices précédemment cités le rôle important joué par la société Martin Belaysoud au sein des réunions Grands Confrères et la mise en œuvre des décisions prises au sein de ces réunions. M Patrick Martin, directeur général de la société a d'abord reconnu dans son procès-verbal que « *Les réunions ont favorisé nos décisions chez Martin Belaysoud (...)* » (paragraphe 87). De plus, plusieurs indices montrent que la société Martin Belaysoud a fait pression sur plusieurs fournisseurs afin qu'ils cessent d'approvisionner les coopératives, notamment sur Les Etablissements Desbordes. Ainsi, lors de la réunion FNAS du 21 septembre 1995, M. G... a précisé que « *Desbordes livre la coopérative de Savoie et pas que des robinets de sa fabrication* (annexe n° 2, scellé FNAS 8, cote 64). Puis, lors d'une réunion du GSE du 26 octobre 1995, M. G... a relaté un échange qu'il avait eu avec Desbordes dont il résulte que les établissements Desbordes « *stoppent les relations avec les coopératives d'installateurs 74, suite aux pressions fortes de MBSA (Martin Belaysoud SA), Brossette, Richardson, Comafranc. Ont demandé en contrepartie à certaines de ces enseignes de mieux promouvoir Desbordes. J'ai (M.G...) insisté sur l'extrême attention que nous portons au phénomène coopératif* ». (paragraphe 366-367). Le Conseil en conclut que la société Martin Belaysoud a donc contacté le fabricant Desbordes et obtenu l'engagement de ce dernier de ne plus livrer les coopératives, en particulier dans le département de la Haute-Savoie, précisément parce qu'elles faisaient concurrence à la société Martin Belaysoud qui a développé son activité dans ce département. De plus, les fabricants Grundfos, Watts et TEN ont confirmé avoir subi des pressions de la part de la société Martin Belaysoud (paragraphes 441, 442, 444). Enfin, Martin Belaysoud a demandé des explications à Saunier Duval sur la présence de ses produits en GSB (paragraphe 92) avant de soutenir les décisions de boycott prise par la FNAS, l'UCF et la CAPEB à l'encontre des fabricants de chaudières murales à gaz vendant leurs produits en GSB (paragraphes 477, 478, 479).
776. Enfin, le Conseil constate que si les sociétés Poliet (paragraphe 704), Comafranc (paragraphes 709, 711, 719, 444) ont mis en œuvre certaines des décisions prises lors des réunions « Grands Confrères » pour freiner le développement des coopératives d'installateurs et des GSB, il conviendra de tenir compte du fait qu'elles ont maintenu

leurs relations commerciales avec certains des fournisseurs visés par un boycott. S'agissant de la société Comafranc, le Conseil tiendra compte également du fait qu'elle prouve avoir livré certaines GSB pendant la période des faits de manière croissante.

777. En second lieu, le Conseil constate que les pratiques mises en œuvre au sein des réunions Grands Confrères sont le fait des sociétés Brossette, Richardson, Martin Belaysoud, Cédéo, Poliet, Comafranc, Asturienne et Dupont Sanitaire Chauffage qui regroupaient plus de 30% des parts de marché sur les marchés de la distribution de produits de céramique sanitaire, chauffage et robinetterie (Source : Etude Développement et Construction 1996). Par conséquent, s'il est effectivement démontré que les coopératives d'installateurs et les GSB ont connu un fort développement entre 1996 et 2005, il n'en demeure pas moins que les difficultés d'approvisionnement qu'elles ont rencontrées auprès des fournisseurs s'étant soumis aux pressions des grossistes ont eu pour effet réel de limiter leurs sources d'approvisionnement et de restreindre ainsi l'exercice d'une libre concurrence sur les marchés de la distribution des produits de céramique sanitaire, chauffage et robinetterie.
778. En outre, le Conseil de la concurrence constate que l'étude économique sur laquelle se fondent certaines parties pour démontrer l'absence d'effets anticoncurrentiels des pratiques relevées sur les marchés en cause, présente des données statistiques portant sur la période 96-2005 et non sur la période 1994/1995 au cours de laquelle se sont déroulées les deux tiers des réunions « Grands Confrères ». Par ailleurs, en l'absence d'éléments démontrant la tendance de l'évolution des ventes des différents circuits concurrents avant 1996, il est particulièrement difficile d'apprécier de manière pertinente la croissance de l'activité des GSB et des coopératives d'installateurs dans le secteur chauffage sanitaire par rapport à celle du négoce. Or, il ressort d'une autre étude statistique réalisée par l'institut Xerfi relative au secteur « *Sanitaire-chauffage (Négoce)- Décembre 2003* » que le chiffre d'affaires global des grossistes a augmenté de 17% entre 1991 et 1995 et de 33% entre 1995 et 2001. De plus, il ressort de l'étude économique citée par les parties que le chiffre d'affaires des négociants grossistes auprès du grand public était de 399 millions d'euros en 2003, ce qui représente une part de marché auprès des consommateurs finaux de 20% alors que cette clientèle représentait seulement 7% de la clientèle des grossistes en 1996 (paragraphe 27). Par conséquent, alors que la croissance des GSB et des coopératives est mise avant par les grossistes pour démontrer l'absence d'effet anticoncurrentiel des pratiques en cause, il apparaît que ces derniers ont néanmoins gagné des parts de marché auprès des consommateurs finaux. Enfin cette étude, en ce qu'elle s'attache à démontrer que l'évolution des prix des produits sanitaire-chauffage est inférieure à celles d'autres produits (bricolage...) et suit l'évolution des coûts de la construction et de la rénovation est sans pertinence pour apprécier l'effet réel ou potentiel des pratiques en cause sur l'évolution des prix sur les marchés de la distribution de produits de céramique sanitaire, chauffage et robinetterie, s'agissant de marchés distincts.

1.3 Sur les réunions organisées par la FNAS visées par le grief n°3

779. Il est fait grief à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) et ses membres régulièrement présents ou représentés à l'occasion des « bureaux », des « assises » ou des « commissions économiques » de la FNAS, les sociétés Brossette, Point P, Comafranc, Martin Belaysoud, Asturienne, Distribution Sanitaire Chauffage, Richardson, Ideal Standard, Descours et Cabaud, Anconetti Star, Mano, Orvif, Equinoxe, SESCO 22, Pastor, Comafranc, Cobatri, Centramat, de s'être concertées afin de mettre en œuvre une

stratégie globale d'éviction des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage, par le biais :

- de pressions, des menaces de déréférencement et le boycott des fabricants approvisionnant les GSB et les coopératives d'installateurs ou leurs fournisseurs ;
- de pressions auprès de certains fabricants pour obtenir la suppression des tarifs publics et des conditions commerciales différencierées et plus avantageuses que celles accordées aux GSB et coopératives d'installateurs ;
- de pressions exercées à l'encontre des négociants grossistes adhérents et de leur clientèle d'installateurs afin de les empêcher de revendre les produits auprès des GSB et des coopératives d'installateurs.

◆ Sur l'objet anticoncurrentiel des réunions FNAS

i) Les bureaux de la FNAS

Les arguments des parties

780. La FNAS et Dupont Sanitaire Chauffage contestent la force probante des documents attestant l'objet anticoncurrentiel de ces réunions. Elles font systématiquement valoir que le seul document sur lequel se fonde la rapporteure est le compte rendu établi à chaque réunion par M. 10... qui retranscrit des propos vagues et elliptiques, ou bien de simples constats, et non des décisions prises en commun.
781. S'agissant plus particulièrement de la réunion du bureau du 22 novembre 1995, les parties considèrent qu'il n'est pas possible de déterminer la signification de la déclaration de M 13... : « *Nous n'avons pas assez réagi contre GSB, coop en amont. Le plombier va perdre le particulier, il faut l'aider* » puisque les GSB interviennent en aval et non en amont. Elles se plaignent également d'une approche partielle de la déclaration de M Y... s'agissant de la phrase : « *Nous allons « recommencer » une fois de plus une approche de travail avec les installateurs* ». De plus, la phrase « *CA pose des partenaires inst. Des GDB depuis 5 ans (x4)* », ne serait qu'une simple constatation de M 13..., directeur de Cobatri sur l'évolution du secteur.

L'appréciation du Conseil

782. Il a d'ores et déjà été indiqué que la preuve d'une entente résultant de réunions informelles peut être établie non seulement par des documents formalisés, datés et signés mais aussi par des indices variés (cahiers, agendas, comptes-rendus de réunions ou de messages téléphoniques...) dans la mesure où, après recouplement, ils constituent un ensemble de présomptions suffisamment graves, précises et concordantes (paragraphes 689-690). Le Conseil de la concurrence précise qu'il sera d'autant plus nécessaire de tenir compte des documents manuscrits émanant des personnels de la FNAS, que ses responsables ont plusieurs fois indiqué que les sujets sensibles ne faisaient pas l'objet de comptes-rendus écrits au sein de la FNAS :
- le président de la FNAS, M Y... a en effet précisé dans une note du 11 janvier 1996 : « *obligation de déléguer d'autant que les dossiers sensibles ne sont traités qu'oralement* » (annexe 2 scellé 7 cote 186) ;
 - le délégué général de la FNAS, M. Z... a confirmé dans son procès-verbal que « *Certains sujets ne peuvent paraître sur les comptes rendus officiels des conseils d'administration car ceux-ci sont transmis aux adhérents, aux membres associés ainsi*

qu'aux réels partenaires de la FNAS (tel Gaz de France)» (annexe n° 32, pages 13 à 15)

783. En l'espèce, s'il est vrai que le compte rendu de la réunion du bureau de la FNAS du 21 juin 1995 (paragraphe 140) ne révèle pas de propos ou de décisions ayant un objet anticoncurrentiel, tel n'est pas le cas des comptes-rendus relatifs aux réunions du 15 mars 1995 et du 22 novembre 1995.
784. Tout d'abord, il ressort du compte-rendu de la réunion du 15 mars 1995 qu'un certain nombre de thèmes ont été abordés lors de la réunion mais n'ont pas été retranscrits dans ce compte-rendu comme l'indique la mention « *Hors CR écrit : - coopératives d'installateurs, - Sapec relationnel, - Afics d°* » (paragraphe 138). Parmi ces sujets figurent le mouvement coopératif, les relations avec le syndicat des fabricants de chaudières murales, le SAPEC, constitué des sociétés Elm Leblanc, Saunier Duval, Chaffoteaux et Maury, les relations avec l'Association française des industries de la céramique sanitaire (AFICS). En outre, il ressort des constatations effectuées que la FNAS et le SAPEC entretiennent des relations régulières pour mettre en œuvre certaines actions en commun afin de protéger la filière professionnelle (paragraphes 478 et suivants).
785. De plus, les parties présentes lors de cette réunion ont discuté de la candidature de Sotralentz au statut de membre associé de la FNAS et précisé : « *OK puisqu'il a accepté la charte* ». Or, la Chartre « *membres associés* » élaborée par la FNAS et diffusée à un grand nombre de fabricants a notamment pour objet d'obtenir des fabricants « *un choix clair pour cette distribution [les négociants-grossistes] afin de freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ». Il en résulte que l'acceptation par le bureau de la FNAS de la candidature de Sotralentz au statut de membre associé participe à la restriction des capacités d'approvisionnement des GSB et des coopératives d'installateurs. Cette charte fait d'ailleurs l'objet du grief n° 7 dont il sera question plus loin.
786. Le compte-rendu de la réunion du 22 novembre 1995 (paragraphe 141) montre également que la FNAS et ses membres poursuivaient la même stratégie que celle élaborée au sein des réunions grands confères dont ils avaient connaissance. En effet, il ressort de ce document qu'ils ont entendu « *réagir contre GSB, coopé en amont* » face à la croissance de ces circuits de distribution, notamment auprès des installateurs comme le montre la mention « *M. P. I... : CA pose des partenaires inst. : des GSB depuis 5 ans x 4 ?* ».
787. Enfin, il y a lieu de considérer que la mention « *J. Y... : nous allons « recommencer » une fois de + une approche de travail avec les Inst^{rs}* » décrit l'engagement de la FNAS de faire pression sur les installateurs pour qu'ils respectent la filière professionnelle.
788. Il ressort de l'ensemble de ces éléments que les thèmes abordés lors des réunions du bureau de la FNAS le 15 mars et le 22 novembre 1995 traduisent la volonté des participants de poursuivre la stratégie d'éviction des GSB et des coopératives d'installateurs afin de protéger la filière professionnelle, dont il a été démontré l'objet anticoncurrentiel.

ii) Les Conseils d'administration de la FNAS

- ♦ Sur la réunion du 15 septembre 1994

Les arguments des parties

789. Equinoxe, Richardson ainsi que la FNAS critiquent la valeur probante du projet de compte rendu de la réunion du conseil d'administration du 15 septembre 1994 (paragraphe 148) au motif qu'il s'agirait d'un document non finalisé.
790. En tout état de cause, Equinoxe, la FNAS, Richardson, Point P, prétendent que ce document ferait seulement état d'une concurrence très vive des GSB, et qu'à aucun moment il ne proposerait de réagir contre les GSB et les coopératives.
791. Les parties minimisent enfin les propos de M. 6... faisant état de l'*« implantation d'une coopérative d'artisans » et indiquant que la Chambre syndicale d'Auvergne avait « dû rappeler à l'ordre un fabricant de radiateurs électriques qui avait commencé à livrer en direct »*, en précisant que ce « rappel à l'ordre » ne correspond qu'à l'*« expression d'un désaccord »*, qui n'engageait pas la fédération et ses membres.

L'appréciation du Conseil

792. En ce qui concerne la valeur probante du projet de compte-rendu, il convient d'écartier l'argument en renvoyant à la jurisprudence citée plus haut et aux déclarations des responsables de la FNAS (paragraphe 782).
793. Pour le cas présent, le Conseil relève que le projet de compte-rendu de la réunion (paragraphe 148) a été confirmé par MM. Z... et 6... (paragraphes 150 et 151).
794. La concurrence des GSB et le rappel à l'ordre de la société Atlantic livrant les coopératives ont donc été des questions discutées à l'occasion de la réunion du 15 septembre 1994 sans qu'il ne soit jamais fait mention d'une quelconque distanciation publique de la part des participants. Par ailleurs, il ressort du projet de compte-rendu que les négociants ont poursuivi les négociations avec les fabricants pour qu'ils retirent leurs tarifs publics, sur certains produits au moins, et que ces négociations ont abouti puisque Selles et Allia ont décidé de retirer certains tarifs publics ou de les réservé aux seuls grossistes (annexe 2 scellé 7 cote 36).
795. La réunion du 15 septembre 1994 a donc eu notamment pour objet de prendre connaissance des mesures de rétorsion prises localement à l'encontre des fournisseurs livrant les circuits concurrents des grossistes.

♦ La réunion du 24 novembre 1994

Les arguments des parties

796. Dupont Sanitaire Chauffage, Equinoxe, Richardson, Point P, et la FNAS critiquent une fois de plus la force probante des notes manuscrites de Mme 28..., qui seraient incomplètes et parcellaires (paragraphes 153, 154 et 155). En tout état de cause, l'examen de la candidature au statut de membres associés du fabricant Delpha ne saurait avoir un objet anticoncurrentiel car même s'il a précisé *« n'entendre travailler qu'avec les grossistes »*, on ne saurait reprocher à la FNAS d'avoir conditionné son adhésion à une exigence de ne pas travailler avec les autres formes de distribution. S'agissant des pressions mises en œuvre pour obtenir la suppression des tarifs publics indicatifs proposés par les fournisseurs de céramique, les parties répètent qu'il s'agirait d'une action intrinsèquement pro-concurrentielle afin de lutter contre l'imposition d'un prix de revente minimal.

L'appréciation du Conseil

797. Il a déjà été répondu aux arguments relatifs à la valeur probante des pièces saisies (paragraphe 690).

798. De la même manière, il a déjà été évoqué que la candidature au statut de membres associés implique de respecter la charte « membres associés » élaborée par la FNAS et diffusée à ses membres à partir de 1994. Or, cette charte invite expressément les fabricants à « *un choix clair pour cette distribution [les négociants-grossistes] afin de freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ». La mention « *Delpha (...) il entend travailler qu'avec les grossistes – Accepté à l'unanimité* » confirme que la FNAS et les participants à cette réunion étaient particulièrement attachés au choix exclusif de Delpha en faveur des grossistes. Le Conseil en déduit que les conditions imposées par la FNAS et ses membres à la société Delpha confortaient la stratégie d'éviction des GSB et des coopératives des marchés en cause.
799. S'agissant de la suppression des tarifs publics, il a également été constaté précédemment que l'objectif recherché par les grossistes en la matière n'était pas d'empêcher les fabricants d'imposer un tarif minimum de vente au détail de leurs produits, pratique prohibée par le droit de la concurrence mais de réduire la transparence sur le marché entre les prix pratiqués par les installateurs s'approvisionnant auprès des grossistes (application des tarifs publics) et les prix inférieurs pratiqués par les GSB et les coopératives d'installateurs (paragraphes 722, 723, et 724). Cette analyse est confirmée par certaines mentions figurant dans le compte-rendu de Mme 28... : « *Relations avec le GIFAM [Groupement Interprofessionnel des FAbricants d'équipements Ménagers] : l'essentiel important → nous avons péché en vendant en GSB c'est une faute car les GSB tirent le marché par le bas (...), ils souhaitent se dégager de ce créneau en remontant les prix. Proposer de vendre par le réseau grossiste aux GSB des prix plus hauts pour ne plus trouver des prix GSB avec prix grossiste. Car nous ne savons pas ce qu'ils vont faire. Certains vont conserver un tarif public indicatif, d'autres l'adopter. Allia est le seul à avoir mis en place un tarif de cession au commerce de gros* » (annexe 2 scellé 7 cotes 110-111).
800. Enfin, la mention: « *JP allusion à Réunion entente sur les prix. Ne pas parler de discussion de prix (...) pour ne pas être accusé d'entente* » vient démontrer que les participants à la réunion connaissaient parfaitement le caractère anticoncurrentiel des propos échangés au cours de cette réunion.

♦ Les réunions des 12 janvier et 16 mars 1995

Les arguments des parties

801. Dans l'ensemble, Dupont Sanitaire Chauffage, Equinoxe, Martin Belaysoud, Point P, Richardson et la FNAS ne contestent pas l'objet de la réunion du 12 janvier 1995, qui portait sur la suppression des tarifs publics, la candidature des membres associés (Saunier Duval, Brotie, Duscholux), et les relations entre la FNAS et le SAPEC s'agissant de l'introduction de chaudières murales à gaz étrangères sur le marché français. En revanche, les parties contestent le caractère anticoncurrentiel de cet objet pour les mêmes motifs que ceux indiqués précédemment.
802. De la même manière, Equinoxe, Martin Belaysoud, Richardson et la FNAS considèrent que la réunion du 16 mars 1995 avait seulement pour objet de préparer les assises nationales de la FNAS du 28 avril 1995 et de l'assemblée générale le même jour, la suppression des tarifs publics de certains fournisseurs et le classement des appareils sanitaires en 3 catégories reprises sur les tarifs publics. Martin Belaysoud ajoute que le fait que certains fournisseurs aient effectivement supprimé leurs tarifs publics (Allia, Selles) constitue un choix unilatéral de ces fournisseurs et ne serait pas le résultat de

pressions des grossistes. En tout état de cause, la société Selles n'étant pas un fournisseur de Martin Belaysoud, il ne pourrait lui être reproché d'être l'auteur des pressions alléguées.

L'appréciation du Conseil

803. S'agissant de la suppression des tarifs publics, le Conseil rappelle le véritable objet de cette demande (paragraphe 724) et constate que ces pressions ont effectivement été suivies d'effets puisque le procès-verbal de séance du conseil d'administration du 16 mars 1995 mentionne que :
- deux fournisseurs, Allia et Selles, « *n'édition plus de tarifs publics mais seulement un 'tarif professionnel'* »
 - le fabricant Ideal Standard édite un tarif « *négoce* » et un tarif « *salle d'exposition* » réservé aux seuls grossistes ;
 - quatre fournisseurs, les fournisseurs « *Porcher, Villeroy, Jacob Néomédian édient seulement un tarif 'prix indicatifs salle d'exposition'* ».
804. De plus, le Conseil ne peut que constater que l'examen des candidatures des membres associés caractérise la volonté de la FNAS d'obtenir des fabricants qu'ils freinent le développement de circuits de distribution concurrents conformément à la charte de membre associé qu'ils sont tenus d'accepter.
805. En outre, s'agissant des relations entre la FNAS et le SAPEC mentionnées dans le compte-rendu de la réunion du 12 janvier 1995, il convient de replacer cet élément dans son contexte. Or, il ressort des constatations effectuées que depuis la fin de l'année 1993 et tout au long de l'année 1994, la FNAS et le SAPEC ont multiplié les rencontres en vue de « *se concerter sur un certain nombre de sujets dans le but de revaloriser l'image de la chaudière murale* » auprès des grossistes et, « *au regard du faible coût proposé pour ces produits dans les GSB* » de « *limiter au maximum la présence de chaudières murale dans ce type de magasins* » (paragraphe 478). Le compte-rendu officiel de la réunion du 12 janvier 1995 précise alors que M Y..., président de la FNAS, « *a fait le point sur nos relations avec le SAPEC et souligné la difficile amorce de résultats concrets* » (paragraphe 159). Dans ce contexte, le Conseil considère que les relations avec le SAPEC s'inscrivent également dans le cadre d'une stratégie d'éviction des GSB s'agissant des produits de chauffage, et des chaudières murales à gaz en particulier.
806. Pour l'ensemble de ces raisons, les réunions des 12 janvier et 16 mars 1995 confirment la volonté commune de la FNAS et de ses membres présents de poursuivre la stratégie d'éviction des GSB et des coopératives d'installateurs.

♦ La réunion du 22 juin 1995

807. Selon la notification de griefs, les thèmes abordés sont relatifs à l'ouverture d'une nouvelle coopérative, GCS (paragraphe 164), et à la décision de déréférencer les grossistes et les fournisseurs qui la livreraient, notamment les fabricants De Dietrich Thermique et Vaillant (paragraphe 163).

Les arguments des parties

808. Equinoxe, la FNAS, Richardson, Point P, et Dupont Sanitaire Chauffage se prévalent de façon générale de la discordance entre les notes manuscrites de M 10... (paragraphe 164) et l'ordre du jour figurant sur la convocation officielle à la réunion (annexe 2 Fnas 8 cote 66) ou encore le procès-verbal officiel de cette réunion (annexe 2 scellé 7 cotes

118-126) qui ne font pas état des coopératives d'installateurs, pour contester la valeur probante de ces notes manuscrites.

809. Martin Belysoud estime de façon générale qu'il n'existe dans le dossier aucune pièce attestant de l'existence de menaces de déréférencement à l'égard des fournisseurs. Equinoxe, la FNAS, Richardson se réfèrent d'ailleurs au procès-verbal de M. Y..., président de la FNAS, selon lequel : « *Nous n'avons pas à imposer de politique commerciale à nos adhérents (...) Nous n'avons pas les moyens d'intervenir dans la politique commerciale des fabricants* ».
810. Dupont Sanitaire Chauffage estime que les propos relatifs à la coopérative GCS ne sont qu'un simple constat des participants, qui ne saurait revêtir un caractère anticoncurrentiel.
811. Descours et Cabaud considère que son représentant lors de cette réunion, a simplement déclaré que « *suite au développement des coopératives de Vendée, à la FNAS, on a abordé le problème* » en précisant ne pas se souvenir « *qu'il y ait eu quelque chose d'important et de formalisé se rapportant aux coopératives* » (paragraphe 169), démontrant ainsi l'existence d'une action en commun entre les membres de la réunion à l'encontre des fabricants livrant les coopératives.

L'appréciation du Conseil

812. Il convient tout d'abord d'écartier les arguments relatifs à l'absence de force probante du compte rendu manuscrit de la réunion en raison de sa discordance avec le compte rendu officiel de la FNAS qui ne fait pas mention des coopératives, pour les raisons exprimées précédemment (paragraphe 782).
813. Ce compte rendu manuscrit (paragraphe 164) qui mentionne « *Nouvelle coopérative à Epagny (près d'Annecy) M. 29... (...) GCS (...) position vers les adhérents FNAS : si vous livrez, on vous déréférence* », établit la décision des participants de la réunion de délivrer un message à l'ensemble des adhérents de la FNAS les incitant à faire pression sur leurs fournisseurs pour ne pas livrer la nouvelle coopérative GCS, et au besoin de les menacer de déréférencement. De la même manière, le fait que ce document précise qu'une enquête devra être menée pour connaître les fabricants livrant directement les coopératives et indique que « *les résultats seront adressés à la FNAS sur feuille blanche ou par téléphone* » confirme la volonté des participants à la réunion de mettre en place un système de surveillance de la politique commerciale de leurs fournisseurs, pour ensuite les contraindre à ne plus vendre leurs produits aux coopératives par le biais de cette menace de référencement. Le caractère délibérément « officieux » de l'enquête ainsi réalisée ne vient que conforter l'argument selon lequel la FNAS connaissait le caractère anticoncurrentiel de cette méthode.
814. Le Conseil constate par ailleurs que M. F... (paragraphe 169) comme M Z... (paragraphe 166) ont confirmé que la situation des coopératives avait été abordée et qu'il avait été demandé à l'occasion de cette réunion de faire le point sur les fournisseurs livrant les coopératives d'installateurs concurrentes, en particulier De Dietrich. Ces déclarations confirment ainsi le contenu du compte-rendu manuscrit de M. 10.... Enfin, les arguments de la société Martin Belysoud contredisent les propos de son directeur général qui a déclaré à propos du compte rendu de M. 10...: « *J'adhère philosophiquement au paragraphe relatif aux coopératives d'installateurs. Il est normal que l'on conserve l'acquis sur une marque que l'on a contribué à développer. Les fabricants ensuite prennent leurs responsabilités.* » (paragraphe 170).

815. L'objet anticoncurrentiel de la réunion du 22 juin 1995 ressort donc clairement des différents indices recueillis.

♦ La réunion du 21 septembre 1995

Les arguments des parties

816. Les sociétés Equinoxe, Richardson, Pastor, Point P, Martin Belaysoud ainsi que la FNAS critiquent encore la force probante des notes manuscrites de M. 10... reprenant les réponses des présidents des sections locales de la FNAS (paragraphe 181) au questionnaire de la FNAS (paragraphe 171). Elles prétendent que ces questionnaires ne sont qu'informatifs et ne font mention que des actions des chambres syndicales et non d'actions validées par la FNAS. La société Pastor fait valoir, quant à elle, que M. D... n'aurait pas répondu à ce questionnaire.
817. Les sociétés Point P et Martin Belaysoud ajoutent que la réponse de la section locale Aquitaine de la FNAS (paragraphe 173) ne saurait être interprétée comme une action commune à l'encontre de la coopérative 74 pour freiner son développement.
818. De la même manière, Point P estime qu'aucun élément dans le dossier ne démontrerait la mise en place d'une action commune anticoncurrentielle de la part de la chambre syndicale régionale Champagne-Ardenne à l'encontre des coopératives d'installateurs (paragraphe 176).

L'appréciation du Conseil

819. Le compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration du 21 septembre 1995 (paragraphe 181) ainsi que les réponses aux questionnaires de la FNAS (paragraphes 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179 et 180) confirment de manière précise et concordante que les grossistes membres de la FNAS et présidents des sections locales ont rendu compte à la FNAS des actions communes menées par les membres de la FNAS sur le plan local. Or, il ressort clairement de ces documents que les sections locales de la FNAS poursuivaient la stratégie d'éviction des GSB et des coopératives d'installateurs, engagée par la FNAS et ses membres ayant participé aux réunions par différents moyens :
- la remontée d'informations en cas de création de coopératives d'installateurs nouvelles ou de l'ouverture de GSB (paragraphes 172, 173, 174, 176, 177, 178 181) ;
 - la mise en œuvre d'une action concertée par les grossistes caractérisée par les termes « *En 17, coopération des grossistes pour lutter contre la coopérative* » se traduisant par l'envoi d'un « *mailing commun* » auprès des installateurs pour les inciter à ne pas adhérer à une coopérative (paragraphe 173) ;
 - la surveillance de la politique commerciale des fabricants procédant à des livraisons en direct (paragraphe 177), en particulier Desbordes (paragraphes 175 et 187) et Chaffoteaux et Maury (paragraphe 181) ;
 - la mise en œuvre des décisions prises par la FNAS au niveau national pour obtenir la suppression des tarifs publics et le respect par les fabricants des marges des grossistes (paragraphes 173, 174, 175, 177, et 180).
820. L'ensemble de ces éléments démontre à suffisance que des actions locales communes ont été menées afin de surveiller le développement des coopératives d'installateurs et des GSB et de poursuivre les décisions prises par la FNAS et certains de ses membres au cours des réunions antérieures. Les participants à la réunion du 21 septembre 1995

ont par ailleurs validé les actions menées localement dans le but d'évincer des marchés de l'approvisionnement et de la distribution les coopératives d'installateurs et les GSB, de sorte que la réunion avait bien un objet anticoncurrentiel.

♦ La réunion du 23 novembre 1995

Les arguments des parties

821. Les parties invoquent le caractère vague des termes employés dans le compte-rendu manuscrit de M. 10... (paragraphe 188) à propos des coopératives d'installateurs d'artisans et du soutien de la FNAS à la charte Centramat (paragraphe 329). Selon la société Martin Belysoud, les seuls propos qui ressortiraient de ce compte-rendu concernant la coopérative GCS à Annecy ne permettraient pas de conclure à la mise en place d'une quelconque pratique anticoncurrentielle. Par ailleurs, les parties estiment que le compte rendu manuscrit rédigé par la secrétaire de séance décrivant les relations entre la FNAS et le fabricant Saunier Duval serait erroné (paragraphe 190).

L'appréciation du Conseil

822. Le Conseil relève tout d'abord qu'il n'est pas contesté que la charte Centramat a fait l'objet de discussions au sein de la FNAS, en particulier lors de la réunion du 23 novembre 1995. Or, cette charte impose aux fournisseurs signataires de « *ne pas diffuser sur le marché français – directement ou indirectement – leurs produits en dehors du circuit professionnel, en particulier auprès des grandes surfaces de bricolage (GSB) et des coopératives d'installateurs d'artisans* ». Cette charte a donc explicitement pour objet d'évincer les GSB et les coopératives d'installateurs des marchés de l'approvisionnement. Or, il ressort du compte-rendu de M. 10... (paragraphe 188) que la mention « *Plusieurs réponses positives* » signifie que la FNAS a été informé du fait que certains fournisseurs s'étaient engagés à ne pas vendre en dehors du circuit professionnel. De plus, la mention « *Centramat oui, mais FNAS ce n'est pas son rôle en direct (mais oui en sous-main)* » présume que la FNAS et ses membres ont fait part de leur soutien officieux en faveur de la charte « Centramat » même si la fédération n'entendait pas promouvoir officiellement cette charte. M. Y... a néanmoins précisé dans un courrier adressé au gérant de Centramat du 20 octobre 1995 : « *Je puis vous assurer que notre fédération syndicale [la FNAS] ne peut qu'applaudir à votre initiative, et donc la soutenir* » (paragraphe 341). Dès lors, le soutien de la FNAS et de ses membres en faveur de cette charte suffit à démontrer l'objet anticoncurrentiel de la réunion du 23 novembre 1995, la discussion s'insérant dans le cadre de la stratégie globale de la FNAS visant à faire pression sur les fabricants afin de ne plus livrer les coopératives d'installateurs et les GSB.
823. Par ailleurs, la mention du compte-rendu de M. 10... relative à la coopérative d'Annecy ne fait que confirmer la surveillance constante des participants à la réunion exercée sur le développement des coopératives.
824. De plus, si la mention du compte-rendu de la secrétaire de séance « *éviter que le grand public aille acheter dans les GSB* » ne se réfère pas au contrat proposé par le fabricant Saunier Duval mais aux accords PCGN (point confort Gaz naturel), il n'en demeure pas moins qu'elle confirme la volonté des grossistes d'évincer les GSB des marchés de la distribution de produits de chauffage au gaz.
825. Enfin, la mention dans le même compte-rendu : « *Est-ce que certains d'entre nous ont reçu un courrier de Saunier Duval ? Signer un contrat. S'empresser de ne pas répondre. Attendre les instructions pas au compte rendu* » démontre à suffisance que la

FNAS est intervenue auprès de ses membres pour coordonner leur stratégie commerciale avec le fabricant Saunier Duval.

826. L'objet anticoncurrentiel de la réunion du 23 novembre 1995 est, par suite, démontré.

♦ La réunion du 11 janvier 1996

Les arguments des parties

827. Dupont Sanitaire Chauffage, Martin Belaysoud, Equinoxe, Richardson, Point P, et la FNAS estiment les comptes-rendus (paragraphe 194, 197, 198) parcellaires. Elles prétendent également qu'à aucun moment n'est évoqué un « *gel des commandes* » ni des « *représailles* » à l'encontre de Villeroy & Boch. En tout état de cause, les parties n'auraient pas appliqué un « *gel des commandes* » auprès de ce fabricant au cours de l'année 1996.
828. Les parties prétendent également qu'il serait impossible de déduire de la phrase : « *il faut que les fabricants choisissent leur camp* », et de la liste des « *volontaires* » pour mettre en œuvre un « *programme d'action* » l'existence d'une concertation pour faire pression sur les fabricants. En tout état de cause, il n'existerait aucune preuve de la mise en œuvre d'un tel programme, le procès-verbal d'audition de M 6... n'indiquant qu'une éventuelle réunion avec De Dietrich Thermique et Grundfos dont il ne serait pas fait mention dans la « *synthèse rapide du conseil d'administration du 11 janvier 1996* ».

L'appréciation du Conseil

829. Le Conseil renvoie aux déclarations des responsables de la FNAS citées plus hauts (pour confirmer la force probante des différents comptes-rendus manuscrits en cause (paragraphe 194, 197, 198) puisqu'ils sont concordants et corroborés par plusieurs déclarations des participants s'agissant des sujets abordés et décisions adoptées :
- décision du fabricant Villeroy & Boch de commercialiser ses produits auprès des coopératives de Vendée et discussion relative aux coopératives d'installateurs en général (paragraphes 194, 197, 203) ;
 - volonté des participants à la réunion de réagir auprès des fabricants ayant une politique de multidistribution (paragraphes 194 : *Il faut que les fabricants choisissent leur camp* ») et de Villeroy et Boch en particulier par un « *gel des commandes* » (paragraphe 197). M. Z..., délégué général de la FNAS, a précisé « *Il faut que les fabricants choisissent leur camp. Nous nous battons pour la filière professionnelle depuis 1929. Nous disons aux fabricants qu'ils ne peuvent pas faire de vente directe et de la vente par circuit traditionnel. Celui qui ne respecte pas la filière grossiste doit choisir un autre système de distribution. On ne peut pas être à la foire et au moulin. Il est vrai que l'ennemi mortel là est la grande surface (....)* » (paragraphe 204) ;
 - intérêt pour les installateurs des accords PCGN (voir grief n°13) (paragraphe 198) ;
 - mise en place d'un calendrier afin de mettre en œuvre le programme d'action adopté à Orly le 31 janvier avec des volontaires pour inciter les fournisseurs à respecter le circuit professionnel (paragraphes 194, 200, 201, 203, 204)
 - M. P. G..., directeur général de la société Martin Belaysoud, a notamment reconnu l'existence d'un tel programme d'action : « *Je me suis porté volontaire pour réfléchir sur le thème des coopératives d'installateurs lors du conseil d'administration de la FNAS du 11-01-96 (....) J'avais d'abord l'intention en me portant volontaire de mieux comprendre le phénomène coopératif. Les deux thèmes*

- qui ressortent sont : - les coopératives d'installateurs sont-elles un réel danger pour le négoce ? - les fabricants qui disent respecter le circuit professionnel le respectent-ils ? c'est un jeu de cache-cache », même si finalement il affirme « Je n'ai pas rencontré de fournisseur suite à ces réunions » (paragraphe 200) ;*
- De la même manière, M. Bruno F..., directeur de la division commerciale de la société Descours et Cabaud, a indiqué : « *Il est question d'une réunion qui s'est tenue le 31/01/96 à Orly. J'étais présent à cette réunion. Il s'agissait de faire le point avec les fabricants et de savoir qui livraient les coopératives d'installateurs et les GSB. Cette réunion regroupait uniquement le négoce. Je représentais Descours et Cabaud* » (paragraphe 201) ;
 - M. 6..., directeur de l'agence de Clermont-Ferrand de la société Richardson a confirmé : « *Chaque négociant reconnaissait le problème que posaient les coopératives. Il était donc dans l'idée de certains négociants de rencontrer à plusieurs les fabricants pour leur demander de choisir leur camp. Les volontaires étaient chargés d'organiser les rendez-vous avec les fabricants. Ces volontaires pouvaient aussi avoir des actions individuelles. Je ne me souviens pas de la nuance entre les personnes « d'accord » et les « volontaires ». Je n'ai pas reçu moi-même de fabricants. Nous avons dû prévoir de rencontrer De Dietrich Thermique et Grundfos. Je ne me souviens pas d'autres noms qui auraient pu être évoqués. Je pense que la société Richardson a entendu dans ce cadre des fournisseurs. Tous les fournisseurs qui vendent aux coopératives d'installateurs ont dû à Marseille discuter de la vente hors négoce avec M. V... et M. Bruno U.... Je n'étais pas présent à Orly le 31/01/96 à 9 h 30. J'ai passé le message à Bruno U.... Je n'ai pas eu d'action dans ce domaine* » (paragraphe 203) ;
 - Enfin, M. Z..., délégué général de la FNAS, a précisé : « *La notion de 'Commission Economique' est probablement la commission sanitaire déjà évoquée, dirigée par M. 13.... (...) La liste des volontaires indique ceux qui ont participé à la 'Commission Economique'. On nomme des volontaires pour élargir le cercle de réflexion. On a besoin de consulter tout le monde (...)* ».
830. Le Conseil en déduit qu'il existe suffisamment d'indices graves, précis et concordants démontrant l'objet anticoncurrentiel de la réunion du 11 janvier 1996 matérialisé par la décision de « gel de commande » des grossistes auprès du fabricant Villeroy & Boch qui livre les coopératives et la création d'un programme d'actions auprès des fabricants pour les inciter à respecter la filière professionnelle.

♦ La réunion du 14 mars 1996

Les arguments des parties

831. Martin Belaysoud, Dupont Sanitaire Chauffage, Point P, Richardson, et la FNAS prétendent que le compte rendu manuscrit de Mme 28... sur lequel il est écrit « *le négoce prenne l'engagement de ne vendre ni aux GSB ni aux coopératives d'installateurs* » ne saurait démontrer un quelconque accord de la part des grossistes compte tenu de l'emploi du conditionnel et non de l'indicatif (paragraphe 205). Qui plus est, aucun détail n'est donné quant à cet « *engagement* » ou ses conditions de mise en œuvre. Elles font enfin valoir que cet « *engagement de ne vendre ni aux GSB ni aux coopératives d'installateur* » n'est pas repris dans le procès-verbal officiel. La société Descours et Cabaud ajoute qu'un tel engagement ne saurait lui être opposable puisqu'elle revend ses produits aux GSB et aux coopératives d'installateurs.

L'appréciation du Conseil

832. Si l'essentiel de la réunion a été consacré à l'organisation des assises de la FNAS, la retranscription des propos de M. 11... montre que les participants à la réunion poursuivaient la stratégie globale mise en place au sein des réunions antérieures en vue d'évincer les GSB et les coopératives d'installateurs. Ainsi, quelle que soit la concordance des temps employés dans le compte rendu de Mme 28..., la mention « *Activité chauffage (...) le négoce prenne aussi l'engagement de ne vendre ni aux grande surfaces ni aux coopératives d'installateurs* », démontre la volonté des grossistes au sein de la FNAS de ne pas livrer les GSB et les coopératives d'installateurs en produits de chauffage et d'inciter les fabricants à respecter la filière professionnelle. La réunion du 14 mars 1996 poursuivait donc un objet anticoncurrentiel.

♦ La réunion du 19 septembre 1996

Les arguments des parties

833. Equinoxe, Richardson, Martin Belaysoud et la FNAS font valoir que les notes manuscrites relatives aux actions menées en Alsace ne sont pas datées et qu'elles concernent en fait le conseil d'administration du 11 janvier 1996 (paragraphe 209). Par ailleurs, ce document ne contiendrait que des indications très générales, lesquelles ne permettraient pas de conclure à la mise en place d'une action concertée. Equinoxe, Richardson, et la FNAS prétendent par ailleurs que l'accord PCGN ne soulèverait quant à lui aucun élément anticoncurrentiel. Enfin Equinoxe et Richardson n'auraient aucune relation commerciale avec les fabricants cités dans ce document et n'ont donc pu participer à d'éventuelles pressions à leur encontre.

L'appréciation du Conseil

834. Il convient tout d'abord de préciser que le compte-rendu de M. 10... (paragraphe 209) est daté du 19 septembre 1996 et qu'il rend compte, de manière très précise, de la surveillance de la politique commerciale de certains fabricants par les grossistes, dont l'objet est éclairé par les déclarations de M. 6... reprises au paragraphe 211 :

« *Saunier Duval : a critiqué la FNAS. Nous n'avons pas soutenu mais son DG a reconnu les coop. va voir comment se dégager (20/11 à Lyon).*

ELML : Bertrand proche de la FNAS. On verra

CHAFFOTEAUX: De Pommier - Toujours négoce mais déçu.

GSB livrées par 3 négociants dont Porcher » (cote 40)

« *COOP : 312 chaudières en 95*

DEVILLE : ne vend pas ni aux COOP, ni aux GSB.

Giacomini : COOP

Comap : 0,3 % donc COOP

Danfoss : d'excuse en excuse, n'est pas venu » (cotes 40 et 41).

835. Le Conseil en conclut que la réunion du 19 septembre 1996 a permis aux participants de prendre connaissance des contacts pris par chacun d'entre eux auprès de leurs principaux fournisseurs ainsi que des résultats des pressions pour faire en sorte qu'ils freinent leur approvisionnement auprès des GSB et des coopératives. Il convient d'ailleurs de tenir compte du fait que ces thèmes ont également été abordés à l'occasion de la commission économique de la veille à laquelle participaient notamment Chaffoteaux et Maury, Saunier Duval, ELM Leblanc et Deville.

836. Enfin, le Conseil constate que le compte-rendu confirme l'objet de l'avenant à l'accord cadre de dynamisation des PCGN entre la FNAS, la CAPEB, l'UNCP et l'UCF

(paragraphes 515 et suivants) en vertu duquel : « *Dans ce texte les CAPEB s'interdisent d'approcher les GSB* » ainsi que la suspension (« *silence radio* ») de l'action à l'encontre de la coopérative de Belfort pour l'empêcher de finaliser un accord avec le magasin Leroy Merlin : « *pour ne pas gêner la signature de la convention* ».

837. Il en résulte que la réunion du 19 septembre 1996, qui a notamment eu pour objet de discuter de l'accord cadre de dynamisation des PCGN, du suivi de l'action commune locale menée à l'encontre de la coopérative de Mulhouse et du magasin Leroy Merlin de Belfort et de faire le point sur les discussions lors de la commission économique du 18 septembre 1996 afin de prendre connaissance de la politique commerciale des fabricants de matériel de chauffage à l'égard des GSB et des coopératives d'installateurs, a revêtu un objet anticoncurrentiel.
838. Le fait que certains participants ne soient pas directement concernés par les pressions à l'encontre de fournisseurs auprès desquels ils ne s'approvisionnent pas est sans incidence sur leur responsabilité dès lors qu'ils ne s'en sont pas distanciés publiquement.

♦ La réunion du 21 novembre 1996

Les arguments des parties

839. Selon Descours et Cabaud et Martin Belaysoud, les documents retracant le contenu de la réunion (paragraphes 214, 215, 217) ne seraient pas de nature à démontrer une pratique concertée. Il s'agirait de « *sujets divers* » concernant l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de l'équipement sanitaire et de la robinetterie, et la situation de la concurrence des GSB sur le territoire de Belfort et la Franche-Comté.
840. S'agissant de la dénonciation de l'accord entre la CAPEB de Belfort et Leroy Merlin, les sociétés Equinoxe et Richardson, ainsi que la FNAS relèvent qu'il n'y a aucune description de l'accord dans son objet ou éventuel effet. La société Martin Belaysoud ajoute qu'elle n'est pas concernée par un éventuel accord puisqu'elle n'est pas présente dans ces régions et n'a pas Leroy Merlin comme client.

L'appréciation du Conseil

841. Le compte-rendu officiel de la FNAS (paragraphe 217) et les notes manuscrites de Mme 28... (paragraphe 214) démontrent à suffisance l'effet des pressions de la FNAS auprès de la CAPEB nationale pour faire échec au projet de coopération entre la CAPEB de Belfort et le magasin Leroy Merlin dont il avait déjà été question à l'occasion de plusieurs réunions antérieures du Conseil d'administration de la FNAS. Ainsi, les « *vives protestations* » de la FNAS auprès de la CAPEB nationale démontrent sa désapprobation vis-à-vis de ce projet qui a finalement échoué :

CAPEB 90

« *la coopération entre les magasins Leroy Merlin et la CAPEB 90 a tourné court, sur intervention de la CAPEB nationale (...) et après nos vives protestations. Jacques Y... a donné lecture du communiqué que la CAPEB nationale nous a transmis et qui confirmait sa désapprobation quant à cet accord.* » (cote 149)

842. La société Martin Belaysoud ne démontre pas s'être distanciée publiquement de la position de la FNAS et des participants aux réunions du Conseil d'administration s'agissant des pressions pour ne pas voir aboutir ce projet. Par conséquent, le seul fait

qu'elle ne soit pas directement concernée par cette action ne saurait suffire à écarter sa responsabilité.

843. La réunion du 21 novembre 1996 portait également sur l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de l'équipement sanitaire et de la robinetterie par lequel la FNAS s'engageait explicitement à promouvoir les prestations assurées par les installateurs en contrepartie d'un engagement de leurs organisations professionnelles à leur déconseiller d'acheter les produits en GSB, de poser des matériels achetés en GSB et de s'inscrire sur les listes de « poseurs » en GSB. Ceci confirme la volonté des participants à la réunion de freiner le développement des GSB à travers la signature d'accords interprofessionnels destinés à verrouiller l'approvisionnement des installateurs auprès des seuls grossistes.

844. La réunion du 21 novembre 1996 poursuivait donc un objet anticoncurrentiel.

iii) Les assises de la FNAS d'avril 1994, 1995, 1996 et 1997

Les arguments des parties

845. Les parties, qui notent que la notification de griefs n'a pas mentionné les assises de 1994, contestent que ces assises aient pu avoir pour objet « *de déterminer les actions à mettre en œuvre pour lutter contre les « attaques » des GSB, des coopératives et des fabricants approvisionnant ces circuits de distribution concurrents* » alors qu'il n'a été fait état que d'une situation catastrophique pour les négociants membres de la FNAS (paragraphes 223, 224, 225, 226, 227).

846. S'agissant des assises de 1995, les parties estiment que les propos de M. 21... et de M. Y... qui, selon la notification de griefs, « *font part des craintes de la profession face à la concurrence des grandes surfaces de bricolage et des coopérative d'installateurs et précisent les démarches du bureau de la FNAS auprès des fournisseurs de céramique sanitaire pour qu'ils cessent l'édition des tarifs publics* », ont été transformés, alors qu'il s'agit d'une action par nature pro-concurrentielle.

847. De la même manière, il ne saurait leur être reproché lors des assises de 1996 d'avoir envisagé de négocier des avantages tarifaires justifiés par des contreparties réelles auprès des fabricants, par rapport aux grandes surfaces de bricolage, au regard de la jurisprudence du Conseil de la concurrence et de la loi en vigueur, ni d'avoir poursuivi leurs relations avec le SAPEC pour « *redonner à la chaudière murale une image professionnelle* ».

848. Enfin, les parties considèrent qu'il ne saurait être déduit du programme des assises en 1997 un quelconque objet anticoncurrentiel, celui-ci précisant « *Assise de la FNAS 1997 – Programme du colloque : dans le nouveau partenariat de toute la filière faisons évoluer nos outils de travail : « UTILISONS LES SOLUTIONS DE NOS ACCORDS-CADRES POUR DYNAMISER NOS SALLES D'EXPOSITION* ».

L'appréciation du Conseil

849. A titre liminaire, le Conseil constate que si la notification de griefs ne se réfère pas expressément aux assises de 1994, mais visent « les assises de la FNAS », et en particulier celles décrites dans le rapport administratif d'enquête pour les années 1995, 1996 et 1997, les parties ont pu néanmoins exercer leurs droits de la défense sur les faits relevés par le rapport pour l'année 1994 au stade de leur mémoire en réponse et jusqu'en séance, de sorte qu'il convient d'examiner les arguments s'y référant.

850. Le Conseil relève qu'à l'occasion des assises de 1994, l'ordre du jour de la réunion était particulièrement clair (paragraphe 224) : « *attaques de tous côtés : Les grandes surfaces nouvelle formule, Les artisans qui se regroupent en coopérative, Les fabricants qui méconnaissent le réseau habituel...* ». Ces thèmes ont effectivement été abordés. Il ressort ainsi du compte-rendu officiel de ces assises qu'il a été décidé de suivre les orientations suivantes face au « *déplacement de la demande (...) vers des produits les moins chers* » vendus en GSB (paragraphe 224) :

- « *il faut continuer à tenir ses marges » le mieux possible* ;
- *il faut développer les contacts confraternels et vos chambres syndicales régionales sont le point de contact privilégié* ;
- *il faut défendre nos Entreprises contre certaines actions de quelques fabricants en mal de chiffre d'affaires qui lancent par exemple des opérations promotionnelles excessives, contribuant ainsi non seulement à la dégradation du marché mais aussi à celles des mœurs commerciales de nos clients (voire de notre propre personnel de vente)* ».

851. De plus, il a été précisé aux participants l'adoption et la diffusion récente de la Charte « *Membres associés* » de la FNAS « *qui suppose, à l'évidence pour un Fournisseur, le respect de certaines règles simples, dont fondamentalement, celui de notre filière de Distribution* » (paragraphe 226). Or, cette charte avait pour objet d'obtenir des fabricants « *un choix clair pour cette distribution [les négociants-grossistes] afin de freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ».

852. Enfin, il a été fait état des relations entre la FNAS et les organisations professionnelles d'installateurs que sont l'UCF, l'UNCP et le SAPEC au cours de l'année 1994. Or, il ressort des documents figurant au dossier que les contacts entre ces organisations en 1993 portaient essentiellement sur les moyens de lutter contre la vente de chaudières murales à gaz en GSB en faisant pression sur les fabricants regroupés au sein du SAPEC, comme le montre la télécopie et le courrier de l'UCF à la FNAS des 19 et 23 novembre 1993 faisant état d'une menace de boycott « à tour de rôle » des fabricants de chaudières murales à gaz dont les produits se trouvent vendus en GSB à des prix défiant toute concurrence (paragraphe 477) ainsi que le compte-rendu de la réunion entre la FNAS et le SAPEC du 23 novembre 1993 (paragraphe 478). Ceci est confirmé par le compte-rendu officiel des assises de la FNAS de 1994 (annexe 7 scellé 6 cote 35) précisant : « *Depuis la fin de l'été 1993, nous avons entrepris avec le SAPEC l'étude de la revalorisation commerciale des chaudières murales à gaz (...) [qui] connaissent des circuits de distribution à prix cassés nuisibles à l'image de toute la filière professionnelle. Vous avez pu constater, Mesdames et Messieurs, dans vos contacts avec vos fournisseurs de chaudières murales à gaz que des novations apparaissent, novations qui (...) sont de nature à apporter de notables améliorations en ce domaine. Ici, vous voudrez bien nous pardonner de penser avec un sourire amusé aux quelques confrères prompts à dire que « La FNAS ne sert à rien... » alors qu'une seule action comme celle-là correspond à des années de retour sur investissements-cotisations !* ».

853. Le Conseil déduit de l'ensemble de ces éléments qu'au-delà des "formules-chocs" habituelles dans ce type d'assemblées professionnelles, les assises de 1994 de la FNAS se sont inscrites clairement dans la stratégie de la FNAS et de ses membres visant à évincer les circuits de distribution concurrents que sont notamment les GSB, en menant des actions concertées afin de lutter contre la baisse des prix résultant de la politique de

prix agressive des GSB ou des opérations promotionnelles de certains fabricants offertes aux GSB « *qui pratiquent des prix défiant toute concurrence* », sur les chaudières murales à gaz en particulier. Ce thème a d'ailleurs été repris au cours des assises de 1995 « *pour éviter que l'anarchie ne s'installe* » (paragraphe 230), et des assises de 1996 « *pour redonner à la chaudière murale une image professionnelle* » (paragraphe 237)

854. S'agissant de l'action concertée des grossistes afin d'obtenir la suppression des tarifs publics des fabricants, le Conseil a déjà indiqué qu'elle avait un objet anticoncurrentiel (paragraphes 724). Or, le Conseil ne peut que relever des propos de M. 21... lors des assises de 1995 que les participants aux réunions de la FNAS ont obtenu gain de cause : (...). *Durant cette année [1994], le bureau de la FNAS a entrepris de nombreuses démarches auprès du syndicat des fabricants de céramique sanitaire afin de faire disparaître pour 1995 la publication des tarifs conseillés à prix publics. En ce début d'année, deux fabricants, Allia et Selles, se sont rangés à nos vœux et n'ont pas édité de tarifs publics (...). La société Ideal Standard a édité un tarif négocie et un tarif prix public. ».*
855. S'agissant de l'action concertée des grossistes au cours des assises de 1996 afin d'obtenir des conditions d'achat plus avantageuses que celles offertes par les fournisseurs aux GSB, le Conseil déduit des propos de M. 11... qu'une telle action s'inscrivait clairement dans le cadre de la stratégie d'éviction des GSB compte tenu de leur politique de prix bas (paragraphe 237): « *Vous savez qu'ensemble nous militons tous pour ne pas voir les produits que nous vendons dans les grandes surfaces à un prix bradé. Aussi, je vous indique en avant première qu'un de nos fournisseurs nous a indiqué qu'il faisait un tarif préférentiel très démarqué aux négociants qui accepteront de vendre aux installateurs. Cela va dans le sens de nos souhaits et de nos relations avec les installateurs car nous réclamons depuis des années une clarification de leur politique commerciale* ».
856. Le Conseil relève également que lors des assises de 1996 (paragraphe 238), il a été fait état des résultats positifs des actions communes menées par certains grossistes en vue de freiner le développement des coopératives par le biais de « *'retenue' d'achats contre certains fournisseurs [qui] les a amenés à pratiquer des prix supérieurs pour les coopératives d'installateurs car elles n'ont qu'une force de vente sédentaire et à diminuer leur offre de produits. (...)* ».
857. Enfin, le Conseil constate que le programme du colloque des assises de 1997 mentionne parmi les thèmes exposés celui des accords-cadres de dynamisation commerciale signés en 1997 par la FNAS et certaines organisations professionnelles de fabricants et/ou d'installateurs (paragraphe 241). Ces accords prévoient des engagements réciproques des fabricants, des grossistes et des installateurs afin de respecter strictement la filière professionnelle, de manière à évincer les GSB et les coopératives d'installateurs ainsi qu'il sera démontré plus loin.
858. Il ressort de cet ensemble d'indices que les négociants grossistes et la FNAS ont, lors des assises nationales de 1994 à 1997, poursuivi la même stratégie d'éviction des GSB et des coopératives que celle décrite à l'occasion de l'examen des réunions de bureaux et des conseils d'administration.

iii) Les Commissions économiques de la FNAS

♦ La commission économique du 31 janvier 1996

859. Selon la notification de griefs, les principaux sujets discutés lors de cette réunion sont l'élaboration et la diffusion d'un message commun aux fabricants pour ne pas livrer les coopératives, la surveillance des fabricants procédant à de telles livraisons et la décision d'un gel de commande pendant un mois à leur encontre, la charte Centramat, des actions communes à l'encontre de la coopérative C2A dans le département 63, les tarifs des fabricants en faveur d'un traitement préférentiel et discriminatoire des grossistes et l'avenant à l'accord cadre de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie.

Les arguments des parties

860. Les sociétés Anconetti Star, Distribution Sanitaire Chauffage, Comafranc, Richardson, Descours et Cabaud, Martin Belysoud, Pastor et la FNAS contestent la force probante des pièces citées pour démontrer l'objet anticoncurrentiel de la réunion du 31 janvier 1996, et plus particulièrement l'existence d'actions anticoncurrentielles communes.

L'appréciation du Conseil

861. Il ressort de la plupart des déclarations des participants à la réunion que la concurrence des coopératives d'installateurs était le sujet central de cette réunion. En effet, M. L... a eu l'occasion de déclarer « *C'était la première fois que se réunissaient autant de gens de la profession autour du sujet des coopératives* » (paragraphe 269). De même, M. 27... (paragraphe 267) a déclaré « *Si l'ordre du jour était vague je savais que la réunion serait relative aux coopératives d'installateurs* » tout comme M. D... qui lui a déclaré « *La profession s'organisait autour du problème des coopératives* » (paragraphe 254). Plus encore, il ressort des notes et comptes-rendus de réunion que la réunion du 31 janvier 1996 était la première d'une série de réunions visant à mettre en place « *un programme d'actions* » pour lutter contre ce circuit de distribution concurrent notamment (paragraphes 257, 259, 261).
862. Plusieurs indices concordants démontrent que les participants à la réunion du 31 janvier 1996 ont poursuivi la politique de surveillance des fabricants livrant les coopératives d'installateurs mise en œuvre au sein de la FNAS depuis les premières réunions de 1994.
- le compte rendu établi par M. Bruno U... (paragraphe 263) qui mentionne notamment que « *les Coops représentent un danger car c'est un mirage pour les artisans en mal de marges* » et liste douze fabricants livrant les coopératives ayant déjà fait l'objet de mesures de surveillance par les grossistes : « *Grundfos*, Acova*, Valentin*, Oertli, Technibois, Jacob Delafon, Ideal Standard Robinetterie, Piel, Goswin, Grohe et Danfoss* ».
 - le compte-rendu de M. L... qui identifié les fabricants livrant la coopérative de Vendée : « *F/VendéeSD/DD/Salmson/Atlantic/Legrand/Oertli/Finimétal* » (paragraphes 264 et 269).
 - la déclaration de M. D..., qui a confirmé (paragraphe 254) : « *J'étais présent à la réunion du 31 janvier 1996 à Orly (...). Il a été fait l'inventaire des fabricants qui livraient les coopératives d'installateurs (...)* »

- les notes rédigées à l'attention de M. B..., PDG de la société Brossette (paragraphe 261) précisant dans le paragraphe relatif aux coopératives d'installateurs : « *OK pour réagir vis à vis des fournisseurs qui se laissent aller* ».
 - la déclaration de M. J.C. G..., représentant la société Martin Belaysoud (paragraphe 273) confirmant que plusieurs fournisseurs étaient surveillés et devaient donc être contactés pour ne plus vendre leurs produits aux coopératives de l'ouest.
 - la déclaration concordante de M. E..., PDG de la société Anconetti Star (paragraphe 274).
863. Les participants à la réunion du 31 janvier 1996 ont donc poursuivi la politique de surveillance des fabricants livrant les coopératives d'installateurs concurrentes, afin de leur permettre de décider, en connaissance de cause, des actions à mettre en place pour freiner le développement de ce circuit de distribution concurrent. Il a été décidé de manière collective que chaque négociant prendrait contact avec ses fournisseurs pour les inciter fortement à respecter la filière professionnelle, comme l'atteste la déclaration de M. JC. Belaysoud (paragraphe 273) et de M. B. U... (paragraphe 266).
864. A cet égard, les parties ne sauraient invoquer la circonstance que les négociants ont rencontré unilatéralement leurs fournisseurs afin de les inciter à ne plus livrer les coopératives d'installateurs : ceci est sans incidence sur le bien-fondé du grief puisque, aussi bien en droit communautaire qu'en droit national, est qualifié d'entente anticoncurrentielle le fait pour deux ou plusieurs entreprises de prendre une décision apparemment unilatérale qui « *s'insère dans un ensemble de relations commerciales continues régies par un accord général préétabli* » (CJCE, 19 septembre 1985, aff jointes 25 et 26/84).
865. Le Conseil constate par ailleurs que plusieurs indices démontrent qu'une action de boycott ponctuelle d'une durée d'un mois a été convenue entre les participants à la réunion du 31 janvier 1996 :
- le compte rendu de M. Lionel L... (paragraphe 264) qui précise « *Gel des achats pendant 1 mois (2 x chauff / 2 x sanitaire)* » à l'encontre de cinq fabricants : Grundfos, De Dietrich Thermique (Oertli), Acova et Valentin. Le Conseil constate que si un point d'interrogation apparaît bien sur le document, il ne semble concerner que les fabricants De Dietrich Thermique (*délai ?*), Acova (*Discussion ?*) et « *Selles?* » de sorte que la décision de boycott envers Grundfos et Valentin est certaine.
 - les déclarations de M. Lionel L... (paragraphe 269) qui confirment que le « *gel des achats* » a été une « *proposition faite lors de cette réunion. Il s'agissait de geler 2 en chauffage, 2 en sanitaire* ». Il a également ajouté que « *c'est le mois de février qui a été sélectionné comme mois de gel des commandes* ». Enfin, il précise « *les fabricants dont le nom est souligné sont ceux qui ont été retenus pour être victime du gel de commandes* ».
 - le compte rendu établi par M. Bruno U... (paragraphe 263) qui comporte la mention barrée : « *Action : Acova, Grundfos, Valentin et De Dietrich* »
 - les déclarations de M. D... (paragraphe 254) selon lesquelles « *Au cours de la réunion du 31 janvier 1996 il a été évoqué l'idée de geler les commandes auprès de Grundfos, Valentin, etc...* ».
 - les déclarations de M. T..., représentant Cédéo, reprises au paragraphe 272 ;

- le compte-rendu de M. U... du 7 février 1996 précisant à ses directeurs d'agence la décision de boycott prise par les négociants (paragraphe 278) ;
 - les déclarations de M. 49..., PDG de la société Valentin (annexe 40 cote 1250) par lesquelles il a confirmé avoir fait l'objet de menaces de boycott : « *le fax nous a menacé et nous a boycotté ainsi la société a décidé d'arrêter toute livraison aux coopératives installateurs* ».
866. Ce « gel des commandes » à l'encontre des fabricants lors de la réunion du 31 janvier 1996 confirme l'objet anticoncurrentiel de cette réunion. Il ressort en effet d'une jurisprudence constante que les pratiques des opérateurs économiques qui consistent à s'entendre pour faire pression sur un fournisseur afin de ne pas fournir un opérateur concurrent sont analysées comme des pratiques de boycott, la Cour de cassation ayant analysé le boycott comme « *une action délibérée en vue d'évincer un opérateur du marché* » (arrêt du 22 octobre 2002).
867. Le Conseil relève enfin plusieurs indices concordants démontrant que les débats entre les participants ont porté sur des actions communes précises des négociants grossistes à l'encontre des coopératives d'installateurs et des GSB.
868. S'agissant des coopératives, la mention « $\Rightarrow 63 = \text{engagement collectif loyal}$ » figurant dans le compte-rendu de M. L... (paragraphe 264) se réfère à une action commune passée des grossistes à l'encontre de la coopérative C2A. Ainsi, M. L... a-t-il précisé : « *Les coopératives d'installateurs sont incontournables pour les fabricants dans les pays de Loire de par le nombre de leurs adhérents. '63' : indique mon département. La fermeture du compte de C2A s'est décidée de manière collective. Tous les négociants du 63, FNAS et non FNAS, ont mené une action commune (...) Les artisans n'étaient plus nos clients mais nos concurrents. A l'époque Prothermic a peut être transmis des informations à la FNAS. En 91, nous avons fermé le compte de C2A et ouvert des comptes aux coopérateurs. A cette époque les organisations professionnelles qui avaient soutenu les coopératives se sont rendu compte des conséquences pour la filière et ont modifié leur comportement vis-à-vis des coopératives* ». La fermeture du compte de la coopérative C2A en 1991 résultait donc d'une décision collective ponctuelle des grossistes à l'époque. Néanmoins, le fait de citer une telle action parmi les actions au niveau « *INTERNE FNAS* » lors de la réunion du 31 janvier 1996, vient confirmer l'objet anticoncurrentiel des sujets abordés qui s'inscrivent tous dans le cadre d'une stratégie d'éviction des coopératives de la part des grossistes.
869. S'agissant des coopératives et des GSB, le Conseil constate que la présentation aux participants de la charte Centramat est envisagée comme une des actions entreprises au niveau « *EXTERNE (Fournisseurs)* » à travers le Groupement Centramat (paragraphe 264) pour « *faire signer aux fournisseurs référencés du groupement une charte respectant la filière professionnelle longue* » (paragraphe 263). Or, il a d'ores et déjà été démontré que la FNAS avait apporté son soutien officieux en faveur de cette charte dont l'objet anticoncurrentiel a déjà été constaté.
870. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que la réunion du 31 janvier 1996 a un objet anticoncurrentiel en ce qu'elle met en place un calendrier d'actions à mettre en œuvre en vue d'évincer les coopératives d'installateurs et GSB concurrentes des marchés amont de l'approvisionnement et de la distribution de produits de chauffage, de céramique sanitaire et de robinetterie.

♦ La commission économique du 14 mars 1996

Les arguments des parties

871. D'une manière générale, les parties soutiennent qu'en l'absence de compte-rendu de réunion, il n'est pas possible de déterminer l'objet de la commission économique du 14 mars 1996. En outre, le procès-verbal de M. L... mentionne l'existence d'une réunion le 21 mars 1996 et non le 14 mars 1996 de sorte qu'il ne pourrait être utilisé pour démontrer l'existence et le contenu de la Commission économique en cause.

L'appréciation du Conseil

872. M.B. U... a précisé à l'enquêteur le contenu de son agenda à la date du 14 mars 1996 de la manière suivante (paragraphe 284) : « *On peut lire pour le 14 mars 1996 : 'BR FNAS Coop CMG'. Ceci signifie que M. Bruno U... est le 14/03/96 à une réunion FNAS, concernant les coopératives d'installateurs et les chaudières murales à gaz.* ». Il faut donc en déduire que cette réunion a permis aux négociants présents de rencontrer les fabricants de chaudières murales à gaz conformément au « programme d'actions » déterminé à l'occasion de la réunion du 31 janvier 1996.
873. Enfin, s'il est exact que le procès-verbal de M. L..., gérant de Centramat ne fait mention que d'une réunion « *restreinte avec 7 à 8 personnes* » tenue le 21 mars 1996 où « *Etaient présents : M. 24..., président de la FNAS Pays-de-Loire, M.40..., un distributeur de Vendée, un représentant du GSP, un distributeur des Charentes-Maritime, un distributeur d'Ile-de-France* » il n'en demeure pas moins qu'il confirme l'existence de réunions entre des grossistes concurrents d'une part et des fabricants de chaudières murales à gaz d'autre part en mars 1996 : « *Au cours de cette réunion, nous avons rencontré des fabricants de chaudières murales* » (paragraphe 285).
874. Qu'il y ait donc eu une ou deux réunions organisées au sein de la FNAS pour rencontrer les fabricants de chaudières murales à gaz, elles s'inscrivent dans la mise en œuvre des objectifs anticoncurrentiels constatés lors de la commission économique précédente.

♦ La commission économique du 20 juin 1996

Les arguments des parties

875. Les parties prétendent que le seul compte-rendu rédigé par M. Lionel L... serait dénué de toute force probante. De plus, les déclarations de M.B. U... relatives à la politique commerciale du fabricant Acova contrediraient ce compte-rendu (paragraphe 266).

L'appréciation du Conseil

876. Le compte-rendu de la réunion du 20 juin 1996 réalisé par M. L... est un document dactylographié, daté et adressé à l'ensemble des adhérents au groupement Centramat qui fait le "Point sur les fournisseurs acceptant de ne plus livrer les coopératives d'installateurs" (paragraphe 286) :

Acova : OK : nouvelle grille tarifaire à compter du 01.01.97

GrundfosS : OK : Plus de livraisons à partir du 01.08.96

De Dietrich : prêt à s'engager dans ce sens, après le retrait d'Oertli

Jacob Delafon : Pour l'instant met en place 1 différentiel de 5% ; réflexion en cours ».

877. Ce compte-rendu, particulièrement précis, est confirmé par les déclarations de M. L... selon lesquelles « *j'ai relevé la liste des participants livrant les coopératives d'installateurs lors de la réunion du 20 juin 1996. 'Acova' : signifie qu'Acova n'ira plus. Je relate ce qui s'est dit* » (paragraphe 287).

878. Or, les quatre fabricants visés par le compte-rendu de M. L... avaient déjà fait l'objet d'une surveillance de la part des grossistes participant aux réunions de la FNAS, et s'agissant de Acova, Grundfos et De Dietrich Thermique (Oertli) d'une menace de « gel de commande » lors de la première commission économique du 31 janvier 1996. Le Conseil en déduit que la réunion du 20 juin 1996 avait notamment pour objet d'établir un premier bilan des résultats des « actions » lancées en janvier 1996 à l'encontre des fabricants livrant les coopératives d'installateurs.
879. Cet objet est renforcé par le compte-rendu de M. L... qui indique que la décision suivante a été adoptée par les participants : *« les responsables de la commission économique demandent que chaque société fasse pression, à son niveau, et via sa chambre syndicale régionale, auprès des fournisseurs ci-dessus, afin de les sensibiliser au choix et au respect du circuit professionnel »* (paragraphe 286). Le Conseil relève que cette décision a été mise en œuvre par Centramat puisque M. L... a déclaré à ce sujet *« Nous avons relancé les fabricants (Finimetal, TEN, Watts, LANDIS, Acova, je ne pense pas que Comap ait été concerné, Grundfos) qui sont les 50 premiers fabricants »* (paragraphe 287).
880. L'ensemble de ces éléments confirme l'existence d'un véritable « programme d'actions » mis en œuvre par les participants aux commissions économique dans le but faire pression sur les fabricants pour qu'ils respectent la filière professionnelle et excluent notamment les coopératives d'installateurs.

♦ La commission économique du 18 septembre 1996

Les arguments des parties

881. Selon les sociétés Martin Belaysoud, Richardson et la FNAS, le seul document relatif à la politique commerciale de Chaffoteaux et Maury n'est qu'un document manuscrit préparatoire à la réunion qui ne saurait révéler une quelconque pratique anticoncurrentielle (paragraphe 290).
882. La société Richardson et la FNAS considèrent également que le seul procès-verbal établi à la suite de cette réunion est un document interne rédigé par la société Richardson qui ne peut être assimilé à un compte-rendu (paragraphe 291). En tout état de cause, la société Descours et Cabaud considère que ce compte-rendu ne fait que constater que la société Deville a indiqué qu'elle réservait ses produits de chauffage au réseau grossiste tandis que la société Saunier Duval poursuivait ses relations commerciales avec les coopératives d'installateurs sans subir de pression de la part des grossistes, et notamment de Richardson qui « *a poursuivi et maintenu ses volumes auprès de Saunier Duval* ».

L'appréciation du Conseil

883. Les arguments des parties relatifs à l'absence de force probante des documents en cause doivent être écartés pour les raisons présentées précédemment (paragraphe 782). En l'espèce, les deux comptes-rendus de M. 13... et M U... reprennent de manière tout à fait similaire les déclarations des fabricants de matériels de chauffage rencontrés lors de la réunion du 18 septembre 1996 (paragraphes 290 et 291) à savoir Saunier Duval, Elm Leblanc, Chaffoteaux & Maury et Deville.
884. Or, ces deux comptes-rendus font état des pressions des grossistes auprès des fabricants en cause pour les inciter à ne plus livrer les coopératives d'installateurs et les GSB à moins d'accorder des avantages préférentiels subséquents aux grossistes : la réponse du fabricant Chaffoteaux et Maury sur ce point traduit bien cet objectif anticoncurrentiel

puisque'il précise n'avoir vendu que 1000 chaudières obsolètes aux GSB et 312 chaudières aux coopératives d'installateurs en 1995 et qu'il accepterait de « *stopper si vous le voulez* ». Le fait qu'aucune décision collective des négociants ne soit prise par la suite ne saurait retirer à la discussion son caractère anticoncurrentiel, et ce d'autant moins qu'en l'espèce, il est prévu qu'une autre réunion interviendra afin de parvenir à un consensus à la date du 20 novembre 1996.

885. De la même manière, le Conseil considère que les discussions auprès du fabricant Deville ont également un objet anticoncurrentiel puisqu'elles ont abouti à ce que ce fabricant accorde une remise de 40% aux grossistes contre une remise de 30% aux GSB alors même qu'aucun service spécifique de la part des grossistes n'a été réclamé ou proposé en contrepartie.
886. Enfin, la volonté commune des participants à la réunion de faire pression sur les fabricants de matériels de chauffage pour évincer les GSB et surtout les coopératives d'installateurs, ressort des déclarations figurant au dossier. En effet, selon M.B. U..., « *le sujet qui motivait cette réunion était la distribution des produits de ces quatre fabricants. Les grossistes réunis avaient le même souci face à ces quatre fabricants. Ce souci était que ces quatre fabricants commercialisaient avec des coopératives et des GSB* ». M. L... a confirmé : « *lors de cette réunion, nous avons demandé aux fabricants de faire l'état des lieux des volumes réalisés dans les différents circuits de distribution (...) dans mon groupe de travail [...] il s'agissait de sensibiliser les fabricants sur le respect du circuit professionnel* ».
887. La commission économique du 18 septembre 1996 avait donc pour objet d'obtenir l'engagement de certains fabricants de cesser d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs concurrentes, et à tout le moins d'obtenir des conditions commerciales préférentielles collectives non justifiées de sorte que l'objet anticoncurrentiel de cette réunion est suffisamment démontré.

♦ La commission économique du 20 novembre 1996

Les arguments des parties

888. Selon la société Martin Belaysoud, la question de la concurrence des coopératives et des GSB n'a été abordée qu'entre négociants, et non en présence des fournisseurs de sorte que l'objet anticoncurrentiel de la réunion ne serait pas démontré. La société Richardson ajoute qu'il ne peut être déduit du seul document établi à la suite de cette réunion que les grossistes ont effectivement rencontré certains fournisseurs de chauffage à cette occasion ou lors de réunions postérieures (paragraphe 296). Par ailleurs, les parties estiment que le seul fait de négocier avec les fournisseurs pour qu'ils tiennent compte, dans leur conditions tarifaires, des différences de nature entre les circuits de distribution n'est pas anticoncurrentiel.

L'appréciation du Conseil

889. Si le compte-rendu de M. B. U... (paragraphe 296) ne précise pas que les grossistes ont effectivement rencontré certains fabricants de chauffage à l'occasion de la réunion du 20 novembre 1996, il n'en demeure pas moins qu'il indique précisément, en face des noms des fabricants « *précédemment interrogés* », les noms des grossistes chargés de surveiller, pour le compte de tous, la politique commerciale de chacun des fabricants.

« - *Acova* → 13... (*Cobatri*)
 - *Grundfos* → *J.C G...*
 - *Oertli* → *P. W...*
 - *Danfoss* → 27...
 - *Saunier Duval* → *T...* (*Cédéo*)
 - *Elm Leblanc* → 13... »

890. Cette démarche collective des grossistes a été confirmée par M. B. U... qui a déclaré (paragraphe 297) : « *Lors de cette réunion de l'après-midi chacun des grossistes mentionnés en fin de page cote 112 devait contacter chacun des fabricants dont le nom figure sur la même note. M. 13... a indiqué qu'il contacterait Acova qui était un fournisseur important pour Cobatri. J.C. G... s'est proposé de contacter Grundfos pour les mêmes raisons. P. W... s'est proposé de contacter Oertli. Cédéo s'est proposé de contacter Saunier Duval. M 13... s'est proposé de contacter Cédéo (...) Ces contacts avaient pour but de parler de nouveau du problème des coopératives et de savoir comment ces fabricants avaient évolué dans leur politique commerciale* ». M.J.C. G... a d'ailleurs confirmé « *nous avons également évoqué le cas de fabricants commercialisant aux coopératives par exemple la Société Selles[...]* ».
891. L'objet anticoncurrentiel de la commission économique du 20 novembre 1996 est donc démontré, dans la continuité des réunions précédentes.

iii) Conclusion générale sur l'objet anticoncurrentiel des réunions FNAS visées par le grief n° 3

892. Compte tenu de tout ce qui précède, il est établi que l'ensemble des réunions précitées, organisées par la FNAS entre avril 1994 et novembre 1996, participe à la mise en œuvre d'une stratégie globale d'éviction des coopératives d'installateurs et des GSB, concurrentes des grossistes, sur le marché amont de l'approvisionnement en produits de chauffage, robinetterie, et céramique sanitaire, et in fine sur les marchés aval de la distribution de ces produits, à travers quatre types d'actions collectives engagées par les grossistes :
- des actions directes pour freiner le développement des coopératives d'installateurs et /ou des GSB ;
 - des pressions sur les fabricants pour qu'ils cessent leurs relations commerciales avec ces deux circuits de distribution concurrents ;
 - des pressions sur les fabricants pour qu'ils suppriment leurs tarifs publics et modifient leurs tarifs de vente de manière à favoriser les grossistes réunis au sein de la FNAS et défavoriser au contraire les GSB et les coopératives d'installateurs ;
 - des actions communes avec les organisations professionnelles d'installateurs afin d'inciter les installateurs à ne pas acheter leurs produits en GSB, à ne pas adhérer à une coopérative d'installateurs ou encore à ne pas accepter de poser du matériel acheté par le consommateur en GSB.

♦ Sur l'accord de volonté des entreprises participant aux réunions visées par le grief n°3

893. Le grief n°3 a été notifié à la FNAS et aux sociétés Brossette, Point P, Comafranc, Martin Belaysoud, Asturienne, Distribution Sanitaire Chauffage, Richardson, Descours et Cabaud, Anconetti Star, Mano, Orvif, Equinoxe, Sesco 22, Pastor, Comafranc, Cobatri.

894. La société Brossette a reconnu avoir «*participé, avec les opérateurs visés par la notification de griefs (...) aux réunions de la FNAS visées par le grief n°3, au cours desquelles ont pu être échangés des propos à objet anticoncurrentiel*», à l'occasion de son procès-verbal de mise en œuvre du III de l'article L.464-2 du code de commerce.

895. Faisant suite aux observations des parties, le rapport a conclu à la participation volontaire de la FNAS, organisatrice des réunions, de Brossette et de toutes les autres entreprises visées par le grief n°3, à l'exception de Poliet, ainsi que le récapitule le tableau ci-après :

	Point P	Poliet	COMA FRANC	Martin Belys.	ASTUR IENNE	DSC	RICHARDSON	D&C	Mano	Anconetti Star	Orvif	Equinoxe	Cédéo	Sesco 22	Pastor	Cobatri
BUREAU																
15.03.95											OUI					
21.06.95				OUI		OUI		OUI	OUI		OUI					OUI
22.11.95						OUI					OUI					OUI
CONSEIL D'ADMINISTRATION																
15.09.94	OUI			OUI			OUI					OUI				OUI
24.11.94						OUI			OUI	OUI	OUI			OUI	OUI	OUI
12.01.95	OUI					OUI	OUI		OUI			OUI		OUI	OUI	OUI
16.03.95			OUI		OUI			OUI	OUI	OUI	OUI		OUI	OUI	OUI	
22.06.95			OUI		OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI		OUI	OUI	OUI	
21.09.95			OUI		OUI					OUI		OUI		OUI	OUI	OUI
23.11.95							OUI									OUI
11.01.96			OUI			OUI									OUI	OUI
14.03.96	OUI		OUI		OUI		OUI	OUI								OUI
19.09.96							OUI									OUI
21.11.96					OUI	OUI	OUI	OUI		OUI	OUI			OUI	OUI	
ASSISES																
27.04.94	OUI			OUI	OUI	OUI		OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI		OUI	OUI
27.04.95				OUI		OUI		OUI	OUI	OUI	OUI	OUI		OUI	OUI	
26.04.96								OUI			OUI	OUI				OUI
avr-97								OUI			OUI					OUI
COMMISSIONS ECONOMIQUES																
31.01.96			OUI	OUI		OUI	OUI	OUI	OUI	OUI			OUI	OUI	OUI	
14.03.96							OUI									OUI
20.06.96				OUI			OUI									
18.09.96				OUI			OUI	OUI					OUI			OUI
20.11.96			OUI	OUI		OUI							OUI			OUI

896. A la suite du rapport qui leur a été adressé, certaines sociétés contestent encore, dans leur mémoire en réponse, avoir participé à certaines réunions mentionnées dans le tableau précédent.

897. La société Distribution Sanitaire Chauffage agissant pour le compte de la société Dupont Sanitaire Chauffage, soutient qu'elle n'a pas participé à cinq des douze réunions qui lui sont opposées : la réunion du bureau du 21 juin 1995, les réunions du conseil

d'administration des 24 novembre 1994, 16 mars 1995 et 21 septembre 1995, les assises nationales de la FNAS d'avril 1994

898. Le dossier établit néanmoins que la société Dupont Sanitaire Chauffage a participé à la réunion du 21 juin 1995 : en effet, si le compte-rendu établi par M. 10... (annexe 2 scellé 8 cote 70-72) comporte deux feuilles numérotées « 1 » (cote 70) et « 2 » (cote 72) sur le recto et datées du « 21.06.95 », la feuille numérotée « 1 » comporte au verso non numéroté mais coté (cote 71) une liste de personnes, dont M. I..., PDG de la société. Par conséquent, il ne fait aucun doute que la cote 72 se rapporte à la réunion en cause et suffit à démontrer la participation de la société Dupont Sanitaire Chauffage. De la même manière, s'il est exact que la liste des participants aux assises de la FNAS d'avril 1994 est une liste établie deux jours avant la réunion, le Conseil relève que la société Dupont Sanitaire Chauffage devait y être représentée par quatre personnes (Henri Botolussi, Alain Bourgouin, Jean-Luc Robin et José Rodriguez) et qu'elle ne démontre le désistement d'aucun de ses représentants. En revanche, le Conseil admet que la présence de la société aux réunions du conseil d'administration des 24 novembre 1994, 16 mars 1995 et 21 septembre 1995 n'est pas démontrée. Il faut donc en conclure que la société Dupont Sanitaire Chauffage a participé à neuf réunions de la FNAS entre 1994 et 1996.
899. Les seuls indices relatifs à la commission économique du 14 mars 1996 ne comportent pas de liste des participants. Toutefois, contrairement à ce que la société Richardson prétend, l'agenda de M. U... démontre sa participation (paragraphe 284). A l'inverse, il n'est pas possible de confirmer la participation de la société Cobatri à la réunion de la commission économique du 14 mars après-midi.
900. S'agissant des commissions économiques du 20 juin et du 18 septembre 1996, en l'absence de liste de participants, le dossier ne comporte pas suffisamment d'éléments attestant de la présence de la société Martin Belaysoud. De la même manière, la présence de la société Comafranc à la réunion du 20 novembre 1996 n'est pas démontrée par les éléments présents au dossier.
901. Si les sociétés Cobatri, Equinoxe, Richardson, Pastor, et Martin Belaysoud ne contestent pas que leurs dirigeants ou leurs salariés étaient présents aux autres réunions de la FNAS mentionnées dans le tableau précédent, elles précisent que ce n'était qu'en leur qualité de responsable de la FNAS, excluant toute fonction de représentation de la société de sorte qu'aucune des pratiques constatées ne pourraient être imputées aux entreprises en cause.
902. Mais, les décisions d'associations d'entreprises sont par définition, l'expression d'une volonté commune des entreprises membres, et *a fortiori*, de leurs dirigeants, lorsque ceux-ci siègent au sein des organes décisionnels de ladite association, en l'occurrence, la FNAS. Leur responsabilité au regard des règles de concurrence est dès lors engagée lorsque les entreprises unissent leur volonté à celle d'autres pour mener, y compris au sein d'associations professionnelles, des actions illicites.
903. Il résulte de ce qui précède que l'accord de volonté est démontré en ce qui concerne les sociétés Dupont Sanitaire Chauffage, Descours et Cabaud, Cobatri, Equinoxe, Richardson, Pastor, Martin Belaysoud, Anconetti Star, Point P, Mano, Orvif, et Sesco 22, qui ont participé à plusieurs des réunions incriminées de la FNAS entre 1994 et 1996.
904. Il ne l'est pas, à l'inverse, à l'encontre de la société Poliet qui n'a participé à aucune des réunions précitées de la FNAS ni mis en œuvre les décisions prises à l'occasion de ces

réunions ; de la société Asturienne qui a participé aux assises de la FNAS en 1994 mais pour laquelle, alors même qu'elle avait connaissance des thèmes traités lors des réunions de la fédération, il ne peut être démontré qu'elle a mis en œuvre les mesures décidées ou diffusé les consignes prises lors de ces réunions ; et de la société Comafranc qui a participé à la réunion du 31 janvier 1996 mais qui démontre de manière précise avoir poursuivi ses relations commerciales avec les fournisseurs ayant livré les coopératives d'installateurs et visés par les mesures de boycott prises à l'occasion de cette réunion, de même qu'avec des grandes surfaces de bricolage. Le grief n°3 n'est donc pas établi à leur égard.

905. Compte tenu de l'ensemble de ce qui précède, le Conseil retient que la FNAS et les sociétés Brossette, Porcher, Cédéo, Point P, Martin Belysoud, Dupont Sanitaire Chauffage, Richardson, Descours et Cabaud, Anconetti Star, Mano, Orvif, Equinoxe, Sesco 22, Pastor et Cobatri, se sont concertées au sein des « bureaux », « conseils d'administration », « assises » et « commissions économiques » de la FNAS, afin de mettre en œuvre une stratégie globale d'évitement des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage. Ces pratiques, qui ont eu pour objet de limiter les sources d'approvisionnement des GSB et coopératives d'installateurs sur les marchés amont de l'approvisionnement en produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage et de leur restreindre l'accès aux marchés aval de la distribution de ces produits sont prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce.

♦ Sur la contribution individuelle des sociétés à la mise en œuvre des décisions prises au cours des réunions visées par le grief n°3 et leur effet anticoncurrentiel

906. Il est nécessaire, pour les raisons précédemment indiquées, de déterminer si les entreprises visées par le grief n°3 ont mis en œuvre les décisions prises au cours des réunions organisées au sein de la FNAS afin de déterminer l'étendue de leur responsabilité ce qui influera sur le niveau de la sanction.

Les arguments des parties

907. D'une manière générale, les sociétés Brossette, Richardson, Cédéo, Martin Belysoud développent les mêmes arguments que ceux présentés à l'occasion du grief n°1 pour démontrer qu'elles n'ont pas mis en œuvre les décisions anticoncurrentielles prises au sein des réunions citées plus haut. De plus, l'ensemble des parties considère que les décisions prises au sein de la FNAS, à considérer même qu'elles aient été mises en œuvre, n'ont pas eu d'effet sensible pour les mêmes raisons que celles présentées lors de la discussion du grief n°1.
908. La société Point P considère qu'aucune pièce du dossier ne démontrerait l'exercice effectif de pressions de sa part à l'encontre de Valentin, Villeroy & Boch, Grundfos ou de tout autre fabricant.
909. La société Anconetti Star précise qu'elle n'aurait pu participer à un boycott à l'encontre de Valentin et De Dietrich Thermique car elle ne distribuait pas leurs produits en 1995-1996. S'agissant de la société Acova, elle reconnaît que son volume d'achats a baissé en 1996 mais précise que cette situation résulte d'une décision interne liée au niveau des prix. Elle ajoute qu'elle n'avait aucun intérêt à mettre en œuvre les pratiques dénoncées dans la mesure où elle est à la fois négociant et fabricant puisqu'elle commercialise sa propre marque avec laquelle elle réalise 90% de son chiffre d'affaires.

910. Dupont Sanitaire Chauffage soutient également qu'elle n'a pas participé au gel des commandes pendant un mois décidé lors de la commission économique du 31 janvier 1996 à l'encontre des fournisseurs Acova, Valentin, Selles, et Grundfos comme elle le montre en produisant des données chiffrées (annexe 47 cotes 2103, annexe 46 cotes 2082-2095)
911. Dupont Sanitaire Chauffage reconnaît que le chiffre d'affaires réalisé avec Selles a baissé d'environ 20% entre janvier et février 1996 mais estime que cela ne saurait être retenu pour matérialiser un prétendu gel des commandes.
912. Les sociétés Mano, SESCO, Orvif insistent sur leur rôle passif au sein de la FNAS et sur le fait qu'elles n'ont pas modifié leur politique commerciale à la suite des réunions citées plus haut puisqu'elles n'ont jamais vendu aux coopératives d'installateurs qui ne se trouvaient pas dans leur zone de chalandise et n'ont jamais été sollicitées par les GSB. Enfin, elles soutiennent qu'elles n'ont pas cessé leurs achats auprès des fournisseurs visés par les mesures de boycott entre 1994 et 1998 en joignant des données chiffrées.
913. Pastor entend également s'appuyer sur ses éléments comptables pour démontrer qu'elle n'a pas boycotté les fournisseurs Acova, Grundfos, et Valentin. Comme Equinoxe, elle précise qu'elle n'avait aucun pouvoir de négociation compte tenu du fait qu'il s'agit d'une entreprise familiale de moins de 20 salariés dotée d'une part de marché extrêmement limitée. En tout état de cause, elles n'ont jamais été sollicitées par les GSB et les coopératives d'installateurs.
914. La société Descours et Cabaud développe le même argument en s'appuyant sur le fait que M. F..., son PDG, n'a participé que tardivement aux réunions de la FNAS (à partir du 28 avril 1995) et que l'activité sanitaire-chauffage représente moins de 7% de son chiffre d'affaires total sur la période considérée.
915. Enfin, Cobatri précise que si elle a déréférencé la société Valentin, cette décision ne résulte pas d'une entente mais de relations personnelles difficiles entre les deux dirigeants de ces deux entreprises depuis 1987-1988. Par ailleurs, le déréférencement de la société Saunier Duval résulterait également d'un choix commercial de Cobatri de s'orienter vers une politique « mono-marque ».

L'appréciation du Conseil

916. En premier lieu, le Conseil considère que l'étendue de la responsabilité de la FNAS doit s'apprécier au regard des indices figurant au dossier.
917. Or ces indices confirment le rôle leader de la FNAS tant dans l'organisation que le contenu des débats relatés au sein des différentes réunions incriminées. Or, en vertu d'une jurisprudence constante, «*(...) la défense de la profession par tout syndicat créé à cette fin ne l'autorise nullement à s'engager, ni à engager ses adhérents dans des actions collectives visant à empêcher, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence ou susceptibles d'avoir de tels effets (...) »* (Décisions n°88-D-11, 98-D-25, n°04-D-25, 04-D-49). Il en va ainsi de mesures collectives adoptées à l'encontre de certains fabricants par des organisations professionnelles, au cours de réunions de leurs adhérents, pour qu'ils cessent de leur passer des commandes (Décisions n°97-D-20, n°98-D-11). De même, l'appel au boycott des fournisseurs d'une coopérative par un syndicat de détaillants, et le refus par ces détaillants de nouer des relations commerciales avec la coopérative ont été considérés comme étant de nature à limiter artificiellement le marché et qualifiés de pratiques concertées prohibées (Décision n°03-D-68).

918. Par ailleurs, l'assiduité des entreprises Brossette, Porcher, Martin Belaysoud, Dupont Sanitaire Chauffage, Richardson, Descours et Cabaud, Mano, Orvif, Equinoxe, Pastor et Cobatri aux réunions organisées par la FNAS entre avril 1994 et novembre 1996 constitue un indice sérieux de leur participation active à l'élaboration des décisions qui y ont été mises au point. En revanche, il conviendra de tenir compte de la participation plus épisodique des sociétés Point P (4 réunions entre le 27 avril 1994 et le 14 mars 1996), Anconetti Star (6 réunions entre le 27 avril 1994 et le 21 septembre 1995 + commission économique du 31 janvier 1996), Cédéo (assises de 1994 et commissions économiques des 31 janvier et 20 novembre 1996) et Sesco 22 (5 conseils d'administration en 1994/1995 + commission économique du 31 janvier 1996).
919. S'agissant de la mise en œuvre individuelle des décisions prises, il ressort de nombreux documents précédemment cités que les sociétés Brossette, Martin Belaysoud, Richardson, Dupont Sanitaire Chauffage, Descours et Cabaud via sa filiale Sogedesca et Cobatri ont participé activement à faire pression sur les fournisseurs de produits de chauffage, sanitaire et robinetterie :
- Brossette a multiplié les messages de désapprobation de la politique commerciale de plusieurs fabricants vers les coopératives d'installateurs et les GSB tels que Frisquet (paragraphes 427 à 431), Saunier Duval (403, 404), Chaffoteaux et Maury et Elm Leblanc (paragraphes 291, 290, 292, 294). Brossette a également exercé des menaces de rupture d'approvisionnement contre ces mêmes fabricants (paragraphe 477) et contre Grundfos, TEN et Watts (paragraphes 441, 442, 443, 444). De plus, M. B..., PDG de Brossette a confirmé dans son procès-verbal (annexe 23) : « *De Dietrich Thermique continue de vendre aux coopératives malgré nos messages de mécontentement (...) SD = Saunier Duval, Elm, DD (De Dietrich) poursuivent leurs relations avec les coopératives malgré les messages de la profession négocie* ».
 - Martin Belaysoud a explicitement combattu la politique commerciale de plusieurs fabricants vers les coopératives d'installateurs et les GSB tels que Elm Leblanc, Frisquet, Saunier Duval, Chaffoteaux et Maury (paragraphe 477). Elle a également exercé des menaces de rupture d'approvisionnement auprès des fabricants Acova, Grundfos (paragraphes 273, 296, 441), et Selles (paragraphe 298).
 - Richardson a multiplié les messages de désapprobation de la politique commerciale de plusieurs fabricants vers les coopératives d'installateurs et les GSB tels que Atlantic (paragraphe 151), Frisquet (paragraphe 477) , De Dietrich, Saunier Duval, Deville, Chaffoteaux et Maury (paragraphes 291, 290, 292, 294), Grundfos, Acova, Valentin, Selles et Jacob Delafon (paragraphes 266, 278, 279 et 286). Richardson a également menacé de rompre ses approvisionnements auprès des fabricants Giacomini (paragraphe 112), Grundfos et TEN (paragraphes 441, 442, 444).
 - Cobatri a multiplié les messages de désapprobation de la politique commerciale de plusieurs fabricants vers les coopératives d'installateurs et les GSB tels que Elm Leblanc, Chaffoteaux et Maury, Saunier Duval, Deville (paragraphes 291, 290, 292, 294), Acova (paragraphe 297) et Frisquet. Cobatri a menacé de déréférencement les fabricants Ten et Watts et déréférencé Giacomini. Enfin, Cobatri a mené les négociations relatives à l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de l'équipement sanitaire et de la robinetterie (paragraphes 236, 244, 270).
 - Descours et Cabaud a menacé de déréférencement les fabricants Saunier Duval Grundfos, Ten et Watts, directement ou à travers sa filiale Sogedesca (paragraphes 271, 441, 444).

- Anconetti Star a fait pression sur Chaffoteaux et Maury, Grundfos, Giacomini, Watts et Danfoss pour qu'ils cessent de livrer les coopératives d'installateurs dans le cadre des commissions de référencement du GSP (paragraphes 398 et 441).
 - Cédéo a contacté Saunier Duval afin de l'inciter à cesser sa politique de multidistribution (paragraphe 297).
 - Dupont Sanitaire Chauffage a contacté Frisquet afin de l'inciter à cesser sa politique de multidistribution (paragraphe 429).
 - Pastor a largement soutenu les négociations relatives à l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de l'équipement sanitaire et de la robinetterie (paragraphe 219).
920. De plus, le Conseil de la concurrence relève que la société Mano a très fortement réduit ses approvisionnements auprès de Grohe et Grundfos entre 1995 et 1996 pour quasiment cesser ses relations commerciales avec ces fournisseurs en 1997. La société Sesco 22 a adopté le même comportement vis-à-vis du fabricant Valentin à la même période. Or, ces fabricants ont fait l'objet d'une décision de « gel de commandes » d'un mois à l'occasion de la commission économique de la FNAS du 31 janvier 1996 et d'une surveillance systématique lors des autres réunions de la FNAS tout au long de l'année 1996. Ils ont par ailleurs confirmé avoir subi des pressions pour ne plus livrer les GSB et les coopératives d'installateurs de la part des grossistes de la FNAS.
921. En revanche, le dossier ne comporte pas d'éléments démontrant de manière précise que les sociétés Point P, Mano, Orvif, Equinoxe, Sesco 22 ont mis en œuvre les décisions prises. Les sociétés Orvif et Pastor justifient quant à elles avoir maintenu leurs relations commerciales avec les fournisseurs Acova, Grundfos, Valentin ou Grohe visées par les mesures de boycott prises au sein de la FNAS. Enfin, il conviendra également de tenir compte, au stade de la détermination de la sanction du fait que les sociétés Mano, Orvif, Equinoxe, Sesco 22 et Pastor sont des entreprises locales de petite taille (moins de 15 salariés) non sollicitées par les GSB.
922. En second lieu, le Conseil ne peut retenir les arguments des parties selon lesquelles les pratiques n'auraient pas eu d'effet sensible sur le marché.
923. En effet, il vient d'être constaté qu'une grande partie des décisions prises au sein des réunions de la FNAS a été mise en œuvre par les grossistes représentant les parts de marché les plus élevées sur les marchés de la distribution de produits sanitaires, chauffage et robinetterie. L'étude de marché réalisée par la société Développement-Construction en 1996 révèle que les principaux distributeurs français sur de produits sanitaires chauffage sont Brossette (ventes sanitaires-chauffage : 2700 MFF), Point P (ventes sanitaires-chauffage : 2200 MFF), Richardson (ventes sanitaires-chauffage : 950 MFF), Descours et Cabaud (ventes sanitaires-chauffage : 880 MFF), Porcher (ventes sanitaires-chauffage : 560 MFF) et Martin Belysoud (ventes sanitaires-chauffage : 520 MFF).
924. De surcroît, ces pratiques ont été conduites sous l'égide de la FNAS qui regroupe près de 80 à 90% des grossistes en France de sorte que les décisions prises au sein de cette organisation avaient nécessairement des répercussions sur l'ensemble du territoire national auprès de la très grande majorité des grossistes.
925. Les fabricants Danfoss, Valentin, Jacob Delafon, Sanijura, Néomédian, Atlantic, Acova, Desbordes, Villeroy & Boch et Grohe ont d'ailleurs confirmé, dans leurs observations

écrites, la réalité des pressions et des menaces de boycott qu'elles ont subies de la part des grossistes membres de la FNAS.

926. Il en résulte que sur le marché de l'approvisionnement, les menaces ou pratiques de boycott à l'encontre des fournisseurs ont effectivement limité les débouchés des fabricants n'ayant pas été en mesure de résister aux pressions des grossistes, et restreint les sources d'approvisionnement des GSB et des coopératives d'installateurs. Sur les marchés de la distribution, les pratiques relevées ont eu pour effet de freiner le développement des coopératives d'installateurs et des GSB et de limiter les choix des installateurs et des consommateurs souhaitant s'approvisionner auprès de ces deux circuits de distribution. Enfin, la suppression des tarifs publics de certains fabricants a pu avoir pour effet de limiter la transparence des prix sur les marchés de la distribution des produits en cause au détriment des installateurs et des consommateurs.
927. Compte tenu de l'ensemble de ce qui précède, il y a lieu de considérer que les pratiques concertées à l'occasion des réunions organisées par la FNAS auxquelles ont participé à plusieurs reprises les sociétés Brossette, Martin Belaysoud, Distribution Sanitaire Chauffage, Richardson, Point P, Discours et Cabaud, Anconetti Star, Mano, Orvif, Equinoxe, Sesco 22, Pastor, et Cobatri, ont eu non seulement pour objet mais également pour effet, avec une implication variable pour les sociétés mises en cause, de restreindre l'exercice du libre jeu de la concurrence sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de céramique sanitaire, chauffage et robinetterie.

§2. Sur l'entente sur les prix entre Richardson et Martin Belaysoud dans la zone Chambéry/Annecy (grief n°2)

928. Au titre du grief n° 2, il a été reproché « aux entreprises Richardson et Martin Belaysoud de s'être concertées afin de fixer les remises accordées aux installateurs sur les chaudières De Dietrich Thermique et les prix de vente à l'unité des chaudières murales à gaz sur le marché aval de la distribution des produits de chauffage dans la zone de chalandise Chambéry/Annecy ».

Les arguments des parties

929. Les sociétés Richardson et Martin Belaysoud contestent tout d'abord la portée des documents saisis. Elles font valoir d'une manière générale qu'il ne s'agit que de documents internes à la société Richardson, excluant toute preuve d'un accord de volontés émanant de la société Martin Belaysoud pour fixer le montant des remises sur les chaudières de marque De Dietrich Thermique et les prix de revente au détail des chaudières murales à gaz. La société Martin Belaysoud soutient qu'en effet, le Conseil de la concurrence a considéré dans sa décision du 23 février 2005 qu'il ne peut être constaté de concordance de volonté entre deux opérateurs lorsque le premier met en place unilatéralement une nouvelle politique et que le comportement de l'autre est, dans les faits, contraire à cette politique (Décision n°05-D-06).
930. Concernant l'accord sur le montant des remises sur les chaudières de marque De Dietrich, la société Richardson se prévaut d'une exclusivité territoriale que De Dietrich Thermique lui aurait consentie sur le secteur d'Annecy pour contester l'hypothèse même d'une entente avec un autre grossiste tel que De Dietrich. La société Martin Belaysoud considère également que la démonstration d'une éventuelle entente avec la société Richardson sur les remises relatives aux chaudières de marque De Dietrich Thermique ne saurait être démontrée.

931. Concernant l'accord sur les prix de revente des chaudières murales à gaz, la société Richardson précise qu'il ne s'agissait pas d'un accord anticoncurrentiel dans la mesure où l'*« accord [...] de ne pas dépasser 4200 FF à l'unité»* (paragraphe 319) portait en fait sur un prix *« maximum »* de revente, pratique licite au regard du droit de la concurrence. La société Martin Belaysoud conteste en revanche la réalité d'un tel accord puisque M. 45..., directeur de l'agence Richardson d'Annecy a lui-même reconnu que la société Martin Belaysoud *« cassait les prix »* (paragraphe 321), ce qui démontrerait l'exercice d'une véritable concurrence entre les grossistes dans ce secteur.
932. En tout état de cause, les deux parties soutiennent que les accords en cause n'ont pu avoir aucun effet anticoncurrentiel sur le marché, à savoir la seule zone d'Annecy, la société Martin Belaysoud n'ayant vendu que 11 chaudières De Dietrich Thermique entre 1993 et 1995 et 43 chaudières murales à gaz entre 1994 et 1995 revendues à un prix supérieur à 4200 FF sachant que 39 d'entre elles avaient été acquises par la société à un prix supérieur à 4200 FF.

L'appréciation du Conseil

933. A titre liminaire, le Conseil rappelle que l'article L. 420-1 du code de commerce interdit expressément les accords qui tendent à *« faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse»*. Aussi, le Conseil de la concurrence sanctionne-t-il tout accord ou pratique concertée ayant pour objet ou pour effet de fixer les prix minimum de revente au détail, que ce soit directement (Décision n°04-D-07) ou indirectement par le plafonnement du niveau des remises (Décision 93-D-40).
934. La preuve de telles pratiques d'entente anticoncurrentielle peut être rapportée par tous moyens. Lorsque cette preuve ne résulte pas d'éléments matériels directs, elle doit résulter de la réunion d'indices graves, précis et concordants démontrant l'accord de volonté des entreprises en cause d'adopter un comportement anticoncurrentiel sur le marché, conformément à la jurisprudence déjà citée.
935. La société Martin Belaysoud ne saurait se fonder sur la décision n°05-D-06 adoptée dans des circonstances d'espèce différentes des faits en cause, pour démontrer l'absence d'accord de volonté sur les prix et les remises entre elle et son concurrent. En effet, dans sa décision n°05-D-06, le Conseil de la concurrence était saisi d'une plainte d'un distributeur de chaussures qui dénonçait des pratiques d'entente verticale de prix imposés entre son fournisseur, le fabricant LVMH et ses distributeurs. Le Conseil a rejeté la saisine faute d'éléments probants puisque le plaignant avait lui-même apporté la preuve que, s'il avait bien eu communication, par LVMH, des coefficients multiplicateurs permettant de déterminer ses prix de vente au détail, il n'avait pas respecté, en pratique, les prix prétendument imposés du fabricant. En outre, il n'apportait aucun élément permettant de constater la mise en œuvre d'une police des prix de la part du fabricant LVMH auprès de ses distributeurs et l'instruction avait conclu à l'absence d'alignement significatif des prix sur le marché en cause. Le Conseil en a déduit qu'*« il ne peut être constaté de concordance de volonté entre un distributeur et un fabricant lorsque ce dernier met en place unilatéralement une nouvelle politique et que le comportement des distributeurs est, dans les faits, contraire à cette politique »*. Les circonstances de cette affaire sont en tous points étrangères à celles de l'espèce.
936. Dans cette dernière au contraire, le Conseil constate en premier lieu l'existence de trois rapports d'activité émanant du directeur de l'agence d'Annecy de la société Richardson parfaitement concordants, selon lesquels, à la suite d'une réunion avec les sociétés Brossette, Mestre et Martin Belaysoud Chambéry, les sociétés Richardson et Martin

Belaysoud se sont mises d'accord pour limiter le montant des remises accordées aux installateurs à « 25+10 » sur les chaudières De Dietrich Thermique en mars 1994 et pour fixer un prix minimum de revente des chaudières murales à gaz de « 4200 FF à l'unité avec le déconnecteur ». Ces rapports précisent que ces deux accords ont été respectés, l'accord sur les prix tout au long de l'année 1994 et l'accord sur les remises jusqu'en février 1995 au moins. L'existence de ces accords a enfin été confirmée par le directeur de l'agence de la société Richardson à Annecy dans le procès-verbal le concernant.

937. Ainsi, dans le rapport du mois de mars, le directeur de l'agence d'Annecy de la société Richardson écrit à sa direction générale : « *Comme M. Jean-Pierre U... me l'avait demandé, j'ai réussi à réunir mes principaux confrères de la place (...)* ». S'agissant de l'accord sur un plafond de remises, il précise « *M. 44..., directeur de Martin Belaysoud Chambéry s'est engagé à ne pas dépasser 25+10 sur De Dietrich* ». Il ajoute « *J'ai suggéré à mes confrères d'avoir un peu plus de sagesse sur les remises accordées aux installateurs en chaudières Ideal Standard et Chappée où la surenchère monte à 25+15 et qui perturbe mon marché De Dietrich Thermique où j'ai limité la remise à 25+10. J'espère avoir été entendu* ». S'agissant de l'accord sur les prix de revente au détail des chaudières murales à gaz, il ajoute « *Nous avons ébauché quelques accords, notamment sur les chaudières murales à gaz où nous nous sommes fixés un prix plancher de 4200 Francs avec déconnecteur. Il semble que cet accord soit respecté. Nous nous rencontrerons encore fin avril* ». Ces accords avec la société Martin Belaysoud étaient recherchés par la société Richardson au motif que ce concurrent était « *l'élément le plus perturbateur des marges* » (paragraphe 318) et qu'elle « *ne voulait pas que Martin Belaysoud casse les prix sur les chaudières De Dietrich sur lesquelles [elle s']étai[t] investi[e] financièrement et humainement* » (paragraphe 321).
938. De plus, il ressort du rapport d'activité adressé à la direction générale de la société Richardson en septembre 1994 que « *Martin Belaysoud respecte son engagement de ne pas dépasser 25+10 de remise en chaudières De Dietrich Thermique sur notre secteur (...) L'accord que nous avions passé courant mars en chaudières CMG de ne pas dépasser 4 200 frs à l'unité avec le déconnecteur semble respecté* » (paragraphe 319).
939. Enfin, le rapport de février 1995 confirme que Martin Belaysoud « *a un représentant qui tourne sur le bassin Annecien et pratique des prix relativement bas sauf en chaudières De Dietrich Thermique où les accords passés de ne pas remettre des remises supérieures à 25 + 10 sont respectés* ». En revanche, il est noté : « *Martin Belaysoud visite les plus gros installateurs du secteur et casse souvent les prix* » (paragraphe 320).
940. Ces indices graves, précis et concordants établissent l'existence d'une entente horizontale de prix entre les sociétés Richardson et Martin Belaysoud.
941. Concernant l'accord sur les remises, même à considérer l'existence d'une exclusivité licite accordée par la société De Dietrich Thermique à la société Richardson sur la zone d'Annecy, une telle circonstance ne saurait justifier la mise en place d'une entente sur les plafonds de remises accordées aux installateurs dans la zone.
942. Concernant l'accord sur les prix, l'argument de la société Richardson selon lequel il s'agirait d'un accord sur des prix maximum ne peut qu'être écarté. En effet, l'expression « *prix plancher* » et les explications de M. 45..., directeur de l'agence d'Annecy, montrent bien que l'accord avait pour objet et pour effet d'empêcher la fixation des prix à la baisse : « *Martin Belaysoud a semé la panique sur notre secteur. Martin Belaysoud n'a pas le droit de vendre sur mon secteur. Nous lui avons demandé*

de ne plus casser les prix sur mon secteur. Martin Belaysoud ne casse pas les prix sur les chaudières De Dietrich et respecte l'accord cote 60. » (paragraphe 321).

943. L'accord de volonté entre Richardson et Martin Belaysoud pour fixer un montant maximum de remises et un prix minimum de revente de « 4200 FF » sur les chaudières murales à gaz est donc démontré par le faisceau d'indices précité.
944. De plus, s'il est vrai que la société Martin Belaysoud a pratiqué un niveau de remises moyen sur les chaudières De Dietrich Thermique de « 25+12 » entre 1993 et 1995 dans la zone d'Annecy, il apparaît qu'en 1994, date de mise en œuvre des pratiques, Martin Belaysoud a décidé un niveau de remise inférieur à « 25+10 » dans deux cas sur cinq alors qu'elle ne l'avait jamais fait précédemment. De même, le Conseil de la concurrence relève que les quelques chaudières murales à gaz acquises par Martin Belaysoud à un prix inférieur à 4200 FF ont systématiquement été revendues au-delà du prix minimum de revente objet de l'accord.
945. Il est donc établi que les sociétés Richardson et Martin Belaysoud se sont concertées pour fixer un plafond de remise maximum accordé aux installateurs sur les chaudières de marque De Dietrich Thermique et pour fixer un prix minimum de revente des chaudières murales à gaz en 1994 sur la zone d'Annecy. Ces pratiques d'entente sur les prix constituent l'une des infractions les plus graves en droit de la concurrence puisqu'elles ont eu pour objet et pour effet de limiter la liberté commerciale des revendeurs, et partant d'affecter de manière directe (accord sur les prix) et indirecte (accord sur les remises) la libre fixation des prix sur le marché, en favorisant leur maintien à la hausse. En l'espèce, ces pratiques sont d'autant plus graves qu'elles sont le fait des grossistes importants sur la zone d'Annecy : en effet, M. Patrick G... a déclaré que « *Martin Belaysoud a une part de marché de 10 à 15 % sur les territoires où elle est implantée pour le marché du sanitaire-chauffage* » (annexe 27 cote 648) et le représentant de l'agence Richardson d'Annecy a précisé pour sa part que son entreprise disposait d'une part de marché de 15 % sur la Haute-Savoie (annexe 26 cote 636).
946. Le Conseil tiendra compte néanmoins, au stade de l'appréciation de la sanction, de l'effet limité de ces pratiques sur l'ensemble du marché de la distribution des produits de chauffage dans la zone d'Annecy compte tenu du faible nombre de chaudières concernées, de la présence d'autres revendeurs concurrents non parties à l'entente, et de la durée relativement courte des pratiques.

§3. Sur les groupements de référencement des grossistes (griefs n°4, 5 et 6)

947. Il a été fait grief aux membres des groupements Centramat (grief n°4), du Groupe national de la distribution du chauffage et du sanitaire (GSP) (grief n°5) et du Groupe Sanitaire Européen (GSE) (grief n°6) de s'être entendus pour d'une part, constituer un groupement fondé sur des conditions d'agrément discriminatoires vis-à-vis des grossistes acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs, et d'autre part avoir mis en œuvre, à travers leur groupement, des mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants acceptant d'approvisionner les GSB, les entreprises de vente par correspondance et les coopératives d'installateurs.
948. Avant toute analyse, il convient de rappeler que les sociétés Brossette et Emafu ne contestent pas le grief n°4 relatif au groupement Centramat.
949. En revanche, les autres parties contestent le bien fondé de chacun de ces griefs au regard des règles du droit de la concurrence applicable aux groupements de référencement (3.1), et considèrent en tout état de cause que la constitution de leur groupement était

tout à fait licite, les conditions d'agrément des membres n'étant pas discriminatoires (3.2), qu'en outre, les conditions de référencement des fabricants reposaient sur des motivations légitimes et non sur un objectif d'éviction des fournisseurs concernés de sorte que la politique commerciale de leur groupement n'était pas anticoncurrentielle (3.3).

3.1. Sur les règles du droit de la concurrence applicable aux groupements de référencement

950. En premier lieu, les sociétés Artisans du Velay, Comap, Ets Jacques Bayart et fils, VF Confort, Eutec, Equipement thermique Boulay Frères, Comap, Prothermic, Bodinier Oger, Batimantes, Sodiatec, Moy Sanitaire Chauffage, ICSC, SFCP, Equinoxe, Céditherm, COMET, Comptoir Forestier, CDM, Yonnelec, Sanichaud, Baudry, GBC, Martin Belaysoud contestent que les pratiques anticoncurrentielles mises en œuvre par les groupements Centramat, GSP et GSE, puissent être imputables aux membres de ces groupements au seul motif qu'ils étaient adhérents du groupement. De plus, dans la mesure où les groupements Centramat et GSP ont juridiquement disparu à la suite d'une radiation du registre du commerce et des sociétés, les adhérents de ces groupements ne sauraient se voir imputer les griefs liés aux pratiques mises en œuvre au sein de ces groupements car ils n'assurent pas la continuité économique et fonctionnelle de ces groupements.
951. Le GSP a été radié du registre du commerce et des sociétés le 5 avril 2001, et le groupement Centramat le 27 août 2001. De plus, il est exact que les sociétés membres de ces groupements n'en ont pas assuré la continuité économique et fonctionnelle au sens de la jurisprudence du TPICE, Enichem Anic Spa du 17 décembre 1991, de sorte qu'elles ne peuvent se voir imputer des pratiques mises en œuvre unilatéralement par ces groupements. En revanche, il y a lieu de rechercher si les sociétés membres des groupements Centramat, GSP et GSE ont, en unissant leur volonté, participé à la mise en œuvre des pratiques anticoncurrentielles décidées au sein desdits groupements.
952. En deuxième lieu, les sociétés Batimantes, Sodiatec, Moy Sanitaire Chauffage, ICSC, SFCP, Anconetti Star et Mafart membres du GSP, ainsi que les sociétés Equinoxe, Céditherm et COMET, membres de Centramat, affirment que la constitution d'un groupement d'achats ou de référencement n'est pas anticoncurrentielle en soi. Elles invoquent les lignes directrices de la Commission européenne sur l'applicabilité de l'article 81 CE aux accords de coopération horizontale dont il résulte que la constitution de groupement de référencement fait l'objet d'une analyse positive (JOCE C/3 du 06.01.2001, point 116). De même, elles rappellent que le Conseil de la concurrence estime que « *le fait pour les distributeurs indépendants de se regrouper dans une centrale pour négocier des accords de référencement n'est pas en lui-même prohibé par les dispositions du titre III de l'ordonnance du 1 décembre 1986* » et qu'« *il est loisible à des entreprises de constituer entre elles des groupements et d'en limiter l'accès à leur gré, sous réserve de ne pas porter atteinte au fonctionnement de la libre concurrence* » (Décisions °94-D-60, n°99-D-01, n°01-D-70).
953. Les sociétés Prothermie et Thermic Anjou, membres de Centramat, précisent que, même si la constitution d'une entreprise commune n'a pas de caractère illicite, il est toutefois possible que le groupement soit sanctionné s'il a été utilisé pour mettre en œuvre des pratiques anticoncurrentielles (Décisions n°88-D-37 et n°03-D-07). Or, l'ensemble des parties soutient que les décisions prises au sein des groupements n'ont pas d'objet ni d'effet anticoncurrentiel « *dès lors qu'il est établi, d'une part, que les distributeurs indépendants regroupés sont restés libres de s'approvisionner en produits*

du fournisseur en dehors de la centrale et d'autre part, que les produits déréférencés n'ont pas disparu des linéaires des distributeurs et ont continué d'être commercialisés ; qu'en effet, dans ce cas, la capacité du fournisseur à accéder aux consommateurs n'a pas été limitée » (Décision n°94-D-60).

954. En réponse à ces arguments, le Conseil confirme qu'en droit communautaire, la communication de la Commission des Communautés européennes n° 2001/C3/02 concernant les lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 81 du Traité CE aux accords de coopération horizontale indique que « *Les accords d'achat ne relèvent par nature de l'article 81, que lorsque la coopération ne porte pas vraiment sur des achats groupés, mais qu'elle est utilisée pour parvenir à une entente déguisée, c'est-à-dire à des pratiques normalement interdites, telles la fixation des prix, la limitation de la production ou la répartition des marchés.* » (§ 124). Dans ce cas, la communication précise qu'« *aucune exemption n'est envisageable si la possibilité est donnée aux parties d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause* », cette appréciation portant à la fois sur les marchés d'achat et sur les marchés de vente des produits (§ 134).
955. Le Conseil de la concurrence a rappelé dans sa décision n°05-D-62 sa jurisprudence traditionnelle selon laquelle la recherche, par des distributeurs, des meilleures conditions d'achat, dans le cadre d'une centrale d'achat pour négocier des accords de référencement, n'est pas en soi anticoncurrentielle car elle témoigne de la vigueur avec laquelle certains secteurs des industries de biens de grande consommation, d'une part, et de la distribution, d'autre part, peuvent se confronter. Cependant, les activités de centrales d'achat regroupant des distributeurs concurrents au stade de la revente et visant, dans le cadre d'un regroupement, à obtenir certaines conditions tarifaires communes de leurs fournisseurs et à coordonner les conditions dans lesquelles les membres du groupement commercialisent différents produits peuvent être prohibées par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce et 81§1 CE dans la mesure où elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence. Dans les avis du 30 octobre 1986 relatifs aux pratiques commerciales des centrales d'achats Di-Fra, Arco Association et Serfaal, la Commission de la concurrence a donc considéré qu'il convient d'examiner les statuts du groupement pour vérifier s'il est anticoncurrentiel par son objet, et de constater si, par certains des comportements qu'il a suscités, ce groupement a invité ses adhérents à s'engager dans des actions communes pouvant avoir pour effet de fausser et de restreindre le jeu de la concurrence.
956. A cet égard, le Conseil de la concurrence vérifie que les critères de sélection des membres du groupement sont transparents, objectifs et non discriminatoires et que les distributeurs indépendants regroupés sont restés libres de s'approvisionner en produits du fournisseur en dehors du groupement (Décisions n°94-D-60 et n°99-D-01).
957. S'agissant des actions communes mises en œuvre au sein du groupement, le Conseil a précisé que le fait pour un groupement de référencement de faire savoir aux fournisseurs qu'il entend négocier des ristournes supplémentaires ou subordonner la poursuite des relations commerciales déjà nouées à l'acceptation de conditions supplémentaires sans contrepartie réelle, pourrait être prohibé par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce si ces demandes avaient pour objet et pour effet de restreindre l'accès des fournisseurs aux consommateurs. De même s'il est démontré que les distributeurs ont utilisé leur groupement pour échanger des informations en vue d'harmoniser leurs conditions d'achats dont dépendent en partie les prix proposés aux

consommateurs, de telles pratiques fausseraient le jeu de la concurrence sur les marchés de la distribution des produits en cause (décision n°05-D-62)

958. Le Conseil de la concurrence a également considéré que constitue une pratique concertée prohibée le fait pour un groupement d'achat ou de référencement et ses membres de faire obstacle aux livraisons d'un fournisseur à des distributeurs ou à des circuits de distribution concurrents (Avis de la Commission de la concurrence du 30 octobre 1986 relatifs aux pratiques commerciales des centrales d'achats Di-Fra, Arco Association et Serfaal).
959. Enfin, le Conseil sanctionne traditionnellement le fait pour une centrale d'achat ou de référencement d'organiser entre les distributeurs indépendants qu'elle regroupe le boycott des produits d'un fournisseur qu'elle avait référencés pour la période en cours et l'élimination de ces produits de leurs linéaires puisqu'elle a pour objet et pour effet de limiter artificiellement l'accès du fournisseur au marché (Décisions n°94-D-60, n°99-D-01 et n°05-D-33).
960. En troisième lieu, l'ensemble des parties reprend les arguments, déjà invoqués à propos des griefs n°1 et 3, tirés de ce que l'accord de volonté devrait être démontré selon les critères de la jurisprudence du Tribunal de Première Instance des Communautés Européennes (TPICE, Bayer AG, 26 octobre 2000 citée plus haut) et de la décision du Conseil n°05-D-06 déjà citée. La présente décision s'est déjà expliquée sur ces points (paragraphes 682, 935 - 936).
961. En quatrième lieu, il convient de considérer que l'adhésion des parties aux groupements d'achat démontre, par elle-même, la volonté des parties de respecter les statuts du groupement. Le fait qu'elles n'aient pas participé à la rédaction de ces statuts n'a aucune incidence sur leur acceptation. Il convient donc d'écartier les arguments selon lesquels, n'ayant pas été membres du groupement depuis son origine, les entreprises ne sauraient se voir imputer leur participation à une entente fondée sur le caractère anticoncurrentiel des statuts du groupement.

3.2. Sur la constitution du groupement et les conditions d'agrément de ses membres

- ♦ Sur le groupement Centramat (grief n°4)

Les arguments des parties

962. Les sociétés Equinoxe, Céditherm, Comet, Prothermie, Thermic Anjou, Ets Jacques Bayart et fils, Bodinier Oger, Eutec, Equipement Thermique Boulay Frères, Ets Jacques Bayart et fils et VF Confort soutiennent que le groupement n'était pas fondé sur des conditions d'agrément discriminatoires vis-à-vis des grossistes acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs. En effet, selon l'article 8 des statuts de Centramat, peuvent devenir associés du groupement, sans discrimination, tous « *les professionnels du matériel thermique, ayant la qualité de commerçants qu'ils soient constructeurs ou distributeurs, qu'ils soient personnes physiques ou morales. Ils doivent disposer d'un personnel qualifié, avoir une parfaite connaissance des réglementations, et assurer le fonctionnement, l'entretien et le service après-vente de ces matériels*indépendant, spécialiste chauffage et être présent sur une zone où n'est pas implanté un autre gérant Centramat- 963. Les sociétés Equinoxe, Bodinier-Oger, Céditherm et Comet précisent d'ailleurs qu'il était notoire que plusieurs grossistes appartenant au groupement vendaient à des GSB,

en particulier la société Céditherm qui, avant comme après son adhésion en 1996, vendait aux magasins Leroy Merlin opérant dans sa zone de chalandise. De même, les sociétés Bodinier Oger et TPLC démontrent qu'elles avaient des relations commerciales avec certaines coopératives et/ou GSB à l'époque des faits, et qu'elles n'ont jamais fait l'objet d'une menace d'exclusion du groupement de ce fait.

L'appréciation du Conseil

964. Les articles 8 et 9 des statuts précisent que « *tous les professionnels du matériel thermique ayant la qualité de commerçant* » peuvent devenir membres du groupement Centramat, et ne peuvent être exclus par décision des associés que pour cause d'« *infractions aux règles du marché, achats jugés insuffisants et absences répétées aux réunions* ». Par conséquent, les statuts du groupement ne restreignent pas l'accès des grossistes acceptant de livrer les coopératives d'installateurs et les GSB et posent des conditions d'adhésion objectives, transparentes et non discriminatoires. De plus, le Conseil relève que, dans les faits, les sociétés Céditherm et TPLC démontrent, sur la base d'éléments comptables, avoir régulièrement vendu des produits de chauffage à plusieurs GSB. Or, aucun élément du dossier ne fait état de mesures de rétorsion de la part du groupement Centramat ou ses membres à leur encontre.
965. Le Conseil en déduit qu'il n'est pas établi que le groupement Centramat soit fondé sur des conditions d'agrément discriminatoires vis-à-vis des grossistes acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs.

♦ Sur le GSP (grief n°5)

966. Les statuts et le règlement intérieur du GSP ne comportent pas de clauses de nature anticoncurrentielle au regard de la sélection des membres du groupement (paragraphe 369). Les sociétés Comptoir Forestier, CDM, Yonnelec, Sanichaud, GBC, Baudry, SFCP et Batimantes démontrent, sur la base d'éléments comptables, avoir entretenu des relations commerciales avec les GSB malgré leur appartenance au GSP de sorte qu'il n'est pas établi que le groupement GSP soit fondé sur des conditions d'agrément discriminatoires vis-à-vis des grossistes acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs.

♦ Sur le GSE (grief n°6)

Les arguments des parties

967. La société Escoula conteste l'existence d'une condition d'agrément dans les statuts du GSE relative à l'interdiction pour les grossistes membres de livrer les GSB et les coopératives d'installateurs. Les conditions d'agrément seraient en réalité les suivantes : l'examen de la situation financière et commerciale de la société, sa représentativité sur le marché régional, ses capacités de relations humaines, l'existence d'une certaine pérennité et une bonne assise financière.
968. Le GSE et les sociétés Sesco 22, Sesco 35, Mano, Orvif, Balitrand, Verney et Rousselot admettent néanmoins que le règlement initial du groupement comportait une référence au respect de la filière professionnelle, ce qui explique les déclarations de M.47... selon lesquelles « *les membres ne vendent pas aux GSB ni à la VPC. Je ne sais pas si les adhérents vendent aux coopératives d'installateurs. Lorsqu'une entreprise veut adhérer au GSE, on lui demande entre autres avec qui elle commercialise, quelles sont les marques qui sont distribuées par cette entreprise* ».

969. Toutefois, cette disposition n'aurait jamais été appliquée en pratique puisqu'aucun refus d'adhésion n'a été motivé par le fait que le candidat vendait aux GSB ou aux coopératives. Au contraire, la société Chauffage Gaz a été admise alors qu'il était notoire qu'elle vendait aux GSB. De plus, la société Disque Bleu aurait toujours eu dans sa clientèle des relations commerciales avec les GSB telles que Bricomarché, Bricorama, Castorama et Bati-Leclerc. En outre, si les sociétés Sesco, Orvif, Balitrand et les Ets Verney n'ont pas vendu aux coopératives, cela résulte du simple fait qu'il n'en existait pas dans leur zone géographique. Par conséquent, il ne serait pas démontré que le groupement GSE soit fondé sur des conditions d'agrément discriminatoires vis-à-vis des grossistes acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs.

L'appréciation du Conseil de la concurrence

970. L'article 2 des statuts du GSE ne comporte aucune clause d'agrément d'un nouvel associé fondée sur l'interdiction de livrer les GSB et les coopératives d'installateurs (paragraphes 358). Les sociétés Disque Bleu, Sesco, Orvif, Balitrand et les Ets Verney démontrent sur la base d'éléments comptables et des attestations de plusieurs responsables de GSB, avoir effectivement entretenu des relations commerciales avec certaines GSB et/ou coopératives entre 1994 et 1998 sans être exclues du groupement. Il n'est donc pas établi que le GSE soit fondé sur des conditions d'agrément discriminatoires vis-à-vis des grossistes acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs.

3.3. Sur la politique commerciale du groupement

971. Il convient de vérifier si, non pas en raison de leurs statuts mais par certains comportements qu'ils ont suscités, les groupements Centramat, GSP et GSE ont invité leurs adhérents à mettre en œuvre une politique commerciale ayant pour objet ou pour effet de fausser et de restreindre le jeu de la concurrence, au travers d'actions communes menées à l'encontre des fabricants acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs notamment.

a) Sur la politique commerciale de Centramat (grief n°4)

972. Les sociétés membres du groupement Centramat contestent que l'élaboration de la charte Centramat caractérise une entente entre les membres de Centramat ayant eu un objet et un effet anticoncurrentiel (i) et réfutent avoir mis en œuvre des mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants ayant refusé de signer la charte Centramat (ii).

♦ Sur la charte Centramat

Les arguments des parties

973. Certaines parties contestent l'objet anticoncurrentiel de la charte Centramat, que ce soit la « charte pour un respect du circuit professionnel » dans ses 1^e ou 2^e versions ou la « Charte Loyale Partenaire ». En outre, les parties considèrent qu'elles n'ont pas participé à la rédaction de ces chartes et qu'elles n'en avaient pas connaissance.

i) Sur l'objet anticoncurrentiel de la charte Centramat

974. Les sociétés Equinoxe, Céditherm, Comet, Ets Jacques Bayart et fils, Eutec, Equipement Thermique Boulay Frères et VF Confort soutiennent que la charte Centramat n'avait pas d'objet anticoncurrentiel, qu'il s'agisse de la « charte pour un respect du circuit professionnel » 1^e version (paragraphe 329) ou 2^e version (paragraphe 330) que de la 3^e version intitulée « Charte Loyale Partenaire » (paragraphes 331, 332,

333). En effet, le non-référencement des fabricants reposait, selon elles, sur des motivations légitimes sans lien avec un prétexte objectif d'éviction du marché puisqu'elle avait seulement pour objet la structuration d'un partenariat entre Centramat, ses membres et certains fournisseurs, afin de promouvoir des services au profit des installateurs et des consommateurs en contrepartie d'actions promotionnelles de la part des fournisseurs. En ce sens, la dernière version de la charte établirait de véritables engagements réciproques de la part des grossistes et des fournisseurs.

975. Elles précisent que si les signataires de la charte bénéficiaient automatiquement d'actions commerciales, les non-signataires n'étaient toutefois pas exclus du partenariat commercial avec le groupement Centramat car la conclusion d'accords commerciaux était indépendante de la signature ou non de la charte. A cet égard, l'apposition de simples réserves sur la charte comme l'ont fait les sociétés Isotip et Zehnder n'a eu aucune influence sur leur référencement auprès du groupement.
976. En tout état de cause, elles considèrent que les conditions de vente catégorielles à destination des grossistes, détaillants et GSB seraient licites au regard de la législation commerciale (circulaire Dutreil du 16 mai 2003), reconnaissant la spécificité des services offerts par les grossistes (service technique et d'assistance, prestations de conseil aux installateurs, comparaison technique des produits, recommandations). Par conséquent, même si Centramat avait obtenu des conditions d'exclusivité avec certains fournisseurs au moyen de sa charte, cette situation serait justifiée par l'existence d'exigences particulières mises à la charge des négociants.
977. En revanche, d'autres parties admettent l'objet anticoncurrentiel de chacune des chartes établies par Centramat ou de l'une d'entre elles. La société Elco précise que, si la 1^e et la 3^e version de la charte avaient clairement un objet anticoncurrentiel, tel n'était pas le cas de la 2^e version de la charte (paragraphe 330). En effet, par cette charte, le négociant grossiste s'engagerait seulement à ne pas procéder à des ventes actives par opposition aux ventes passives. Or, une telle restriction des ventes n'a pas d'objet anticoncurrentiel puisqu'elle laisse la possibilité aux fabricants de répondre aux demandes des GSB et des coopératives d'installateurs. La société Bodinier Oger affirme toutefois que, quelle que soit sa version, la charte avait pour objet d'interdire aux adhérents de vendre à des GSB ou à des coopératives d'installateurs. Cependant, elle précise que les principaux auteurs de cette charte étaient Monsieur Lionel L... et le prestataire de services Gerco mais que la plupart des membres ignorait leur politique.

L'appréciation du Conseil

978. Le Conseil rappelle qu'en vertu de la jurisprudence déjà citée (paragraphe 958), constitue une pratique concertée prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce, le fait pour un groupement d'achat ou de référencement et ses membres de faire obstacle aux livraisons d'un fournisseur à des distributeurs ou à des circuits de distribution concurrents. En outre, le juge communautaire a précisé que « *le maintien d'une forme de distribution traditionnelle ne peut se justifier par la seule nécessité de la protéger contre les prix inférieurs pratiqués par d'autres formes de distribution* » (CJCE, 25 octobre 1983, aff. 107/82, TPICE, 27 février 1992, aff T 19/91).
979. En l'espèce, le référencement des fabricants de produits de marque était réalisé directement par le groupement Centramat, et non par le Gerco qui assurait seulement le référencement des fabricants de produits banalisés (paragraphe 324). De plus, le fournisseur idéal référencé par le groupement Centramat était défini sur la base de 10 critères dont le fait d'être « *4. exclusivement sur le circuit 'Distribution/négoce'* » et « *10. d'adhérer à la charte Centramat* » (paragraphe 325).

980. A cet égard, la 1^{ère} version de la charte, intitulée « *CHARTE POUR UN RESPECT DU CIRCUIT PROFESSIONNEL* », a été arrêtée le 14 octobre 1995 et précise que les fournisseurs « *s'engagent à ne pas diffuser sur le marché français – directement ou indirectement – leurs produits en dehors du circuit professionnel, en particulier auprès des grandes surfaces de bricolage (GSB) et des coopératives d'installateurs d'artisans* » (paragraphe 329). Cette charte a fait l'objet d'un communiqué de presse repris dans « *Le Journal du Négociant* » le 1^{er} novembre 1995 intitulé « *MESSIEURS LES FOURNISSEURS : CHOISISSEZ VOTRE CAMP !* » (paragraphe 338). Dans ce communiqué, M. L... rappelle notamment que la charte a été envoyée à quarante huit fabricants français et étrangers, et que l'objectif de la charte est « *d'affirmer la prééminence du circuit de négoce-professionnel spécialisé dans la chaîne fabricant-installateur. Les adhérents de Centramat entendent ainsi préserver leurs spécificités techniques et de service en évitant de retrouver les marques dont ils assurent la promotion (et la prescription) dans des circuits de vente parallèles dont l'objet est différent du commerce de gros : Vente directe aux particuliers par les GSB, Concurrence déloyale (aides, fiscalité différente...) pour les coopératives d'installateurs (...) Centramat donnera la préférence aux fabricants signataires* ». La première version de la charte Centramat a donc expressément pour objet de faire obstacle aux livraisons des fabricants aux circuits de distribution concurrents des grossistes, notamment les GSB et les coopératives d'installateurs.
981. La deuxième version de la charte intitulée « *CHARTE POUR UN RESPECT DU CIRCUIT PROFESSIONNEL* », entend modifier la première version de la charte à la suite de plusieurs courriers de fournisseurs indiquant à Centramat le contenu illégal de la première version au regard des titres III et IV de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 (paragraphe 330). Les termes : « *s'engagent à ne pas diffuser leurs produits (...) auprès des GSB et des coopératives d'installateurs d'artisans* » deviennent « *s'engagent à ne pas développer de politique commerciale active en dehors du circuit de distribution, en particulier auprès des GSB et des coopératives d'artisans* »
982. La société Elco soutient qu'une telle restriction des ventes dans le cadre d'un accord vertical n'a pas d'objet anticoncurrentiel puisqu'elle laisse la possibilité aux fabricants de répondre aux demandes des GSB et des coopératives d'installateurs. Cependant, le Conseil rappelle qu'en vertu du règlement n°2790/99 de la Commission européenne concernant l'application de l'article 81§3 du traité CE à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées, qui doit lui servir de guide d'analyse utile, les accords verticaux restreignant les ventes passives sont prohibés par l'article 81§1 du traité CE en ce qu'ils ont un objet anticoncurrentiel. Le règlement prévoit simplement la possibilité pour de tels accords d'être exemptés au titre de l'article 81§3 du traité CE dans certaines conditions. Or, ces conditions ne sont pas remplies dans le cas de Centramat puisqu'en vertu de l'article 2§2 du règlement « *L'exemption prévue au paragraphe 1 s'applique uniquement aux accords verticaux conclus entre une association d'entreprises et ses membres, ou entre une telle association et ses fournisseurs, si tous ses membres sont détaillants de biens (...)* ». En effet, en l'espèce, il n'est pas contesté que les adhérents de Centramat sont tous des négociants grossistes, qui ne sont pas, par définition, détaillants de biens.
983. Au surplus, il apparaît que les termes de la charte n'ont été modifiés que pour dissimuler l'objet anticoncurrentiel de cette charte, M. L... ayant précisé à l'occasion de ses vœux pour l'année 1996 auxquels était jointe la deuxième version de la charte qu' « *il s'agit pour Centramat d'être crédible. C'est pourquoi je vous demande en 1996 de favoriser ouvertement les fabricants qui ont signé notre charte et de ne pas hésiter à*

sacrifier un fournisseur de produits banalisés qui se « commet » en GSB (...) » (paragraphe 339). Ceci est confirmé par le communiqué de presse envoyé à la revue « Market Février/Mars 1996 » intitulé « *Centramat : GUERRE GSB-COOPERATIVE/NEGOCES* » (paragraphe 340).

984. Il en résulte que la seconde version de la charte Centramat a également un objet anticoncurrentiel et ne peut bénéficier de l'exemption catégorielle prévue par le règlement n°2790/99 précité.
985. Enfin, le Conseil constate que la troisième version de la charte intitulée « *CHARTE LOYALE PARTENAIRES* » met en place une relation de partenariat réciproque entre les fournisseurs et les associés Centramat selon laquelle les fournisseurs partenaires s'engagent à « *1. Ne pas diffuser directement ou indirectement [leurs produits] en dehors du circuit professionnel, et en particulier auprès des grandes surfaces (GSB) et des coopératives d'installateurs (...) 3. Participer activement aux actions commerciales conduites par Centramat et respecter le caractère 'unique et protégé' de ces actions (...)*1. Faire que le plus grand nombre d'entre [eux] choisissent les fournisseurs signataires. Orienter [leurs] achats vers ces fournisseurs. Faire adhérer les nouveaux associés Centramat au référencement des fournisseurs signataires... » (paragraphes 331, 332, 333). Cette troisième version de la charte Centramat a donc également pour objet de faire obstacle aux livraisons des fabricants aux circuits de distribution concurrents des grossistes, notamment les GSB et les coopératives d'installateurs.
986. M. L..., gérant du groupement Centramat a précisé les justifications de ces chartes de la manière suivante : « *(...) nous vivons très mal le fait de retrouver les mêmes produits et les mêmes marques dans des circuits de distribution qui n'ont pas ces mêmes contraintes et qui pour certains bénéficient d'avantages fiscaux que nous n'avons pas. En ce qui concerne les GSB, on fait pression sur nos fabricants en raison d'un problème de réglementation. Nos clients installateurs et nous devons vérifier que certaines normes sont respectées, surtout pour le chauffage au gaz. On cherche à éviter que les mêmes produits soient commercialisés dans deux circuits différents, l'un sans contraintes apparentes. Nous voulons que les fabricants mettent aux circuits les mêmes charges (...) Un fabricant qui démarche C2A doit un faire un choix : la coopérative ou ma société (...)* » (paragraphe 326).
987. C'est bien la preuve que le référencement des fabricants par Centramat leur impose de réservier aux seuls négociants grossistes la distribution de leurs produits à l'exclusion des coopératives d'installateurs, qui compte tenu de leur statut fiscal pratiquent des prix 10 à 15% moins chers, et des GSB qui n'auraient pas à subir les mêmes contraintes réglementaires que les grossistes, alors même qu'il a d'ores et déjà été constaté que la réglementation en cause s'applique à tous les circuits de distribution de la même manière et qu'elle n'interdit ni ne restreint la vente de produits de chauffage en GSB (paragraphes 6, 55 à 62).
988. L'objet anticoncurrentiel des chartes Centramat, première, deuxième et troisième versions est dès lors établi.
989. Même à considérer que certains fabricants n'ayant pas signé la charte aient néanmoins été référencés par le groupement Centramat, cette circonstance ne saurait écarter l'objet anticoncurrentiel des différentes versions de la charte Centramat et ne pourra qu'être prise en compte au stade de l'appréciation des effets des pratiques anticoncurrentielles en cause. A cet égard, le TPICE a rappelé dans un arrêt du 27 juillet 2005 que « *dès lors qu'il est établi que l'objet d'un accord constitue, par nature, une restriction de la*

concurrence, cet accord ne saurait, en application d'une règle de raison (rule of reason), échapper aux prescriptions de l'article 81,§ 1, CE, en raison du fait qu'il poursuivrait également d'autres objectifs » (aff T-49/02 à 51/02).

ii) Sur l'accord de volonté des associés de Centramat en faveur de la charte

Les arguments des parties

990. Selon les sociétés Equinoxe, Céditherm, Comet, Jacques Bayart et fils, Eutec, Equipement Thermique Boulay Frères et VF Confort, l'élaboration de la charte résulterait de la seule idée du gérant, M. L..., avec une collaboration particulièrement active du prestataire de service et non de ses associés. De plus, les parties réfutent avoir participé de manière individuelle et active à l'élaboration et à la validation de cette charte de sorte qu'aucun accord de volonté de leur part en faveur de cette charte ne pourrait être démontré. Enfin, certaines parties soutiennent qu'elles n'avaient pas l'intention de porter atteinte à la concurrence dans le cadre du groupement Centramat

L'appréciation du Conseil

991. Il a d'ores et déjà été précisé que l'accord de volonté est démontré dans le cadre d'une entente anticoncurrentielle horizontale par la participation à plusieurs réunions ayant le même objet anticoncurrentiel ou, si elle n'a participé qu'à une seule réunion par la diffusion des consignes adoptées ou par l'application des mesures décidées à l'occasion de l'une de ces réunions (paragraphe 687). En outre, le TPICE a rappelé récemment à des entreprises qui faisaient valoir leur petite taille pour plaider la méconnaissance du droit et donc l'absence d'intention de porter atteinte à la concurrence que, « *pour qu'une infraction aux règles de concurrence du traité CE puisse être considérée comme ayant été commise de propos délibéré, il suffit que l'entreprise n'ait pu ignorer que la conduite incriminée avait pour objet de restreindre la concurrence* » (TPICE, 27 juillet 2005, aff T-49/02 à 51/02).

992. Or, en l'espèce, le Conseil constate que les associés du groupement Centramat ne pouvaient ignorer le caractère anticoncurrentiel des chartes élaborées au sein de leur groupement, compte tenu du libellé même de la charte Centramat et du fait qu'elles avaient veillé à contourner les dispositions de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986. De plus, il ressort des comptes-rendus des réunions Centramat que tous les adhérents de Centramat, à l'exclusion de Eutec, ont participé à plusieurs réunions ayant pour objet l'adoption de la charte Centramat, la mise au point du contenu de la charte et l'évocation des actions de Centramat auprès des fabricants pour obtenir la signature de la charte (paragraphes 335 et 336) ainsi qu'il est récapitulé ci-après :

Tableau récapitulatif de la participation des associés aux réunions de juin 95 à février 97

Associés\Réunions	8-11.06.95	13.12.95	7.02.96	3.04.96	23.04.96	7.06.96	21.11.96	10.12.96	4.02.97
J. Bayart	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Bodinier Oger	X	X	X	X		X	X	X	X
Boulay Frères	X	X	X	X		X	X	X	X
Céditherm							X	X	
DE LA TOUR M.	X	X	X	X		X	X		X
DROME Chauffage	X	X		X		X	X	X	X
ELECTRO Thermique	X	X	X	X		X	X		X
Equinoxe	X		X	X	X	X	X	X	X
Eutec									
Le Goff			X	X		X	X	X	
Menguy Diffusion	X	X		X		X	X		
Normatec	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Prothermic	X	X	X	X		X	X	X	X
Prothermie	X	X	X	X	X	X	X	X	X
SIBAM	X	X	X	X		X	X	X	X
Thermic Anjou	X	X	X	X		X	X	X	X
TPLC	X		X	X		X	X	X	X
VF Confort	X		X	X		X	X		X

993. Enfin, un courrier de M. L... du 19 octobre 1995 adressé à l'ensemble des adhérents de Centramat indique que la charte pour un respect du circuit professionnel, première version «*a été adoptée à l'unanimité lors de l'assemblée générale de Tours et confirmée par tous à l'occasion de la dernière réunion*». De même, il a été démontré que la deuxième version de la charte a été communiquée à tous les adhérents du groupement lors de l'envoi des vœux de M. L... par courrier du 5 janvier 1996 (paragraphe 339). Quant à la troisième version de la charte, elle mentionne expressément le nom de chaque adhérent de Centramat, à l'exception de la société Eutec, ainsi qu'un certain nombre d'engagements auprès des fabricants partenaires qu'ils conviennent, par cette charte, de respecter.

994. A l'exception de la société Eutec, les entreprises J.Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Céditherm, De Latour Midel, Drome Chauffage, Electro Thermique, Equinoxe, Le Goff, Menguy Diffusion, Normatec, Prothermic, Prothermie, SIBAM, Thermic Anjou, TPLC et VF Confort ont donc approuvé la politique commerciale de Centramat en participant à l'élaboration et/ou l'adoption des chartes Centramat.

995. Or, il a été démontré que ces chartes ont un objet anticoncurrentiel puisqu'elles permettaient au groupement Centramat et ses membres de faire obstacle aux livraisons des fabricants à des circuits de distribution concurrents des grossistes compte tenu de leur politique de prix bas. Il ressort en outre du dossier qu'au moins 23 fabricants ont accepté de signer la charte Centramat toutes versions confondues (paragraphe 345) de sorte que l'élaboration et la diffusion des chartes Centramat ont nécessairement eu un effet anticoncurrentiel. Ces pratiques sont donc prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce.

- ♦ Sur les mesures de rétorsion mises en œuvre au sein du groupement Centramat

Les arguments des parties

996. Les sociétés Prothermie et Thermic Anjou contestent que l'allégation selon laquelle les membres du groupement auraient soumis la conclusion de leurs accords commerciaux à la condition que le fabricant soit signataire de la charte est fausse. En matière de produits banalisés, des accords commerciaux ont été renouvelés avec les fournisseurs Davilor, Tubest, Roth et Thermador alors même qu'ils n'étaient pas signataires de la charte. Quant aux produits de marque, le fabricant évincé Faral était signataire de la charte contrairement aux fournisseurs Grundfos, Acome, Salmson, Technibel, Vaillant et Wilo qui eux ne l'étaient pas et n'ont pas, pour autant, été déréférencés.
997. Les sociétés Equinoxe, Céditherm, Comet, Ets Jacques Bayart et fils, Eutec, Equipement Thermique Boulay Frères et VF Confort rappellent que des accords commerciaux ont été conclus avec des fabricants ayant signé la charte Centramat tout en ayant émis des réserves. Il en est ainsi des fabricants Isotip et Zehnder qui entretenaient des relations commerciales respectivement avec les coopératives d'installateurs ORCAB et COVAP.
998. Les parties précisent en outre qu'elles n'étaient pas tenues par les accords de référencement du groupement Centramat et qu'en tout état de cause, elles ont maintenu des relations commerciales avec des fournisseurs non signataires de la charte, de sorte qu'elles n'auraient pas contribué à la mise en œuvre des mesures de rétorsion.

TABLEAU RECAPITULATIF DES RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LES ADHERENTS CENTRAMAT ET CERTAINS FOURNISSEURS

Associés Centramat	Maintien des relations commerciales avec un fournisseur déréférencé non signataire	Maintien des relations commerciales avec des fournisseurs non-signataires	Maintien des relations commerciales avec des fournisseurs livrant les coopératives
Drome Chauffage Electro Thermique	Disparition de la personnalité morale		
Normatec Sibam	Non-contestation du grief (Emafu)		
Le Goff	Aucune information		
J. Bayart	Viessman, Watts, TEN, Danfoss, Faral et Finimetal	Roth, Sferaco, Thermador	
Bodinier oger	Viessman, TEN, Watts, Danfoss et Finimetal		Isotip, Thermador et Pacific
Boulay freres	Viessman	Davilor, Delmo, Roth, Sferaco, Watts	
Ceditherm	Danfoss	Thermador, Sferaco Acova, Fondital, Hs Tarm, Riello, Heimeier	Isotip & Zehnder
De Latour Midel	Viessman, Watts, TEN, Giacomini, Danfoss, NMC, Finimetal	Acome, Acova, Aircalo, Brocviel, Daikin, Frisquet, Grundfos, Roth, Salmson Thermador, Vaillant	Isotip
Equinoxe		Courant d'affaires avec Airwell entre 1994 et 1999 de 3 516 767 euros et de 542 819 euros avec Grundfos	Isotip & Zehnder
Menguy d.		Thermador, Salmson	
Prothermic	Viessman, Finimetal, Watts	Salmson, Technibel, lennox, sferaco	Zhender
Prothermie	Finimetal, Watts, NMC,		Isotip

	Danfoss, Giacomini		
Thermic anjou	Finimetal, Watts, Danfoss, TEN et Giacomini		
VF confort	Viessman		Isotip & Zehnder
TPLC	Danfoss		Oertli, Atlantic

999. Les sociétés Prothermic, VF Confort, Ets Jacques Bayart et fils, Eutec et Equipement Thermique Boulay Frères et Bodinier Oger précisent également que le déréférencement du fournisseur Giacomini en 1997 résultait du seul fait que son dirigeant aurait tenu des propos insultants à l'égard du groupement Centramat et de ses membres et non d'une mesure de rétorsion commune liée à ses ventes auprès des GSB et des coopératives d'installateurs.

1000. Enfin, les sociétés Prothermie et Thermic Anjou estiment que les pratiques en cause ne sauraient être sanctionnées au titre des articles L. 420-1 du code de commerce et 81§1 CE en application de la règle de minimis prévue par l'article L.464-6-1 du code de commerce car les adhérents de Centramat disposeraient d'une part de marché cumulée inférieure à 10% sur le marché des produits de chauffage (4,6%) et le marché du sanitaire (0,75%). Ce texte dispose en effet que : « *Le Conseil de la concurrence peut également décider, dans les conditions prévues à l'article L. 464-6, qu'il n'y a pas lieu de poursuivre la procédure lorsque les pratiques mentionnées à l'article L. 420-1 ne visent pas des contrats passés en application du code des marchés publics et que la part de marché cumulée détenue par les entreprises ou organismes parties à l'accord ou à la pratique en cause ne dépasse pas soit : a) 10 % sur l'un des marchés affectés par l'accord ou la pratique lorsqu'il s'agit d'un accord ou d'une pratique entre des entreprises ou organismes qui sont des concurrents, existants ou potentiels, sur l'un des marchés en cause (...)* »

1001. En tout état de cause, les pratiques n'auraient eu aucun effet sur le marché puisque les membres de Centramat sont restés libres de s'approvisionner en produits auprès des fournisseurs non référencés ou déréférencés et que la capacité de ces fournisseurs à accéder aux consommateurs n'a pas été limitée, puisque les produits déréférencés n'ont pas disparu des linéaires et ont continué d'être commercialisés.

L'appréciation du Conseil

1002. Il convient de rappeler que selon la notification de griefs, les fournisseurs Giacomini, Danfoss, Watts, Finimetal, TEN, et NMC ont été déréférencés par le groupement Centramat en 1997 pour n'avoir pas signé la charte Centramat. De plus, Viessman n'a pas pu conclure un accord commercial avec le groupement pour la même raison. Enfin, les associés de Centramat auraient fait pression sur Isotip, qui avait émis des réserves en signant la charte, pour qu'elle cesse d'approvisionner la coopérative C2A.

1003. Il est exact que les associés Centramat n'étaient pas tenus par les accords de référencement conclus par le groupement. Toutefois, il ressort des déclarations de M. L... que « *le taux de fidélité de nos adhérents aux fabricants référencés est de l'ordre de 90% pour les produits banalisés, les 10% restant étant constitués par les produits de marque (...) Les produits à marque qui ne font l'objet d'aucun accord dépendent des relations commerciales entre les fabricants et l'adhérent pris individuellement* ». Par conséquent, les décisions prises au nom du groupement Centramat par son gérant s'agissant du référencement des produits banalisés étaient suivies à 90% par les adhérents du groupement.

1004. S'agissant des produits de marques, le Conseil constate que, les sociétés Watts, Finimetal et Danfoss ont confirmé avoir subi des mesures de représailles de la part du groupement Centramat : elles ont été déréférencées pour l'année 1997 après avoir refusé de signer la charte Centramat et de cesser les livraisons aux coopératives d'installateurs et aux GSB. De même, la société Giacomini a confirmé avoir fait l'objet de mesures de représailles qui se sont traduites par une baisse très importante de son volume des ventes avec les adhérents du groupement Centramat pour avoir critiqué la valeur juridique de la charte Centramat : ses ventes sont passées de 5,2 millions de francs en 1995 à 3,7 millions de francs en 1996, puis 2,2 millions de francs en 1997 et 827.000 francs en 1998.

1005. Or, plusieurs indices graves, précis et concordants démontrent que les déréférencements à l'encontre de ces fabricants ont résulté de décisions collectives. M. L... a ainsi déclaré que Finimetal avait été déréférencé « *au titre d'un accord groupement* » (paragraphe 348). Or, en vertu des statuts de Centramat, un accord de groupement suppose d'obtenir l'accord de la majorité des associés au moins, de sorte que ce déréférencement résulte d'une volonté commune des adhérents de Centramat.

1006. De plus, quatre indices graves, précis et concordants démontrent que le déréférencement de Giacomini a été décidé de manière concertée par 14 des 17 associés du groupement (à l'exception de Comet, Le Goff et TPLC), compte tenu de la position exprimée par ce fabricant « *à l'encontre de la charte de confiance que Centramat a proposée à des principaux fournisseurs* » (paragraphe 349).

1007. S'agissant enfin des décisions de déréférencement des autres fabricants non-signataires de la charte, tels Watts, TEN, Danfoss, et NMC, ces déréférencements ont fait suite aux « *(...) Nouvelles méthodes de sélection du GERCO* » (paragraphe 350) validées par les membres de Centramat, à l'occasion de plusieurs réunions (paragraphe 336).

1008. Pour l'ensemble de ces raisons, le Conseil de la concurrence considère que les décisions de déréférencement des sociétés Finimetal, Giacomini, Watts, ten, Danfoss, et NMC ont été prises de manière collective par les membres du groupement Centramat au motif que ces fabricants ont refusé soit de signer les chartes Centramat, soit de cesser leurs relations commerciales avec les coopératives d'installateurs et les GSB. De telles pratiques sont constitutives d'un boycott concerté au sein du groupement de référencement Centramat, prohibé par l'article L. 420-1 du code de commerce.

1009. Il y a lieu de préciser que l'article L.464-6-2 du code de commerce dispose que « *les dispositions de l'article L. 464-6-1 ne s'appliquent pas aux accords et pratiques qui contiennent l'une quelconque des restrictions caractérisées de concurrence suivantes : a) Les restrictions qui, directement ou indirectement, isolément ou cumulées avec d'autres facteurs sur lesquels les parties peuvent influer ont pour objet la fixation de prix de vente, la limitation de la production ou des ventes, la répartition de marchés ou des clients* ». Or, les pratiques de boycott mises en œuvre au sein du groupement Centramat de même que le fait de proposer à certains fournisseurs de signer une charte aux termes de laquelle ils s'engagent à ne pas livrer les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs, constituent des pratiques d'entente ayant pour objet la limitation des ventes des fabricants, non susceptibles de bénéficier de la règle de minimis prévue par l'article L.464-6-1 du code de commerce.

1010. Par ailleurs, il convient d'écartier l'argument selon lesquels les pratiques ne devraient pas être sanctionnées puisqu'elles n'ont eu aucun effet, compte tenu du fait que les membres de Centramat sont restés libres de s'approvisionner en produits auprès des fournisseurs non référencés ou déréférencés. Le Conseil a déjà répondu à ce type

d'arguments dans sa décision n°01-D-90 relative au groupement d'achat Distri Club Medical en « *considérant que [la] pratique du boycott (...) est anticoncurrentielle par son objet ; que, compte tenu de sa gravité, il est peu important qu'elle n'ait eu qu'un impact limité sur le marché* ».

1011. Le Conseil a confirmé cette analyse en sanctionnant un groupement d'achat agissant dans le secteur des lessives pour avoir mis « *en œuvre un boycott concerté pouvant avoir pour effet de restreindre l'exercice de la concurrence entre les fournisseurs en limitant l'accès de la société Lever au marché dans une zone de neuf départements couvrant les régions Poitou-Charentes et Limousin et une partie des régions Centre et Pays de la Loire où les adhérents de la [Centrale] représentent une part de l'ordre de 15 p. 100 de la distribution des lessives (...)* » (Décisions n°94-D-60, paragraphe 958).

1012. En l'espèce, le Conseil relève que les 17 grossistes réunis au sein du groupement Centramat réalisaient un chiffre d'affaires supérieur à 600 millions de francs en 1996 grâce à la vente de produits de chauffage, ses membres disposant d'une part de marché comprise entre 2 à 12% selon les régions dans lesquelles ils distribuent leurs produits et qui couvrent 60 départements (paragraphe 322). En outre, 23 fabricants se sont engagés, à travers la charte Centramat, à ne pas livrer les coopératives d'installateurs et les GSB de sorte que les pratiques en cause ont nécessairement eu un effet sensible sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de chauffage. A cet égard, le fait que les sociétés VF Confort, Jacques Bayart, Boulay Frères, De Latour Midel, Céditherm, Menguy Diffusion, et TPLC distribuaient leurs produits dans des zones de chalandise dans lesquelles aucune coopérative d'installateurs n'était implantée, ne saurait limiter l'effet anticoncurrentiel des pratiques dans la mesure où l'engagement pris par les fabricants au titre des chartes Centramat de ne pas livrer les coopératives d'installateurs et les GSB était un engagement général, en aucun cas limité aux seules zones de chalandise des membres du groupement Centramat. En revanche, le Conseil de la concurrence prendra en compte le fait que les sociétés Établissements Jacques Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Céditherm, De Latour Midel, Equinoxe, Céditherm, Menguy Diffusion, Prothermic, Prothermie, Thermic Anjou, T.P.L.C., VF Confort démontrent avoir poursuivi leurs relations commerciales avec certains fournisseurs déréférencés et/ou avec des fournisseurs non référencés livrant les GSB et les coopératives d'installateurs, de nature à limiter l'effet des pratiques.

1013. En conclusion, il est établi qu'à l'exception de la société Eutec, les sociétés membres du groupement Centramat, Établissements Jacques Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Céditherm, De Latour Midel, Drome Chauffage, Electro Thermique, Equinoxe, Eutec, Le Goff, Comet, Emafu, Prothermic, Prothermie, Brossette, Thermic Anjou, T.P.L.C., VF Confort se sont entendues pour mettre en œuvre au travers de ce groupement des mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants acceptant d'approvisionner les GSB, les entreprises de vente par correspondance et les coopératives d'installateurs. Cette pratique, qui a eu pour objet et pour effet de restreindre le jeu de la concurrence sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution des produits de chauffage, est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce.

♦ Sur la contribution individuelle des membres de Centramat à la mise en œuvre de la politique commerciale du groupement

1014. Les sociétés Établissements Jacques Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Céditherm, De Latour Midel, Drome Chauffage, Electro Thermique, Equinoxe, Le Goff, COMET, Emafu, Prothermic, Prothermie, Brossette, Thermic Anjou, T.P.L.C., VF Confort ont participé à plusieurs réunions relatives à l'élaboration des chartes Centramat, aux

résultats de cette charte vis-à-vis des fournisseurs, et à l'action du Gerco. De plus, toutes ces sociétés sont expressément citées dans la troisième version de la charte comme « associés partenaires ». Enfin, à l'exception de Le Goff et TPLC, toutes ces entreprises ont validé la décision de déréférencer le fabricant Giacomini pour n'avoir pas voulu signer la charte Centramat.

1015. Il conviendra néanmoins de tenir compte au stade de la sanction de la situation individuelle de chacune des entreprises en cause :

- la société Prothermie abritait le siège du groupement Centramat et son président directeur général, M. L..., était le gérant du groupement entre 1995 et 1998. De plus, la société Prothermie employait M. 39..., devenu co-gérant du groupement entre 1995 et 1997. Ces derniers ont été élus sur la base d'un programme fondé notamment sur l'élaboration des chartes Centramat. La société Prothermie doit donc être considérée comme ayant joué un rôle de leader dans l'entente. Elle démontre néanmoins avoir entretenu des relations commerciales avec certains fournisseurs déréférencés comme le montre le tableau précédent.
- la société VF Confort a démissionné du groupement Centramat à la fin de l'année 1996 de sorte qu'elle n'aura participé aux pratiques en cause que pendant deux ans.
- la société Céditherm (Decelle & Feuilly) n'a intégré le groupement Centramat que le 7 juin 1996, de sorte qu'elle n'a pas participé à l'élaboration de la charte ni à ses modifications. De plus, elle démontre avoir régulièrement livré le magasin Leroy Merlin situé dans sa zone de chalandise.
- la société TPLC n'a pas répondu à la question « *Pour quitter Giacomini ?* » (paragraphe 349). De plus, la société était sous contrôle d'un administrateur judiciaire entre le deuxième semestre 1996 et la fin du premier semestre 1997 jusqu'à son rachat par sa société mère en juin 1997. Enfin, elle démontre avoir régulièrement livré plusieurs grandes surfaces de bricolage situées dans sa zone de chalandise (BHV, Samaritaine, Bricomarché) en produits « Gaudin » et « Neville ».
- la société Le Goff n'a pas répondu à la question « *Pour quitter Giacomini ?* » (paragraphe 349) et a cessé ses activités de distribution de produits de chauffage en 1998.
- les sociétés SIBAM et Normatec ont été rachetées par les sociétés Brossette et Emafu postérieurement aux pratiques en cause, qui ont demandé à bénéficier de la procédure de non-contestation des griefs prévue par le III de l'article L.464-2 du code de commerce.
- Les sociétés Drome Chauffage et Electro Thermique ont été radiées du registre du commerce et des sociétés.

b) La politique commerciale du GSP

- ♦ Sur l'objet anticoncurrentiel de la politique commerciale du GSP

Les arguments des parties

1016. Selon les sociétés Batimantes, Sodiatec, Moy Sanitaire Chauffage, ICSC, SFCP, Anconetti Star et Mafart, il n'existerait aucune preuve de ce que la politique commerciale des fournisseurs vis-à-vis des GSB et des coopératives soit un critère déterminant pour leur référencement au sein du GSP. MM. J..., gérant du GSP et E..., PDG de la société Anconetti Star ont d'ailleurs précisé dans leur procès-verbal que les

critères pris en compte sont la qualité des services et des produits, les prix et les conditions de bonifications de fin d'année, la marque et la notoriété du fabricant, et seulement enfin sa politique commerciale vis-à-vis des circuits de distribution concurrents.

1017. Les sociétés CS Frizat, Person, Sanibat, Artisans du Velay et Distribution Sanitaire Chauffage (au nom de la société Monatte et Fils) soulignent qu'au sein du GSP de nombreux fournisseurs auraient été référencés alors même que le groupement avait connaissance que ces derniers approvisionnaient les GSB et/ou les coopératives d'installateurs.

L'appréciation du Conseil

1018. Il est exact que le critère relatif à la politique commerciale des fabricants vis-à-vis des coopératives d'installateurs et des GSB ne constituait qu'un critère parmi d'autres pour référencer ou non un fabricant. Toutefois, il ressort des déclarations de MM. J... et E... que la politique de multidistribution des fabricants était un critère déterminant pour leur refuser d'être référencés au sein du GSP, au motif que les coopératives d'installateurs et les GSB pratiquent des prix inférieurs à ceux proposés dans le cadre de la filière professionnelle :

1019. M. J..., Gérant du groupement, a en effet indiqué : « *La filière professionnelle concerne le négoce, les fabricants et les installateurs de produits sanitaires chauffage (...) Tous les circuits qui ne sont pas professionnels et qui nous concurrencent de manière déloyale nous posent des problèmes. Les circuits de concurrence déloyale sont par exemple les coopératives qui par leur statut fiscal peuvent et causent des difficultés au circuit professionnel négoce. Ce sont surtout les coopératives de Vendée qui ont une force suffisante qui nous font une concurrence déloyale (...) Nous posons également aux fabricants, la question de la commercialisation de leurs produits vers les coopératives d'installateurs. Si nous devons faire un choix entre les fabricants, autant retenir ceux qui respectent la filière professionnelle (...)*

Les critères de référencement sont les prix, la qualité, le taux de service, nous tenons compte de la commercialisation avec les GSB. Les GSB détiennent 5 à 10 % du chauffage.

Si un adhérent nous signale que telle marque est commercialisée en GSB à des prix inférieurs aux nôtres, il alerte le GSP. Ce phénomène ne nous plaît pas. Nous contactons le fabricant, lors des réunions, et nous lui demandons de nous expliquer les conditions tarifaires accordées à la GSB. (...)

1020. Ces propos sont entièrement confirmés par M E..., PDG de la société Anconetti Star : « *Les critères de référencement sont les marques (...), la qualité (...), les prix et les conditions de bonification de fin d'année. Un autre critère qui vient en parallèle est la politique commerciale des fabricants par rapport aux autres circuits de distribution surtout les GSB. Le problème des coopératives est un problème passé et ne m'affecte pas directement (...) La politique commerciale du fabricant est une question qui est posée aux fabricants lors de la commission de référencement. Si on a le choix entre 2 fabricants de même niveau on retient celui qui ne vend pas à d'autres circuits de distribution que le négoce : GSB, VPC, Coopératives (...) il est certain que si les fabricants nous indiquent que les GSB et/ou les coopératives d'installateurs font partie de leur stratégie de distribution alors ils ne seront plus considérés comme des partenaires. Il faut qu'ils axent leur politique sur notre réseau ».*

1021. Le GSP vérifiait systématiquement la politique commerciale des fabricants lors des commissions de référencement, dont les conclusions sont reportées sur les fiches distribuées aux adhérents. Or, sur les 16 fiches figurant au dossier (paragraphes 378 à 394), il apparaît que ce critère est particulièrement important : lorsque le fabricant réalise un chiffre d'affaires avec une GSB ou une coopérative jugé trop important, il n'est pas référencé (Technibois) ou déréférencé (Valentin). De plus, il ressort de ces fiches de référencement que le GSP vérifiait, si les pressions exercées sur le fabricant portaient leurs fruits lors des commissions de référencement suivantes (Morel, Gurtner, Grundfos, Technibois, Ideal Standard, et Valentin).

1022. Lorsque le fabricant réalisait un chiffre d'affaires, même minime, avec les GSB ou les coopératives d'installateurs, le GSP a multiplié les pressions, lors des procédures de référencement, afin d'obtenir la suspension de l'approvisionnement des concurrents (Ideal Standard, Ten, Technibois, Valentin, Comap, Watts et Grundfos), et/ou des conditions commerciales plus avantageuses que celles accordées aux GSB et aux coopératives, sans qu'elles donnent lieu à des contreparties réelles (Grohe, Gurtner, Morel, Ideal Standard, Ten) (paragraphe 398).

1023. Par conséquent, si certains fabricants ont été référencés par le GSP alors même qu'ils livraient les circuits de distribution concurrents, cette situation résulte de ce qu'ils avaient accordé des conditions commerciales plus avantageuses que celles pratiquées à l'égard des GSB et des coopératives ou de ce qu'il s'étaient engagés à cesser de les approvisionner à la suite des pressions exercées par le GSP.

1024. Le GSP a donc été utilisé par ses membres pour faire pression sur les fabricants, au travers de la procédure de référencement et par le biais de certains courriers, afin d'obtenir l'exclusivité de la distribution de leurs produits par les grossistes, et à tout le moins, des conditions commerciales discriminatoires par rapport aux GSB et aux coopératives d'installateurs. L'objectif affiché était selon les termes de M. J..., gérant du GSP, « *qu'il ne faut pas [...] que la GSB puisse proposer des prix inférieurs aux nôtres* ».

1025. La politique de référencement menée par le GSP a, ainsi, revêtu un objet anticoncurrentiel en ce qu'elle vise à limiter les ventes des fabricants de matériels de chauffage, sanitaire et robinetterie auprès des GSB et des coopératives d'installateurs.

♦ Sur la mise en œuvre de la politique commerciale du GSP par ses membres

Les arguments des parties

1026. D'une manière générale, les parties estiment que les pièces du dossier sont insuffisantes pour démontrer l'exercice de pressions collectives à l'encontre des fabricants acceptant de livrer les GSB et les coopératives d'installateurs.

1027. En premier lieu, les sociétés Anconetti SLARC, Braun & Baltes, CS Frizat, Person, Sanibat, Anconetti Star, Batimantes, CSG 2000, Gury Frères, SCO, Charpentier, CDM et Distribution Sanitaire Chauffage, Artisans du Velay et Distribution Sanitaire Chauffage (au nom de la société Monatte et Fils), Baudry, Comptoir Forestier, CDM, Sanichaud, GBC, Rousselot CSM (pour les comportements de You Gorget) et Yonnelec précisent que leurs dirigeants n'ont pas participé aux réunions du GSP de sorte qu'elles n'ont pu adhérer à une politique de référencement anticoncurrentielle ni aux mesures de représailles qui auraient pu être décidées, et contestent avoir été chargées d'établir des fiches de référencement.

1028. En deuxième lieu, les sociétés Cobatri (pour son comportement et celui de Faouet et Benard), Anconetti Star, Gury Frères, Batimantes, Comptoir des matériaux, Sanibat, Caffiaux et Debatte (Présidence), Distribution Sanitaire Chauffage (à raison des pratiques de Monatte et Fils), SFCP (pour son comportement et celui de Ficop et Villemontagne Sanitaire), et Therm'essone, contestent avoir validé, lors des réunions du conseil d'administration du GSP de l'année 1995, les décisions de référencement et les mesures de représailles prises au sein du GSP. La société Distribution Sanitaire Chauffage soutient que ce sont les sociétés Cobatri et Anconetti Star qui ont exercé des pressions sur les fournisseurs pour les inciter à cesser d'approvisionner les circuits de distribution concurrents. La société Gury Frères précise qu'elle n'est devenue membre de ce conseil d'administration qu'à compter du 22 juin 1996. La société Sanibat considère que sa seule participation passive à la réunion du conseil d'administration du 14 décembre 1995, ne saurait suffire à démontrer sa participation volontaire aux pressions du GSP à l'encontre des fabricants livrant les GSB et les coopératives. Elle affirme également avoir entretenu des relations commerciales avec des fabricants non référencés par le GSP ou des fabricants livrant les coopératives d'installateurs et les GSB.

1029. En troisième lieu, les parties soutiennent qu'elles n'ont jamais mis en œuvre les mesures de représailles alléguées. La société Person relève qu'elle n'a jamais eu comme fournisseurs les sociétés TEN, Elm Leblanc, Ideal Standard, Technibois, Valentin, Giacomini, Grohe, Chaffoteaux et Maury et Gurtner citées par la notification de griefs au titre des fabricants ayant subi des pressions afin d'obtenir la suspension de l'approvisionnement auprès des GSB, des coopératives d'installateurs et des entreprises de vente par correspondance. De même, la société CS Frizat souligne qu'elle n'a jamais eu comme fournisseur les sociétés Ideal Standard, Chaffoteaux et Maury, Gurtner et Morel. Quant aux autres fournisseurs, il suffit de constater la faible part des sociétés Person et CS Frizat dans les achats auprès des fournisseurs pour s'apercevoir qu'une pression à l'encontre de ceux-ci n'aurait d'une part aucun sens d'un point de vue économique et d'autre part produirait peu d'effet.

1030. La société Sodiatec affirme qu'entre 1996 et 1997, elle aurait distribué les produits des sociétés Alphacan, Haas, Air Calo, CTI, Descours et Cabaud et Gente.

1031. La société SFCP soutient qu'elle a eu des relations commerciales continues avec des fournisseurs ayant prétendument subi des pressions comme Ten, Grundfos, Elm Leblanc, Comap et Grohe.

1032. La société Anconetti Star prétend avoir distribué en 1996 les produits des sociétés Hans Grohe, SIAMP et Selles. Par ailleurs, elle retient que l'approvisionnement en produits de fournisseurs ayant été déréférencés par le GSP s'élevait à 36% en 1996. La société ICSC affirme également avoir distribué des produits des sociétés ayant été déréférencées par le GSP en 1997, telles les sociétés Reynolds et Hardy Tortuaux.

1033. S'agissant enfin du déréférencement du fabricant Valentin en 1996, les sociétés Batimantes, Sodiatec, Moy Sanitaire Chauffage, ICSC, SFCP, Anconetti Star et Mafart précisent que cette mesure fait suite aux propos insultants du fabricant envers le dirigeant de la société Cobatri. Or, un déréférencement ponctuel ne saurait en rien laisser penser à une politique de déréférencement à plus grande échelle. La société Sodiatec relève quant à elle que son adhésion au GSP n'a eu lieu qu'en 1996, manifestement postérieurement à la décision de déréférencement du fournisseur Valentin. Par ailleurs, les sociétés Batimantes, Moy Sanitaire Chauffage, ICSC, Anconetti Star et CSG 2000 prétendent avoir toujours eu comme fournisseur la société

Valentin, ce qui exclurait toute mise en œuvre d'une mesure de rétorsion à leur encontre. Enfin, la société Mafart précise que la diminution de son volume d'achats auprès de ce fournisseur s'explique par la meilleure offre émanant de la société SAS dont les produits sont substituables. Enfin, les sociétés Artisans du Velay et Distribution Sanitaire Chauffage (au nom de la société Monatte et Fils) estiment que rien ne démontre dans les pièces du dossier qu'elles sont à l'origine du déréférencement de la société Valentin.

1034. En quatrième et dernier lieu, l'ensemble des parties considère que les pratiques en cause n'ont pas eu d'effet sur le marché car seule une dizaine de cas de pressions aurait été relevés alors même que le groupement référençait chaque année plus de 150 fournisseurs. En tout état de cause, les membres du GSP sont restés libres de s'approvisionner en produits auprès des fournisseurs non référencés ou déréférencés et la capacité de ces fournisseurs à accéder aux consommateurs n'a pas été limitée puisque les produits déréférencés n'ont pas disparu des linéaires et ont continué d'être commercialisés.

L'appréciation du Conseil

1035. Il convient de rappeler en premier lieu que la politique de référencement du GSP était menée à travers des « commissions de travail » qui réunissent plusieurs membres du GSP. Selon M. J..., gérant du GSP « *Il s'agit de volontaires qui souhaitent rencontrer les fournisseurs. Nous décidons au cours des réunions de recevoir tel ou tel fournisseur (...) Nous recevons une centaine de fabricants pendant ces réunions* » (paragraphe 373). Les responsables des sociétés Cobatri (M. 13...) et Anconetti Star (M. E...) ont reconnu participer à ces commissions de référencement.

1036. En deuxième lieu, selon le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration du 14 septembre 1995, les prochaines réunions du conseil se donnaient pour objet « *la réception des fournisseurs (produits de marque et produits banalisés)* » les 30 novembre et 14 décembre 1995 et 12 janvier 1996 avant de procéder à « *l'assemblée plénière de référencement* » le 2 février 1996. De plus, le procès-verbal du conseil d'administration du 14 décembre 1995 approuve l'initiative du groupement Centramat à travers la diffusion de sa charte auprès des fabricants et envisage de mener une action similaire « *pour que les fournisseurs nous suivent en rémunérant nos fonctions spécifiques de grossistes, donc en vendant plus cher aux GSB....ou à se passer de nos achats* ». Or, ces deux procès-verbaux ont été approuvés à l'unanimité par les membres du conseil d'administration du GSP (paragraphe 396) qui étaient à l'époque les représentants des sociétés Cobatri, Anconetti Star, Ficop, Batimantes, Comptoir des matériaux, Faouet et Benard, Sanibat, Caffiaux et Debatte (Présidence), Monatte et Fils, SFCP, Therm'essone, Villemomble Sanitaire et Villaurdière (paragraphe 397), la société Gury Frères ayant effectivement démontré qu'elle n'en est devenue membre que le 22 juin 1996.

1037. En troisième lieu, les courriers faisant état de menaces et de mesures de représailles à l'encontre des fabricants livrant des coopératives et les GSB émanent du GSP, et de la société Cobatri. En revanche, les sociétés SCO, Charpentier, Person, CS Frizat, Sodiatec, ICSC, Moy Sanitaire Chauffage, CSG 2000, Sicoma Larivière et Habitat Distribution, Artisans du Velay, You Gorget, Gury Frères ont démontré avoir entretenu des relations commerciales avec des fabricants non référencés par le GSP ou des fabricants livrant également les coopératives et les GSB. De plus, les sociétés Comptoir Forestier, Yonnelec, Sanichaud, GBC, Baudry démontrent avoir continué d'entretenir des relations commerciales avec les GSB malgré leur appartenance au GSP. Enfin, il

n'existe pas d'indices concordants de nature à démontrer la participation des sociétés You Gorget et Mafart aux décisions prises au sein du GSP vis-à-vis des fabricants livrant les GSB et les coopératives d'installateurs de sorte que leur participation volontaire à l'entente menée au sein du GSP n'est pas suffisamment démontrée.

1038. De l'ensemble de ces éléments, il convient de conclure que seules les sociétés ayant participé aux commissions de référencement ou aux réunions du conseil d'administration du GSP entre septembre 1995 et février 1996 ont participé à la mise en œuvre de mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants livrant les GSB et les coopératives d'installateurs. Il s'agit des sociétés Cobatri, Anconetti Star, Ficop, Batimantes, Comptoir des matériaux, Faouet et Benard, Sanibat, Caffiaux et Debatte, Monatte et Fils, SFCP, Therm'essonne, Villemomble Sanitaire et Villaurdière.

1039. En quatrième et dernier lieu, l'argument des parties selon lequel les pratiques relevées n'auraient eu aucun effet sur le marché ne peut être qu'écarté pour les raisons déjà indiquées aux paragraphes 1010 et 1011.

1040. En l'espèce, il a été démontré que le GSP et certains de ses membres ayant participé aux réunions des commissions de référencement et des conseils d'administration citées plus haut ont effectivement déréférencé la société Valentin en 1996 compte tenu de ses ventes auprès des coopératives d'installateurs et de Leroy Merlin. De plus, selon les fiches de référencement des fabricants (paragraphe 378 à 394) et certains courriers recueillis au cours de l'enquête (paragraphe 398), il apparaît que pour pouvoir continuer à être référencés par le GSP, plusieurs fabricants se sont engagés à cesser leurs relations commerciales avec les GSB et les coopératives d'installateurs tels que Ideal Standard, TEN, Technibois, Grundfos, Chaffoteaux et Maury et Elm Leblanc, Comap et Watts. Or, il sera démontré par la suite (grief n°9) que certains de ces fabricants ont respecté ces engagements. Par conséquent, même s'il est vrai que les sociétés Batimantes, Moy Sanitaire Chauffage, ICSC, Anconetti Star et CSG 2000 ont continué à s'approvisionner auprès de ce fabricant, le Conseil considère que les pratiques en cause ont eu un effet réel sur les marchés en cause.

1041. Il convient de relever enfin que les 42 adhérents du GSP, situés en Ile de France, Ouest et Sud ouest de la France ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 2 milliards de francs en 1996 (réparti comme suit : chauffage : 28-30 %, sanitaire : 25-30%, matériaux de construction : 10-12% et divers : 30-35%) et disposaient d'une part de marché cumulée comprise entre 6% et 20% sur les marchés de la distribution de produits de chauffage, sanitaire et robinetterie dans plusieurs régions (Aquitaine, Auvergne, Bourgogne, Bretagne, Centre, Champagne-Ardenne, Ile de France, Midi-Pyrénées, Pays de Loire, Picardie, Poitou Charente -annexe 62 cotes 2714-2715). Par conséquent, les pratiques mises en œuvre par le GSP et certains de ses membres ont nécessairement eu un effet sensible sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de chauffage, robinetterie et céramique sanitaire.

1042. Il ressort de l'ensemble de ce qui précède que les sociétés Cobatri, Anconetti Star, Ficop, Batimantes, Comptoir des matériaux, Faouet et Benard, Sanibat, Caffiaux et Debatte, Monatte et Fils, SFCP, Therm'essonne, Villemomble Sanitaire et Villaurdière, se sont concertées au sein du GSP pour mettre en œuvre des mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs. Cette pratique, qui a eu pour objet et pour effet de restreindre le jeu de la concurrence sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution des produits de chauffage, robinetterie et céramique sanitaire, est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce.

1043. En revanche, ce dernier grief n'est pas établi à l'encontre des sociétés Adoue, Anconetti SLARC, Person, CS Frizat, Gury Frères, Sodiatec, ICSC, Moy Sanitaire Chauffage, CSG 2000, Mafart, Menguy Diffusion Charpentier, SCO, Sicoma et Habitat Distribution, Artisans du Velay, Comptoir Forestier, CDM, Yonnelec, Sanichaud, GBC, Baudry, Braun & Baltes, Sicoma Larivière, Filloux, Fournitherm, Sodrac, Ets Bertaux et Anconetti Auvergne, You Gorget.

- ♦ Sur la contribution individuelle des membres du GSP à la mise en œuvre de la politique commerciale du groupement

1044. Le Conseil constate au regard des pièces figurant au dossier que certains membres du GSP ont joué un rôle prépondérant dans la mise en œuvre des pressions à l'encontre des fabricants acceptant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs, à savoir :

- la société Cobatri a participé aux commissions de référencement et aux réunions du conseil d'administration du GSP (paragraphes 396-397). M. 13..., son PDG, et M. 58..., ont également été destinataires de plusieurs courriers émanant des fabricants Valentin et ten pour leur faire part de la cessation de leurs ventes auprès des GSB et des coopératives d'installateurs. La société Cobatri a déréférencé tous les produits Valentin en 1996 (paragraphe 398). Elle a par ailleurs menacé de déréférencement, au titre du GSP, les fabricants Grundfos et ten (paragraphes 441, 443, 444) et participé à la réunion de la commission économique de la FNAS du 31 janvier 1996 (paragraphe 260).
- la société Anconetti Star a participé aux commissions de référencement et aux réunions du conseil d'administration du GSP (paragraphes 395-396) M. E..., son PDG a confirmé avoir rencontré les sociétés Comap, Watts, Grundfos, Giacomini pour leur demander de respecter la filière professionnelle (paragraphe 398). Elle a participé à la réunion de la commission économique de la FNAS du 31 janvier 1996 (paragraphe 260).

1045. Il convient de noter que les sociétés Cobatri et Anconetti Star exercent leur activité en Aquitaine, Poitou Charente, Pays de Loire et/ou Midi-Pyrénées, régions particulièrement touchées par le développement des coopératives. M. J... a déclaré en effet: « *Les adhérents présents sur l'Ouest : You-Gorget, Cobatri, etc. sont donc affectés par le développement des coopératives d'installateurs. Ces adhérents participent aux réunions de référencement. S'il y a des adhérents qui souhaitent faire respecter la filière négoce, c'est bien eux. Ils sont plus touchés et sensibles que les autres adhérents au problème des coopératives d'installateurs puisqu'il y en a dans leur région* » (annexe n° 31, page 6 et 7, cotes 943 et 944). Il en est de même de la société Faouet & Benard qui a été rachetée par la société Cobatri.

1046. Il conviendra néanmoins de prendre en compte, au stade de la sanction, le fait que la société Anconetti Star démontre avoir réalisé 36% de ses approvisionnements auprès de fournisseurs non référencés par le GSP en 1996 alors qu'ils livraient les GSB et/ou les coopératives, notamment HansGrohe, Siamp et Selles sur Cher. De plus, elle réalisait 90% de son chiffre d'affaires grâce à la vente des produits de sa propre marque.

1047. En ce qui concerne les autres participants à l'entente, le Conseil de la concurrence estime nécessaire de rappeler les éléments individuels dont il conviendra également de tenir compte au stade de l'appréciation de la sanction :

- La société Caffiaux et Debatte a participé aux conseils d’administration du GSP ayant procédé au référencement des fabricants pour l’année 1996 (paragraphes 396-397). Son PDG était le président du conseil d’administration du GSP.
- La société Sanibat a participé aux conseils d’administration du GSP ayant procédé au référencement des fabricants pour l’année 1996 (paragraphes 396-397). Son PDG, M. 53..., étant directeur général au sein du conseil d’administration du GSP. Toutefois, il s’agit d’une petite entreprise créée en 1995 qui disposait de trois agences en 1995 et de deux agences seulement en 1998. Elle a par ailleurs continué d’avoir comme fournisseurs principaux les fabricants Ideal Standard et Grohe, objet des pressions.
- La société Batimantes a participé aux conseils d’administration du GSP ayant procédé au référencement des fabricants pour l’année 1996 (paragraphes 396-397). Son PDG était directeur général adjoint au sein du conseil d’administration du GSP. Elle a participé à la réunion de la commission économique de la FNAS du 31 janvier 1996 (paragraphe 260). Toutefois, elle démontre avoir maintenu ses relations commerciales avec le fabricant Valentin, s’être approvisionnée auprès d’autres fournisseurs, objet des pressions et avoir livré le magasin Leroy Merlin entre 1995 et 1997.
- La société SFCP a racheté les sociétés Ficop et Villemomble Sanitaire. Elles ont toutes participé aux conseils d’administration du GSP ayant procédé au référencement des fabricants pour l’année 1996 (paragraphes 396-397). SFCP démontre toutefois avoir régulièrement livré Leroy Merlin et avoir maintenu ses relations commerciales auprès d’autres fournisseurs, objet des pressions du GSP entre 1995 et 1997.
- La société Comptoir des matériaux est membre du conseil d’administration du GSP (paragraphes 396-397). Elle a réduit de 86% ses approvisionnements auprès du fabricant Grohe entre 1996 et 1997 mais a continué à s’approvisionner auprès de la société Valentin.
- La société Monatte et Fils est une petite entreprise familiale, membre du conseil d’administration du GSP (paragraphes 396-397), qui par la suite a été rachetée par la société Distribution Sanitaire Chauffage.
- La société Therm’essonne est une petite entreprise (10 salariés), membre du conseil d’administration du GSP jusqu’au 4 novembre 1996, date à laquelle son PDG a démissionné (paragraphes 396-397). Connaissant une situation financière difficile, elle a été rachetée en 1996 pour 1 euro. Elle n’a jamais été sollicitée par les GSB.
- La société Villaurdière a été radiée du registre du commerce et des sociétés le 31 juillet 2001.

c) La politique commerciale du GSE

- ♦ Sur l’objet anticoncurrentiel de la politique commerciale du GSE

Les arguments des parties

1048. Le GSE et les sociétés Chausson Matériaux, Sesco 22, Sesco 35, Mano, Orvif, Balitrand, Verney et Rousselot soutiennent que le respect de la filière professionnelle n’était pas une condition de référencement puisque seule cinq des « fiches fournisseurs » contenaient des indications relatives à la structure de leur clientèle Grohe, Finimetal, Chaffoteaux, Grundfos, Acova). La politique de multidistribution de ces fournisseurs aurait été sans incidence sur leur référencement.

1049.Ils ajoutent qu'il n'est pas démontré que le GSE ait imposé à ses membres de ne pas revendre les produits référencés aux GSB et aux coopératives d'installateurs. Il en résulte que l'article 4 du règlement intérieur du GSE ne saurait être interprété comme une obligation s'imposant aux associés de respecter la filière professionnelle afin d'évincer les GSB et les coopératives d'installateurs des marchés de la distribution.

1050.Ces sociétés soulignent enfin que l'article 7 des statuts du GSE n'a jamais été appliqué au sein du GSE de sorte qu'il n'existe pas de condition d'approvisionnement exclusif auprès des fabricants référencés, ni d'obligation de respecter la politique de référencement du GSE. En effet, le GSE était, en pratique, obligé de laisser une grande liberté à ses adhérents pour s'approvisionner en dehors des fabricants référencés comme le montrent les trois éléments suivants :

- le procès-verbal de M 47... « *je dis souvent aux adhérents que leur intérêt est de respecter les référencements GSE (...) Dans certains secteurs, il n'y a pas d'unanimité de la part des adhérents par rapport aux choix du GSE* » ;
- le courrier de rupture de M. JC. G... au GSE du 15 mai 1998 qui reproche « *la trop grande liberté des membres du GSE* » ;
- l'analyse des approvisionnements faits par les adhérents concernés : Catry et Escoula ne s'approvisionnent pas chez Sanijura ; Catry, Chausson, Danjack, Rousselot, Grimmeissen ne s'approvisionnent pas chez Acova ; plus de la moitié des adhérents ne s'approvisionnaient pas chez Jacob Delafon en 1995 ; cinq adhérents ne s'approvisionnaient pas chez Grohe.

L'appréciation du Conseil

1051.Le règlement intérieur du GSE précise les obligations des membres du GSE vis-à-vis de la politique commerciale du groupement.

1052.L'article 4 énonce les cas d'exclusion d'un membre du groupement, dont : « *le non respect des décisions de politique commerciale décidées par le GROUPEMENT SANITAIRE EUROPÉEN (...)* ». S'il n'est pas fait mention du contenu de la politique commerciale décidée au sein du GSE dans les statuts, ni de la nécessité pour les membres du GSE de respecter la filière professionnelle, M. 47..., gérant du GSE, a déclaré à ce propos : « *Mon métier est de fournir des prestations de service pour aider au mieux mes adhérents contre la concurrence. Les différentes formes de concurrence sont pour le GSE le négoce, les GSB, la VPC (...) Les membres ne vendent pas aux GSB ni à la VPC. Je ne sais pas si les adhérents vendent aux coopératives d'installateurs. Lorsqu'une entreprise veut adhérer au GSE on lui demande entre autres avec qui elle commercialise, quelles sont les marques qui sont distribuées par cette entreprise (...)* ». M. J.C G..., PDG de la société Martin Belaysoud, premier associé du GSE en termes de chiffre d'affaires, a confirmé que « *Le GSE ne peut pas négocier avec des fabricants qui commercialiseraient avec des GSB et des coops. Il ne serait pas suivi par les adhérents* ». La politique commerciale du GSE avait donc essentiellement pour objet la défense de la filière professionnelle contre la concurrence d'autres circuits de distribution que sont les GSB et les coopératives d'installateurs notamment.

1053.Ceci est confirmé par l'article 7 du règlement intérieur du GSE qui précise : « *a/ Au nom et pour le compte des associés du GSE, la société traitera avec les fournisseurs dans le double but : D'assurer le référencement d'un nombre suffisant de produits (...) De conclure des contrats de coopération pouvant comporter une obligation d'approvisionnement éventuellement précisée par minima et des quotas, pour la diffusion de certains produits et/ou à l'égard de certains segments de la clientèle (...)* ».

Il ressort clairement de cette disposition que la finalité de la politique commerciale du GSE était d'obtenir notamment, à travers la procédure de référencement des fabricants, la distribution exclusive de certains produits par rapport aux autres segments de leur clientèle.

1054. Cet objectif est d'autant plus important qu'il s'impose, contrairement aux affirmations des parties à l'ensemble des membres du GSE. En effet, l'article 7 poursuit : « *b/ Dans leurs relations avec les fournisseurs, les associés respecteront les consignes données par le groupe sanitaire européen. Ils s'approvisionneront en produits référencés, en se prévalant de leur appartenance au groupe sanitaire européen, et aligneront leur politique d'achat sur des axes déterminés par la société. L'acheteur devra s'efforcer d'établir un marché avec les fournisseurs retenus (...)* ». Les membres du groupement sont donc en principe tenus de respecter les choix de référencement du GSE ainsi que la politique commerciale précédemment décrite par son gérant et son principal associé.

1055. Il en résulte que les statuts du GSE ont pour objet de limiter la liberté commerciale de ses membres tant sur les marchés de l'approvisionnement que sur ceux de la distribution de produits de chauffage/sanitaires et de faire obstacle aux livraisons d'un fournisseur à des distributeurs ou à des circuits de distribution concurrents. Compte tenu de la jurisprudence citée plus haut, il y a lieu d'en conclure que les statuts du GSE comportent des clauses ayant un objet anticoncurrentiel (paragraphes 956 et 958).

1056. A cet égard, il convient d'écartier l'argument selon lequel le grief ne serait pas fondé car, dans les faits, le GSE n'aurait jamais fait application de ces clauses de sorte qu'elles n'ont pu avoir aucun effet anticoncurrentiel. En effet, il existe à tout le moins un effet potentiel de restriction du jeu de la concurrence dans la mesure où les obligations visées par les articles 4 et 7 du règlement intérieur du GSE permettent d'exiger à tout instant qu'elles soient réellement appliquées (Décision 05-D-10 du 15 mars 2005). En tout état de cause, le TPICE a rejeté un argument similaire dans un arrêt du 27 juillet 2005 en considérant que « *des entreprises qui concluent un accord ayant pour but de restreindre la concurrence ne sauraient, en principe, échapper à l'application de l'article 81, § 1, CE en prétendant que leur accord ne devait pas avoir d'incidence appréciable sur la concurrence* » (T-49/02 à T-51-02).

♦ Sur la mise en œuvre de la politique commerciale du GSE

1057. En premier lieu, les membres du GSE soutiennent que les décisions de référencement des fabricants ne sont pas prises à l'unanimité et qu'il n'existe aucun élément permettant d'individualiser les participants à la prise de décision. En outre, il n'apparaît pas, dans les comptes-rendus de réunions, que des propos ou des décisions ayant un objet anticoncurrentiel aient pu être échangés ou adoptées au sein du GSE. Les parties ajoutent que le seul fait d'appartenir au conseil de surveillance du GSE ne confère pas à ses membres la possibilité d'intervenir dans la politique commerciale du GSE et précisent que les comptes-rendus des réunions du conseil de surveillance ne font jamais mention de la politique de référencement du GSE.

1058. Il est vrai que les statuts du GSE ne donnent aucun pouvoir aux membres du conseil de surveillance pour définir la politique commerciale du GSE. En outre, les comptes-rendus des réunions du conseil de surveillance figurant au dossier ne font pas mention des conditions ou décisions de référencement ou non des fabricants. Par conséquent, les membres du conseil de surveillance du GSE ne jouent pas un rôle prépondérant dans la détermination de politique commerciale du GSE.

1059. En revanche, comme le relève M. 47..., gérant du GSE, les décisions de référencement des fabricants sont prises collectivement lors des réunions achats/ventes et validées lors des réunions des chefs d'entreprise. M. 47... a en effet indiqué : « *Je reçois tous les fournisseurs qui le désirent. J'établis des comparatifs de prix et je présente ce comparatif aux acheteurs lors des réunions « achats » (...) Lors des réunions des chefs d'entreprises (qui comprennent les dirigeants des entreprises adhérentes au GSP), je demande l'accord des adhérents pour avaliser les décisions prises lors des réunions achat-vente (qui précèdent chaque réunion « chefs d'entreprise ») lorsque ces décisions ont des implications financières pour les entreprises (...) Je demande aux adhérents de remonter l'information du témoin. Cela peut servir lors des décisions de référencement* ». Les fiches de présence aux réunions « Achat/ ventes » confirment la présence de tous les membres du GSE à plusieurs de ces réunions aux dates suivantes : 9 janvier 1996, 20 février 1996, 19 mars 1996, 15 avril 1996, 11 et 12 juin 1996, 17 septembre 1996, 15 octobre 1996, 19 novembre 1996, 17 décembre 1996, 14 janvier 1997 (annexe 13 scellé 4). Le Conseil en déduit que la politique de référencement du groupement résulte de décisions collectives prises par les membres du GSE. Or, même à considérer que ces décisions ne sont pas prises à l'unanimité, le Conseil constate qu'elles s'imposent à tous en vertu de l'article 7 des statuts du GSE.

1060. En deuxième lieu, les membres du GSE font valoir que les pratiques mises en œuvre par le gérant du GSE, M. 47..., vis à vis des fabricants Watts, Danfoss, Biasi et Grundfos n'étaient pas anticoncurrentielles. Les décisions de déréférencement et les critiques contre les importations parrallèles étaient économiquement justifiées soit pour protéger un nouveau produit (Biasi), soit pour se séparer d'un fabricant proposant des remises insatisfaisantes compte tenu des prestations du GSE (Grundfos, Watts, Danfoss). Le GSE et les sociétés Chausson Matériaux, Sesco 22, Sesco 35, Mano, Orvif, Balitrand, Verney et Rousselot précisent que les autres pressions ou menaces n'auraient pas été mises en œuvre par le GSE et ses membres mais par la seule société Martin Belaysoud, qui ne disposait d'aucun mandat de représentation du GSE, et qui a multiplié des courriers ne comportant pas l'entête du GSE.

1061. Il est exact que la décision de déréférencement de la société Danfoss résulte du fait que ce fabricant n'accordait pas aux GSE et à ses membres des conditions tarifaires équivalentes à celles offertes dans d'autres pays européens, en particulier en Allemagne et que le GSE a invité ses membres à s'approvisionner en Allemagne.

1062. En revanche, le GSE a rappelé à l'ordre la société Biasi pour ne pas avoir respecté la filière professionnelle en approvisionnant la société Unical. Le GSE a en effet précisé par courrier à la société Biasi : « *Nous attirons (...) votre attention sur la politique commerciale défavorable d'Unical France (...). En effet, Unical ne respecte absolument pas le canal grossiste, et s'est même fait une spécialité dans la vente de ses produits en direct aux installateurs (50% de son chiffre) et aux grandes surfaces de bricolage* » (paragraphe 367).

1063. De la même manière, le GSE a pris contact avec la société Grundfos par télécopie du 22 septembre 1995 de la manière suivante : « *un peu partout en France, fleurissent depuis quelques mois des offres de circulateurs Grundfos pour le moins troublantes... Des explications s'IMPOSENT* ». Cette télécopie a été envoyée avec une page de catalogue de la société Hammel, entreprise de vente par correspondance mentionnant des produits Grundfos à bas prix. Le GSE a été immédiatement soutenu par son principal associé, la société Martin Belaysoud, qui a envoyé une lettre recommandée avec accusé réception à la société Grundfos, et copie à M. 47.... Il en résulte que le GSE et la société Martin

Belaysoud ont fait pression ensemble sur le fabricant Grundfos pour qu'il veille à ce que ses produits ne soient pas vendus moins chers par le biais de circuits de distribution concurrents. Or, la société Grundfos s'est engagée par courrier du 21 octobre 1995 à ce que cela ne se reproduise plus (paragraphe 367).

1064. De plus, il convient de constater que la société Watts a effectivement été déréférencée par le GSE au motif, selon M. 47..., qu'elle ne lui accordait pas « *les meilleurs prix* ». Toutefois, le PDG de la société Watts a précisé avoir subi des pressions de la part du GSE, son référencement étant subordonné à la cessation de ses activités avec les coopératives d'installateurs de l'Ouest de la France (paragraphe 443). De la même manière, le responsable de la société Comap a confirmé avoir rencontré le GSE, puis avoir « éclairci ses choix de distribution » (paragraphe 445).
1065. Par ailleurs, s'il est vrai que la société Martin Belaysoud a pris l'initiative d'informer le GSE de son intention de s'opposer au référencement de la société Somatherm par courrier du 18 novembre 1993, M. 47..., gérant du GSE, a confirmé dans son procès-verbal « *Je n'ai jamais référencé Somatherm* » alors même que le GSE l'avait envisagé. M. G... précise en effet : « *Le GSE envisage de référencer comme fournisseur en plomberie la société Somatherm. (...) elle appartient au Groupe Hammel. (...). Je te rappelle que ce groupe réalise de la VPC de plomberie auprès de tous nos clients, avec succès. (...) Le groupe Martin Belaysoud mettra donc son veto formel au référencement de Somatherm* » (paragraphe 367).
1066. Il existe donc suffisamment d'indices graves, précis et concordants confirmant que les décisions prises par le GSE n'étaient pas toutes justifiées par des considérations objectives, et traduisaient l'existence de menaces de représailles de la part du GSE à l'encontre de fabricants dont les produits étaient vendus auprès de circuits de distribution concurrents. Le fait que la société Martin Belaysoud soit également fortement impliquée dans la mise en œuvre de ces mesures de représailles ne saurait pour autant exonérer le GSE, qui ne s'en est jamais distancié, de sa responsabilité.
1067. En troisième lieu, les parties considèrent n'avoir pas mis en œuvre ces mesures de représailles. Les sociétés Sesco 22, Sesco 35, Mano, Orvif, Balitrand, Verney et Rousselot démontrent avoir maintenu des relations commerciales importantes avec les fabricants Grundfos, Watts, Biasi et Danfoss entre 1995 et 1998.
1068. La société Chausson Matériaux précise qu'elle n'a pas pu participer à un tel boycott puisqu'elle ne distribue pas les produits de ces fabricants. En effet, la société Chausson Matériaux est spécialisée dans le négoce de matériaux de construction destinés à la vente au détail et ne vend pas de produits de chauffage. Son activité de vente de produits sanitaires est tout à fait marginale puisqu'elle ne représente que 0,67% de son chiffre d'affaires.
1069. La société Disque Bleu soutient que les fabricants Valentin et Desbordes n'étaient que des fournisseurs marginaux et qu'elle n'a jamais entretenu de relations commerciales avec Watts et Somatherm. Quant au fournisseur Biasi, il a été référencé en 1995 et son chiffre d'affaires n'a cessé de progresser depuis, comme celui réalisé avec Grundfos et Jacob Delafon. Par conséquent, elle n'a pas mis en œuvre des mesures de représailles contre ces fournisseurs alors même qu'ils livraient les coopératives et les GSB.
1070. De la même manière, la société Martin Belaysoud indique que les sociétés Watts et Valentin n'ont jamais été ses fournisseurs. De plus, elle n'aurait pu émettre un droit de veto à l'encontre du référencement du fournisseur Somatherm, puisque cette possibilité n'est pas prévue dans le règlement interne du groupement. Par ailleurs, l'envoi de

courriers par la société Martin Belaysoud aux sociétés Desbordes, Jacob Delafon et Grundfos ne suffirait pas à caractériser l'existence de pressions à leur encontre tant par la société Martin Belaysoud que par les membres du groupement. Elle n'aurait donc pas mis en œuvre de pressions à l'encontre des fabricants livrant les coopératives d'installateurs et les GSB, comme le confirme d'ailleurs le maintien de ses relations commerciales en progression avec le fournisseur Biasi entre 1995 et 1997.

1071. La société Escoula soutient également qu'aucun élément ne démontre qu'elle a mis en œuvre des mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants en cause et précise s'être approvisionnée auprès de fournisseurs non référencés comme Viessman.

1072. La société Ets Louis Morel précise que les sociétés Valentin, Desbordes et Jacob Delafon, Grohe et Comap ne comptaient que parmi ses fournisseurs ponctuels tandis qu'elle ne s'est jamais approvisionnée auprès de Grundfos de sorte que sa participation à l'entente ne serait pas démontrée.

1073. Néanmoins, conformément à la jurisprudence citée plus haut (paragraphes 1010 et 1011), le Conseil considère que le fait pour un groupement de référencement et ses membres de déréférencer collectivement un fabricant au seul motif qu'il approvisionne des circuits de distribution concurrents pratiquant des prix plus bas, est constitutif d'une pratique concertée de boycott répréhensible au titre de l'article L. 420-1 du code de commerce, même s'il est démontré que certaines membres dudit groupement ont continué à s'approvisionner individuellement auprès de ce fabricant et que les produits ont donc pu être commercialisés. Compte tenu de sa gravité, il est peu important que cette pratique n'ait eu qu'un impact limité sur le marché.

1074. En tout état de cause, la politique commerciale menée par le GSE à l'encontre des fabricants livrant les GSB et les coopératives d'installateurs ont pu avoir un effet sensible sur le marché puisque le GSE était en 1996 une SARL qui comptait 22 adhérents exploitant 68 dépôts répartis sur l'ensemble du territoire national. Sur les marchés locaux de la distribution de produits de chauffage et des produits sanitaires, ses membres disposaient d'une part de marché comprise entre 10 et 20% dans 7 départements français. Il était le deuxième groupement de grossistes en sanitaire-chauffage indépendants le plus important du réseau français derrière Sanilabel, son chiffre d'affaires consolidé étant de l'ordre de 2800 millions de francs hors taxes.

1075. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que le GSE et les sociétés Balitrand, Chausson Matériaux, Docks Batiment et Industrie (économie sanitaire), Docks Batiment et Industrie (centrale sanitaire), Le Disque Bleu, Escoula, Mano, Martin Belaysoud, Établissements Louis Morel, Orvif, Rousselot CSM, Sesco 22, Sesco 35, Établissements Verney, ont mis en œuvre des mesures de rétorsion à l'encontre des fabricants acceptant d'approvisionner les GSB, et les coopératives d'installateurs notamment. Cette pratique qui a pour objet et pour effet de restreindre le jeu de la concurrence est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce.

♦ Sur la contribution individuelle des membres du GSE à la mise en œuvre de la politique commerciale du groupement

1076. Il convient d'admettre que les membres du GSE n'ont pas la même responsabilité dans la mise en œuvre de ces mesures de rétorsion : si les décisions de référencement et de déréférencement étaient bien prises en commun et s'imposaient juridiquement à tous, les sociétés Balitrand, Le Disque Bleu, Sesco 22, Sesco 35, Verney, Escoula, Docks Batiment & Industrie (centrale sanitaire et économie sanitaire), Orvif, Chausson Matériaux, et Rousselot CSM et Louis Morel n'ont pas envoyé de courriers ou fait

preuve de menaces en leur nom vis-à-vis des fabricants visés. Il conviendra également de tenir compte du maintien de leurs relations commerciales avec certains fournisseurs référencés ou non référencés par le GSE et livrant les circuits de distribution concurrents des grossistes ainsi qu'il vient d'être exposé (paragraphes 1067 à 1072). Enfin, sera également pris en considération le fait que les sociétés Balitrand, ETS Verney, et Rousselot CSM démontrent avoir développé leurs ventes auprès des GSB et/ou des coopératives d'installateurs alors même qu'elles étaient membres du GSE. Quant à la société Chausson Matériaux, elle n'a pu participer que très passivement aux pratiques en cause puisqu'elle était quasiment absente des marchés de la distribution de produits de chauffage, céramique sanitaire et robinetterie.

1077. En revanche, il ressort de ce qui précède que le GSE et la société Martin Belaysoud ont joué un rôle de leader dans la mise en œuvre de ces mesures de rétorsion.

§4. Sur les ententes verticales entre grossistes et fabricants

4.1. Sur la charte « Membres associés de la FNAS » (grief n°7)

1078. Aux termes du grief n°7, il a été reproché « à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) ainsi qu'aux fabricants et importateurs « membres associés » suivants : Acova, Atlantic, Auer, Chaffoteaux et Maury, Comap France, Danfoss, Fournier (Delpha), De Dietrich Thermique, Elm Leblanc, Finimetal, Frisquet, Geberit, Grohe, Grundfos Distribution, Grohe, Baxi SA, Kohler France, Nicoll, Oras, Ideal Standard, Roca, Salmson-Wilo, Saunier Duval SDECC, Technibois, Valentin, Villeroy & Boch, Wilo France d'avoir signé et appliqué la charte de « membres associés » proposée par la FNAS (paragraphe 300), alors qu'elle a pour objet et pour effet de restreindre les débouchés des fabricants et les capacités d'approvisionnement des GSB et des coopératives d'installateurs et de restreindre l'accès de ces opérateurs aux marchés aval de la distribution de produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage.

1079. Les parties mises en cause contestent le bien-fondé du grief au motif que la charte n'aurait pas d'objet anticoncurrentiel et que l'accord de volonté des fabricants pour signer et appliquer cette charte ne serait pas démontré.

- ♦ Sur l'objet anticoncurrentiel de la charte « membres associés »

Les arguments des parties

1080. Les entreprises Saunier Duval, Nicoll, Grohe, Fournier et la FNAS contestent l'interprétation selon laquelle la charte « membres associés » a pour objet de restreindre les ventes des fabricants vis-à-vis des GSB et des prestataires de service, telles que les coopératives d'installateurs ou les installateurs inscrits sur les listes de poseurs des appareils vendus par les GSB, en empêchant leur approvisionnement en produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage. En effet, cette charte ne formulerait que des déclarations d'intention et n'aurait aucun caractère contraignant. En tout état de cause, elle n'imposerait pas d'obligation d'exclusivité entre les membres associés et les grossistes de la FNAS et contiendrait même de nombreux éléments pro-concurrentiels (amélioration de la qualité, politique de prix compétitive, volonté de suppression des tarifs publics, meilleure information des consommateurs....).

L'appréciation du Conseil

1081. Il ressort clairement des termes de la charte « membres associés » qu'elle a pour objet d'obtenir des fabricants qu'ils « *apportent leur soutien à la politique de la FNAS, en*

particulier : (...) Choisir délibérément une politique commerciale orientée vers les installateurs au travers du négoce (...). Ceci suppose un choix clair pour cette distribution afin de freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce » (paragraphe 300). Par définition, cette charte a donc pour objet de limiter les débouchés des fabricants en les empêchant de livrer les coopératives d'installateurs, les grandes surfaces de bricolages ou les entreprises de ventes par correspondance, et de réserver ainsi aux négociants grossistes les principales sources d'approvisionnement sur les marchés des produits de céramique sanitaire, chauffage et robinetterie. Les sociétés Ideal Standard et Valentin ont d'ailleurs reconnu dans leurs observations le caractère anticoncurrentiel de la charte en ce qu' « *elle aurait pour effet de restreindre les débouchés des fabricants* », mais considèrent qu'elles ne pouvaient pas refuser *publiquement* d'adhérer à cette charte compte tenu des menaces de déréférencement de la part de la FNAS et de ses membres.

1082. Le président de la FNAS, M Y..., a plusieurs fois expliqué que la charte FNAS avait pour objet d'obtenir, de la part des fabricants, le respect de la filière professionnelle, à l'exclusion des GSB et les coopératives du marché de l'approvisionnement, sous peine d'exclusion (paragraphe 226).

1083. Dans un courrier envoyé à M. L..., gérant de Centramat, le 20 octobre 1995, M. Y... a précisé : « *La position de la Fédération est connue et a toujours été clairement affichée vis à vis des fournisseurs = respect du circuit professionnel. D'où nos actions - longues et difficiles mais opiniâtres – dans les domaines des GSB et des coopératives. Je pense qu'une claire illustration de cette politique, qui dans le droit fil de l'application de l'article 2 de nos statuts (...) figure dans le règlement intérieur, annexe aux statuts, dans sa partie qui concerne les Fabricants dits « Membres associés. Ci-joint photocopie partielle du texte que j'évoque [Charte membres associés : Engagements des fournisseurs : « Choisir délibérément... »] »* (annexe 10 scellé 2 cotes 54-55).

1084. Enfin, M. Y... a confirmé dans son procès-verbal du 21 avril 1997 que le respect du circuit de distribution professionnel était un critère de sélection des candidatures des fournisseurs : « *Parmi les critères d'adhésion, nous demandons aux fabricants-associés : le respect du commerce de gros professionnel* » (paragraphe 309). M. Z..., Délégué général de la FNAS a confirmé que « *Pour être membre associé, il faut que les fabricants ne fassent pas de vente directe aux installateurs et favorisent la vente aux distributeurs et que les fabricants aient une politique tournée vers les grossistes* » (paragraphe 310).

1085. Au surplus, les négociants Richardson, Descours et Cabaud, Dupont Sanitaire Chauffage et Pastor, membres de la FNAS ont précisé dans leurs procès-verbaux que le statut de « Membre associé » était subordonné à la nécessité de respecter la filière professionnelle, à l'exclusion des ventes directes et des ventes auprès des GSB et coopératives (paragraphes 311, 313, 314, 315).

1086. Par conséquent, si la charte ne contient pas le terme d' « exclusivité », elle a néanmoins un objet anticoncurrentiel puisqu'elle précise très clairement que les fabricants membres associés doivent faire « *un choix clair pour cette distribution [les négociants-grossistes] afin de freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ».

♦ Sur l'accord de volonté des fabricants d'adhérer à la charte FNAS

1087. L'ensemble des parties conteste avoir participé à une entente caractérisée par la signature et l'application des termes de la charte FNAS. En effet, d'une part, il ne serait

pas établi qu'elles ont expressément accepté les termes de la charte, celle-ci ayant été établie unilatéralement par la FNAS et jamais signée par les fabricants. D'autre part, elles soutiennent ne pas avoir appliqué cette charte puisqu'elles ont maintenu leurs approvisionnements auprès des circuits de distribution concurrents des grossistes.

i) Sur l'accord explicite des fabricants en faveur de la charte FNAS

Les arguments des parties

1088. En premier lieu, l'ensemble des parties conteste avoir signé la charte « Membres associés ». En effet, cette charte serait un document rédigé unilatéralement par la FNAS fin 1993, qui n'était transmis, pour information, qu'après l'adhésion des fabricants à la FNAS.
1089. Les entreprises Acova, Baxi, Danfoss, Piel, De Dietrich Thermique et Frisquet, Ideal Standard et Valentin font d'ailleurs valoir qu'elles sont devenues « Membres associés » de la FNAS bien avant l'élaboration de la charte « Membres associés » de sorte qu'elles n'auraient pas pris l'engagement de respecter les termes de cette charte au moment de leur adhésion. Certaines d'entre elles considèrent d'ailleurs qu'aucun élément ne démontre qu'elles aient eu connaissance de cette charte.
1090. En tout état de cause, le seul fait de figurer dans l'annuaire « Membres associés » de la FNAS ne saurait suffire à établir l'accord de volonté des fabricants en faveur des termes de la charte. La société Chaffoteaux et Maury précise que la FNAS n'avait d'ailleurs pas intérêt à mettre à jour la liste des membres associés ni à exclure ceux qui ne respectaient pas la charte car ils versaient les cotisations, importante source de revenus pour la FNAS (25% de son budget). M. 6... a d'ailleurs précisé : « *Si un membre livre une coopérative, il n'est pas brutalement radié. Simplement on lui fait comprendre que l'approvisionnement des coopératives n'est pas en adéquation avec son engagement FNAS* ».
1091. En second lieu, les entreprises Finimetal, Danfoss, Grohe et Comap considèrent que l'adhésion à la FNAS résulte du renvoi d'un formulaire administratif qui ne mentionne pas l'existence de la charte ni des engagements qu'elle contient. Les entreprises Oras, Auer, Nicoll, Baxy, Finimetal, Saunier Duval, ELM Leblanc, Fournier, Acova, Grohe, De Dietrich Thermique, Frisquet, Roca, Pompes Grundfos Distribution, Comap et Villeroy & Boch soutiennent donc qu'on ne saurait tirer comme conclusion, la preuve d'un accord de volonté explicite de la part des fabricant ayant rempli ce formulaire administratif d'adhérer et de respecter la charte « Membres associés ».

L'appréciation du Conseil

1092. En premier lieu, il est exact que la charte « Membres Associés » a été élaborée unilatéralement par la FNAS à la fin de l'année 1993 et n'a pas été soumise à la signature des membres associés (paragraphe 302). Les fabricants ayant adhéré au statut de « membres associés » avant 1994 n'étaient donc pas tenus, au moment de leur adhésion, de s'engager en faveur d' « *un choix clair pour cette distribution [les négociants-grossistes] afin de freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ».
1093. En revanche, plusieurs documents montrent qu'à compter de 1994, l'ensemble des fabricants membres associés ou postulant au statut de « membres associés » ont eu connaissance de la charte FNAS et des engagements qu'elle contient. D'une part, il est précisé que dans l'en-tête de la charte qu'il s'agit d'un « *document destiné à être remis aux membres associés lors de leur adhésion et à ceux déjà membres associés* »

(paragraphe 300). D'autre part, il ressort du compte-rendu des assises de la FNAS en 1994 que la charte a été annexée au règlement intérieur de la FNAS à l'occasion de l'assemblée générale du 29 avril 1994 après avoir été diffusée à l'ensemble des membres associés. M. Y... a effectivement précisé dans un courrier du 3 janvier 1994 que « *la Charte des membres associés a été adressée à tous les Membres associés avec l'appel à cotisation 1994. Il est prévu de l'adresser à tous les confrères avec, naturellement, la convocation à l'AGO (l'addition de la charte à notre règlement intérieur, et non aux statuts proprement dits, évite une AGE)* » (annexe 2 scellé 7 cotes 12-13). Le 29 avril 1994, M. Y... a d'ailleurs confirmé aux négociants avoir informé tous les membres associés de l'existence de la charte et de son contenu : « *C'est dans ce légitime souci que nous avons récemment diffusé à nos Partenaires, une Charte développant et précisant les articles de nos statuts relatifs à cette situation de droits et de devoirs de Membres associés* » (paragraphe 309).

1094. Le respect de la charte « Membres associés » s'imposait à tous les fabricants partenaires, et pas seulement aux nouveaux candidats. En effet, M. Y... a confirmé à plusieurs reprises la nécessité de respecter la filière professionnelle, sous peine d'exclusion :

- répondant aux inquiétudes de M. B..., PDG de la société Brossette face à l'attitude de certains membres associés livrant des produits aux GSB et aux coopératives d'installateurs. M. Y... précise : « *il a été, toujours à ma demande, (et avec l'accord du Conseil) prévu que la liste actuelle des membres associés serait passée au crible de la réunion du Conseil du 13/1/94. Critères : le profil de base est le respect du commerce de Gros professionnel. Ceci est un rappel des dispositions figurant dans la charte* » (paragraphe 303).
- discours du président Y... lors des assises de la FNAS du 29 avril 1994 indiquant la possibilité d'exclusion d'un membre associé en cas de non-respect de la filière professionnelle et précisant : « *Il y a eu malheureusement déjà des cas* » (paragraphe 226).
- M. Y... a également confirmé à l'enquêteur l'existence d'un cas d'exclusion compte tenu du choix d'un fabricant de procéder à des ventes directes court-circuitant le négoce : « *Il y a quatre ans un fabricant allemand Wiessmann a sans préavis donné congé à ses distributeurs Paris et Île-de-France pour installer ses agences directes. L'ensemble de la profession a réagi, notamment la FNAS, qui l'a exclu* » (paragraphe 309).

1095. L'ensemble des fabricants « Membres associés » de la FNAS ont donc eu connaissance de la charte dès 1994. Il n'en demeure pas moins, que le seul fait d'être inscrit dans l'annuaire des « Membres associés » de la FNAS ne suffit pas à caractériser l'acceptation explicite par les fabricants du contenu de la charte FNAS.

1096. En second lieu, le Conseil constate que s'il est vrai que les nouveaux candidats au statut de « membres associés » n'ont pas signé la charte FNAS, ils ont dû remplir une « *demande d'adhésion au titre de Membres associés FNAS* ». Or, il ressort des pièces transmises par les parties que ce formulaire d'adhésion a été modifié de manière substantielle à partir de 1994 : en effet, une nouvelle question est apparue : « *Vos parrains sont : 1)...2) ... Les parrains sont des négociants Distributeurs-grossistes, adhérents à la FNAS, répondant de la politique commerciale respectueuse de notre circuit professionnel, du nouveau membre-associé candidat* ».

1097. Les fabricants ayant signé la demande d'adhésion au statut de membre associé de la FNAS à partir de 1994, avaient donc nécessairement connaissance de la charte « Membres associés » et se sont expressément engagés en faveur du respect de la filière professionnelle, engagement dont la mise en œuvre était surveillée par les « parrains » du nouveau membre.

1098. La société Fournier a, par exemple, été parrainée par M. 21..., grossiste et vice-président sanitaire de la FNAS en 1994 et par le GSP. Elle a renvoyé le formulaire d'adhésion modifié à la FNAS. Le compte-rendu de la réunion du conseil d'administration du 24 novembre 1994 confirme (paragraphe 306) : «*ste Delpha, fabricant de salle de bains. Marque du groupe Fournier- Autre marque (Mobilpa). Parrains : Mabille et GSB et travaille avec Brossette et Richardson. Il entend travailler qu'avec les grossistes – accepté à l'unanimité*».

1099. La société Fournier (Delpha) admet avoir adhéré à la charte « Membres Associés » de la FNAS au moment de sa candidature en novembre 1994 mais précise que ce choix correspond simplement à la mise en œuvre de sa stratégie commerciale, qui n'a pas vocation à exclure les GSB et les coopératives d'installateurs. En effet, la société Fournier est un fabricant de meubles de salle de bains, et la maison mère de deux filiales : la société Delpha spécialisée dans la distribution en gros, et la société Savoisienne Du Meuble spécialisée dans la vente directe de gammes spécifiques auprès des GSB, GSA et coopératives d'installateurs avec lesquelles elle n'a cessé d'accroître son volume d'affaires entre 1994 et 1998. Elle soutient donc n'avoir jamais eu l'intention de porter atteinte à la concurrence en adhérant à la charte « membres associés » de la FNAS.

1100. Mais, dès lors que l'accord de volonté est démontré, «*l'absence d'intention anticoncurrentielle des parties à l'entente est sans portée sur la qualification même d'entente*» (décision n°01-D-67). Or, la société Delpha a expressément manifesté sa volonté de respecter la politique commerciale de la FNAS de sorte que sa participation volontaire à l'entente visée par le grief n°7 est démontrée. Toutefois, il conviendra de prendre en considération au stade de la détermination de la sanction le fait que la société Fournier a démontré avoir approvisionné, via sa filiale Société Savoisienne Du Meuble, les GSB en leur fournissant une gamme de produits spécifiques mais comparables à celles des grossistes, à des conditions tarifaires non discriminatoires entre 1994 et 1998 et qu'elle a approvisionné de manière croissante les coopératives sur la même période. En outre, il sera tenu compte du fait qu'elle est spécialisée dans la vente de meubles de salle de bains de sorte que sa participation en tant que membre associé au sein de la FNAS n'a pu avoir aucun effet sur les marchés pertinents de l'approvisionnement et de la distribution des produits de chauffage, céramique sanitaire et robinetterie.

1101. La société Auer, fabricant de matériel de chauffage, a postulé au statut de membre associé en janvier 1995. Sa candidature a d'abord été examinée lors du conseil d'administration du 11 janvier 1995 (paragraphe 307) et suspendue compte tenu du manque de précisions de ce fabricant sur son choix de politique commerciale. M. Y... a en effet précisé : «*nous envoyons une lettre-questionnaire comprenant une question relative à la politique commerciale du candidat. Auer n'a jamais répondu au questionnaire. La non-réponse à ce questionnaire ne permet pas l'étude de sa candidature*» (paragraphe 309). M. 6..., directeur de l'agence Richardson de Clermont Ferrand a confirmé : «*Nous demandons aux fabricants de choisir leur circuit de distribution et de le respecter. Auer a souhaité être membre associé. Les négociants ont*

demandé à la FNAS de demander à Auer de préciser sa politique commerciale, sa politique de distribution. Je ne sais pas ce qu'a répondu Auer » (paragraphe 311).

1102. La société Auer en déduit qu'il n'est pas démontré qu'elle a signé et renvoyé le formulaire de demande d'adhésion à la charte membre associé. Elle soutient qu'à part l'annuaire de la FNAS du 31 octobre 1996, aucun autre élément ne permet de démontrer l'adhésion explicite d'Auer à la charte FNAS, qu'elle n'a pas appliquée.

1103. La société Auer s'est toutefois engagée expressément et publiquement à respecter les termes de la charte FNAS à partir du mois de juin 1996. En effet, il ressort du journal FNAS INFO Flash du 20 juin 1996 que « *Les sociétés Deville et Auer ont été acceptées en qualité de membres associés, au sein de la FNAS* ». Il est également précisé dans le journal FNAS INFO du mois d'octobre 1996 n° 105 : *« Candidatures de Membres associés : Deux nouvelles sociétés sont venues rejoindre les rangs de nos partenaires Membres associés, après accord du Bureau et du Conseil de la FNAS. Il s'agit de Deville et Auer. Il faut noter que ces sociétés en adhérant à la FNAS en qualité de Membres associés s'engagent à respecter les termes de la Charte que nous leur avons transmise »*.

1104. Si Auer soutient avoir manifesté sa volonté de vendre ses produits à tous les circuits de distribution, y compris les grandes surfaces, notamment les GSA, elle n'apporte aucun élément démontrant qu'elle a démarché ce circuit de distribution. Rien ne permet non plus de vérifier que les GSB se seraient, comme elle l'affirme, volontairement détournées de ses produits. Enfin, les chiffres selon lesquels elle aurait développé son chiffre d'affaires avec Leclerc entre 1996 (54.065,71euros) et 1997 (64.001,15euros) ne sont appuyés sur aucun document comptable ou commercial permettant d'en apprécier la véracité. Or, il ressort de l'annexe 2 de ses propres observations, intitulée « *Chiffre d'affaires Auer tous produits confondus de 1994 à 2004* » que Leclerc ne faisait pas partie de ses clients et qu'elle a cessé d'approvisionner Cora, la Samaritaine, Rallye, Obry en 1996 et Auchan en 1997, et ce jusqu'en 2004. Selon ce tableau, il apparaît qu'elle réalisait 2,6% de son chiffre d'affaires avec le circuit GSB-VPC en 1995 contre seulement 0,23% de son chiffre d'affaires en 2004.

1105. La société Auer a donc expressément accepté les termes de la charte FNAS en devenant « *Membre Associé* » au mois de juin 1996. Elle a également partiellement appliqué cette charte en réduisant de moitié ses approvisionnements auprès des coopératives d'installateurs en 1996, et en se retirant du circuit des GSB entre 1996 et 2004. Par conséquent, le grief n°7 est établi à son égard. Le Conseil tiendra compte toutefois, au stade de l'appréciation de la sanction, du fait qu'Auer a repris ses approvisionnements auprès des coopératives d'installateurs à partir de 1997.

1106. S'agissant des autres sociétés mises en cause, le dossier ne contient pas d'indices graves, précis et concordants démontrant un accord explicite de la part de chaque fabricant au contenu de la charte FNAS. Il convient donc de vérifier si ces sociétés ont mené une politique commerciale destinée à « *freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ».

ii) Sur l'accord tacite des fabricants à la charte FNAS

1107. Les sociétés Acova, Atlantic, Chaffoteaux et Maury, Comap France, Danfoss, De Dietrich Thermique, Elm Leblanc, Finimetal, Frisquet, Geberit, Grohe, Grundfos Distribution, Grohe, Baxi SA, Kohler France, Nicoll, Oras, Ideal Standard, Roca, Salmson-Wilo, Saunier Duval SDECC, Technibois, Valentin, Villeroy & Boch et Wilo France contestent avoir appliqué la charte « *Membres associés* ». En effet, chacun de

ces fabricants soutient avoir continué à livrer les circuits de distribution concurrents des grossistes, en particulier les GSB et les coopératives d'installateurs.

- ♦ Les fabricants ayant démontré avoir livré les GSB et les coopératives d'installateurs entre 1994 et 1998 : le refus de la charte FNAS

1108. Compte tenu des éléments comptables et commerciaux transmis par les parties avant la séance, les sociétés Acova, Atlantic, Baxi, Comap, Danfoss, De Dietrich Thermique, Finimetal, Grundfos, Jacob Delafon (Kohler), Nicoll, Roca, Technibois, et Villeroy & Boch doivent être regardées comme ayant poursuivi de manière croissante leurs relations commerciales avec les circuits concurrents des grossistes entre 1994 et 1998, en particulier auprès des GSB et des coopératives d'installateurs, malgré les pressions des négociants grossistes membres de la FNAS. Le grief n°7 n'est donc pas établi à leur égard. S'agissant des autres entreprises, il convient d'examiner précisément chaque cas :

Grohe

1109. Au vu des éléments du dossier, il apparaît que la société Grohe a livré les coopératives d'installateurs et les GSB entre 1994 et 1998. Le courrier envoyé à ses grossistes pour leur présenter sa politique commerciale pour l'année 1997 vis-à-vis des GSB, confirme d'ailleurs que la société Grohe entendait poursuivre ses ventes directes auprès des principales GSB (Leroy Merlin, Castorama, OBI) (paragraphe 451). Le fait que Grohe ait décidé de créer certaines gammes de produits spécifiques aux GSB et de ne pas multiplier ses ventes auprès d'autres GSB et en GSA n'est pas suffisant pour démontrer la volonté de Grohe de *"freiner la mise en place ou l'avancée d'autres circuits non tournés vers le négoce"*, cette stratégie commerciale ayant, en l'espèce, été définie unilatéralement par Grohe. Il en résulte que le grief n°7 n'est pas suffisamment établi à l'encontre de la société Grohe.

Pompes Salmson

1110. Aucun élément du dossier ne démontre que la société Pompes Salmson ait été approchée par des GSB pour s'approvisionner en produits Salmson ou qu'elle ait refusé de vendre à ce circuit de distribution. Par ailleurs, les factures transmises par Pompes Salmson démontrent à suffisance qu'elle a livré des coopératives d'installateurs, en particulier Cossessat et VST dès 1994 et qu'elle a poursuivi de manière croissante ses approvisionnements auprès de ces deux coopératives mais également auprès de cinq autres coopératives entre 1995 et 2004. Le Conseil en conclut que la société Pompes Salmson n'a pas appliqué les termes de la charte FNAS, de sorte que le grief n°7 n'est pas établi à son égard.

Ideal Standard

1111. La société Ideal Standard a produit de nombreuses factures et ses livres de comptes démontrant qu'elle a massivement vendu aux GSB (BHV, Bricorama, Castorama, Dubois matériaux, Gedimat, Leroy Merlin, Mr Bricolage) de 1993 à 1998 (environ 60 millions d'euros sur la période), en particulier depuis 1996 (+ Brico dépôt). Ideal Standard a même créé une filiale dédiée à la distribution de ses produits en GSB, Emafrance. Elle précise que la baisse de ses ventes chez Castorama à partir de 1996 s'explique par la difficulté pour un fabricant d'approvisionner à la fois Castorama et Leroy Merlin, les deux plus grosses enseignes des GSB.

1112. S'agissant des coopératives, Ideal Standard démontre également avoir vendu ses produits à COVAP et Laurens dès 1993, auxquelles se sont ajoutées PLS en 1994, COBAB en 1995, et Maison & Conseil en 1997, le volume de vente étant croissant.

1113. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, il y a lieu de considérer que la société Ideal Standard n'a pas appliqué les termes de la charte "Membres associés", de sorte que le grief n°7 n'est pas établi à son égard.

Wilo France

1114. Le Conseil constate qu'aucun élément du dossier ne montre que les GSB ont souhaité s'approvisionner en produits Wilo ni qu'elles ont subi un refus de vente. Il relève, de plus, que la société Wilo a produit des factures et ses livres de comptes démontrant qu'elle a livré au moins un membre de l'ORCAB, la coopérative Gerama entre 1993 et 1996. Compte tenu de ces éléments, le Conseil estime que le grief n°7 n'est pas suffisamment établi à l'encontre de la société Wilo.

Elm Leblanc

1115. Elm Leblanc figure dans l'annuaire « Membres associés » de la FNAS. Elle a fait l'objet d'une menace de boycott de la part des grossistes et des installateurs en novembre 1993 (paragraphe 477), à la suite de laquelle elle a créé en 1994 une « Charte Performance Négoce » réservée aux négociants qui « *défendent ensemble les intérêts et les attentes des installateurs* ». Elle a également participé à plusieurs réunions organisées par la FNAS ou par certains de ses grossistes membres, notamment Cobatri et Richardson, pour s'expliquer sur sa politique commerciale vis-à-vis des GSB et des coopératives d'installateurs (assises nationales de la FNAS du 29 avril 1994, réunion « Membres associés » du 26 janvier 1995, commission économique de la FNAS du 20 juin et du 18 septembre 1996). A la suite de la commission économique du 20 juin 1996, la société Richardson a écrit une lettre du 5 juillet 1996 indiquant : « *L'ensemble des fabricants de chaudières murales s'est engagé à approvisionner les négociants qui vendent uniquement aux professionnels. Tout manquement à cette règle aura pour le grossiste des conséquences très graves, aussi bien sur le prix que sur les délais du matériel commandé* ». Ce document a été transmis à la FNB (Fédération Nationale du Bâtiment) et à la CAPEB, ainsi qu'aux fournisseurs De Dietrich, Frisquet, Saunier Duval, Elm Leblanc. A la suite de la commission économique du 18 septembre 1996, il ressort des notes prises par M.B. U... que Elm Leblanc aurait indiqué : « *Si je ne suis pas chez Vendée Sanitherm, je me coupe du marché Vendée. ELM dit commercialiser des produits obsolètes auprès des GSB* ». Ceci est confirmé par M. Maciejwski (paragraphe 455) qui précise : « *En ce qui concerne Elm, nous n'obtenons des grossistes que des chaudières d'ancienne génération Néanmoins nous sommes en train de développer en collaboration avec Elm une chaudière spécifique à la GSB* ». Enfin, il ressort de la déclaration de M. E..., PDG de la société Anconetti Star que : « *Mr 13..., en 96, vice président de la FNAS et membre des commissions de travail, dans le cadre de l'élaboration de l'avenant, a été amené à rencontrer les fabricants, notamment de chaudières murales. Les quatre fabricants français de chaudières murales commercialisaient leurs produits en GSB. Ces fabricants ont décidé de mener une action commune afin de ne plus commercialiser leurs produits au sein des GSB* » (paragraphe 530)529.

1116. Elm Leblanc fait valoir dans ses observations que de nombreuses pièces démontrent au contraire qu'elle a toujours vendu aux GSB (paragraphes 453, 455, 463, 476, et attestations produites par Elm Leblanc), et aux coopératives d'installateurs (VST, COVAP) de manière non discriminatoire.

1117. Le Conseil constate en effet que les GSB et les coopératives d'installateurs ont pu avoir accès aux produits Elm Leblanc entre 1993 et 1998 : ses ventes auprès des GSB et des coopératives sont restées stables en 1994/1995 alors même qu'elle avait créé la Charte Performance Négoce. Par la suite, Elm Leblanc a continué de vendre en direct aux GSB et aux coopératives d'installateurs. Le Conseil en déduit que, compte tenu de la présence d'indices contradictoires, il n'existe pas suffisamment d'éléments probants de nature à démontrer que la société Elm Leblanc ait tacitement accepté de « *freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ».

- ♦ Les fabricants ayant contribué à freiner la mise en place ou l'avancée d'autres circuits que le négoce : l'acceptation tacite de la charte FNAS

Les sociétés Néomédian, Sanijura et Oras

1118. Les sociétés Sanijura et Neomedian ont refusé d'approvisionner directement les nouvelles coopératives entre 1994 et 1998, en particulier les coopératives AST et GCS, compte tenu de la pression des grossistes membres de la FNAS. Elles ont préféré facturer leurs produits à la coopérative VST, principale coopérative en France, cette dernière étant alors chargée de les rétrocéder aux coopératives AST et GCS.

1119. Le directeur de la coopérative AST a en effet déclaré : «*(...) Néomédian ont peur de perdre Comafranc s'ils commercent avec nous. Comafranc représente pour eux, selon leurs dires, un trop gros chiffre qu'ils ne peuvent perdre. Il arrive que Néomédian nous livre directement. Cependant c'est facturé à VST (...) Sanijura n'a pas souhaité nous recevoir sur le stand à BATIMAT 95. Nous avons vendu du Sanijura mais après l'avoir acheté à VST (...)*» (paragraphe 449). De la même manière, le fabricant Oras a refusé d'approvisionner directement la coopérative GCS. Le gérant de la société AST a également précisé : «*(...) Nos confrères d'Annecy ne peuvent obtenir des produits Oras. Nous rétrocérons les produits Oras à GCS. Oras nous facture directement*». MM. 104..., A..., 105... et 76..., membres de l'ORCAB, ont confirmé que : «*Pour survivre, nous faisons de la rétrocession de produits de marque entre coopératives d'installateurs*» (paragraphe 449).

1120. Ces mécanismes de rétrocession ont causé des difficultés économiques et de gestion aux nouveaux opérateurs sur le marché. MM. 76..., 106... et 107..., directeurs de la coopérative COVAP, ont indiqué (paragraphe 449) : «*Même si nous pouvons en théorie rétrocéder à Alsace Sanitherm et G.C.S. ceci entraînerait des coûts*». M. A..., directeur général de la coopérative VST, a pour sa part mentionné : «*De plus, nous ne pouvons pas fonctionner par rétrocession sur de trop gros volumes. Il y aurait très vite des problèmes de capacité de livraison entre coopératives d'installateurs*». Enfin, MM. 108... et 109..., directeurs de la coopérative AST ont précisé : «*Les fabricants, par l'intermédiaire des représentants locaux essayent même de limiter le phénomène de rétrocession entre coopératives d'installateurs. Ils indiquent que la coopérative n'étant pas l'interlocuteur direct du fabricant, ne pourra assumer la garantie et le S.A.V.* ».

1121. Les sociétés Néomédian, Sanijura ne contestent pas avoir mis en place un tel système de rétrocession mais précisent qu'elles y étaient contraintes compte tenu des pressions des grossistes. Néomédian précise qu'elle a fait l'objet d'une politique de surveillance de la part des grossistes réunis au sein de la FNAS à l'occasion du conseil d'administration de la FNAS du 16 mars 1995 où il a été constaté qu'elle continuait à diffuser un tarif public indicatif. En tout état de cause, Sanijura et Néomédian soutiennent qu'elles ont approvisionné les coopératives d'installateurs, membres de

l'ORCAB entre 1992 et 1997 ainsi que les grandes surfaces de bricolage Leroy Merlin et Monsieur Bricolage (malgré une forte chute en 1995) de sorte qu'elles n'ont pas tacitement adhéré à la charte "Membres Associés".

1122. Oras considère au contraire qu'à l'exception de la déclaration des directeurs de la coopérative AST, aucun élément ne confirme qu'elle a imposé un système de rétrocession à la coopérative GCS. Cette dernière d'ailleurs ne s'est jamais plainte du comportement d'Oras même dans sa réponse au questionnaire de la rapporteure dans laquelle elle se plaint en revanche de 41 fournisseurs. Oras prétend également avoir doublé son chiffre d'affaires avec les coopératives d'installateurs entre 1994 et 1998 et avoir livré sans difficulté les GSB de sorte que le grief n°7 ne serait pas établi à son égard.

1123. Le Conseil admet que le seul élément citant expressément la société Oras est le procès-verbal d'AST. Toutefois, les déclarations des représentants de l'ORCAB, COVAP et VST confirment que plusieurs fabricants imposent de passer par VST pour approvisionner GCS et AST. De plus, Oras n'a fourni aucune facture démontrant qu'elle aurait livré directement GCS, ni aucun élément comptable permettant de vérifier sa réponse au questionnaire adressé par la rapporteure dans lequel elle affirme avoir doublé son chiffre d'affaires avec les coopératives. Enfin, Oras connaissait la politique commerciale de la FNAS et de ses membres grossistes, puisqu'elle participait aux réunions des membres associés de la FNAS ainsi qu'aux assises nationales de la FNAS à la période des faits. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, il existe suffisamment d'indices démontrant que le fabricant Oras a mis en place un mécanisme de rétrocession pour approvisionner GCS, via la coopérative AST.

1124. Or, le mécanisme de rétrocession précédemment décrit limitait les capacités d'approvisionnement des nouvelles coopératives ainsi que les services associés à la vente et à la livraison de matériels tels que le service après-vente, la garantie constructeur... Dès lors, par ce mécanisme coûteux, économiquement inefficace et discriminatoire, uniquement justifié par la nécessité de contourner les pressions des grossistes, les sociétés Néomédian, Sanijura et Oras ont révélé leur adhésion tacite à la charte "Membres Associés", un tel mécanisme ayant pour effet de « *freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ». Les pressions mises en œuvre par les grossistes à l'encontre de Néomédian en particulier, n'étaient pas irrésistibles puisque d'autres fabricants ont démontré avoir réussi à poursuivre leurs approvisionnements auprès des coopératives et des GSB malgré ces pressions. Il ressort donc de l'ensemble de ces éléments que le grief n°7 est établi à l'encontre des sociétés Néomédian, Sanijura et Oras. Toutefois, au stade de l'appréciation de la sanction, le Conseil tiendra compte de l'application partielle de la charte FNAS par ces fabricants, qui ont démontré avoir livré les GSB et les coopératives d'installateurs entre 1994 et 1998. En outre, il sera tenu compte du fait que la société Sanijura est spécialisée dans la vente de meubles de salle de bains, de sorte que sa participation en tant que membre associé au sein de la FNAS n'a pu avoir d'effet sur les marchés pertinents de l'approvisionnement et de la distribution des produits de chauffage, céramique sanitaire et robinetterie.

Geberit

1125. La société Geberit figure sur la liste des membres associés de la FNAS. Le Conseil constate par ailleurs, que Geberit a refusé d'approvisionner la coopérative AST ainsi que le montre le procès-verbal de la coopérative AST selon lequel : « (...) Geberit était prêt à travailler avec nous. Cependant, après Batimat 95, ils ont revu leur position et ont

refusé de nous livrer. Nous n'avons donc pas commandé car nous savions que les commandes ne seraient pas honorées. Geberit fait des réservoirs de W.C. Geberit est un produit allemand, à forte notoriété locale». Ce refus de vente est confirmé par un courrier du 16 novembre 1995 envoyé par la société Geberit aux directeurs de cette coopérative indiquant : « *Suite à votre courrier du 23 octobre dernier et à nos entretiens, j'ai le regret de vous informer que nous ne donnerons pas suite à votre demande pour l'exercice 1996*». Geberit figure d'ailleurs sur la liste des fournisseurs de AST intitulée "*tensions commerciales et refus de vente*" (paragraphe 449).

1126. La société Geberit soutient que le choix de la filière professionnelle résultait d'une décision unilatérale. Mais cette explication n'est pas compatible avec son courrier du 14 février 1996 adressé à la société Richardson, pour l'informer de son choix en faveur de la filière professionnelle et de son engagement à ne pas livrer les nouvelles coopératives d'installateurs, telles que AST ni celles situées dans la zone de chalandise de la société Richardson pour l'année 1996 (annexe 12 scellé 4 cotes 143-144).

1127. Le Conseil en conclut que la société Geberit a volontairement contribué à « *freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* » en 1996, en refusant de livrer les nouvelles coopératives d'installateurs, en particulier AST, et celles situées dans la zone de chalandise de la société Richardson. Il prendra toutefois en considération, au stade de l'appréciation de la sanction, le fait que la société Geberit démontre sur la base de ses livres de comptes qu'elle a livré de manière croissante les coopératives Cobab, Cossessac, Covap, PLS et Sacais de 1995 à 1998 et la nouvelle coopérative C2A à partir de 1997.

Valentin

1128. La société Valentin estime que le grief n°7 vise une entente entre la FNAS et les fabricants ayant « signé et appliqué la charte ». Or, le rapport reconnaît que les fabricants n'ont pas signé la charte FNAS mais que certains d'entre eux l'auraient appliquée. Il en résulte que le grief n°7 ne pourrait lui être imputé compte tenu de l'utilisation sans équivoque de la conjonction « et » dans la notification de griefs.

1129. Le grief n°7 vise cependant deux pratiques puisqu'il énonce : « *il est fait grief à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) ainsi qu'aux fabricants et importateurs « membres associés » suivants (...) d'avoir signé et appliqué la charte de « membres associés » (...)* ». Or, loin d'ajouter au grief initial, le Conseil de la concurrence peut, conformément à sa pratique constante, décider qu'une des pratiques visées par le grief n'est pas établie (la signature de la charte) tandis que l'autre pratique visée par le grief est établie (l'application de la charte).

1130. A cet égard, la société Valentin rappelle qu'elle est devenue membre associé de la FNAS en 1985. Elle ne conteste pas le caractère anticoncurrentiel des clauses figurant dans la charte FNAS. En revanche, elle considère qu'elle n'a pas adhéré de manière volontaire à la charte "Membres associés" établie en 1994, mais qu'elle y a été contrainte à la suite d'un boycott de la part de certains grossistes réunis au sein de la FNAS en 1995 et 1996. En outre, la société Valentin affirme ne pas avoir adhéré, même tacitement à la charte FNAS puisqu'elle a continué de livrer les GSB, en particulier Leroy Merlin.

1131. Toutefois, le Conseil relève que la société Valentin a refusé de vendre ses produits à la coopérative VST qui l'a donc assignée devant le tribunal de commerce et obtenu la reprise de ses livraisons en 1995. De même, la société Valentin a cessé de livrer les

coopératives COVAP et PLS en février/mars 1996 après avoir subi un gel des commandes de la part des grossistes en décembre 1995 et janvier/ février 1996. Or, ces coopératives ont menacé la société Valentin d'action judiciaire pour refus de vente de sorte qu'elle a repris ses livraisons en juin 1996 mais en leur imposant des délais de livraisons beaucoup plus longs. De plus, M. 49... a reconnu avoir refusé de vendre aux nouvelles coopératives d'installateurs et augmenté le tarif accordé aux coopératives par rapport aux grossistes pour les décourager de travailler avec la société Valentin (paragraphe 446). Or, il ressort des données transmises par la société Valentin qu'elle a réduit de moitié ses approvisionnements auprès des coopératives d'installateurs en 1996 et cessé toute relation commerciale avec ces coopératives en 1997 et 1998 (paragraphe 449).

1132. Cette démarche résulte, contrairement aux affirmations de la société Valentin dans ses observations, d'une adhésion consciente à la politique commerciale prônée par la FNAS comme l'indiquent les termes particulièrement clairs du courrier du 5 décembre 1996 envoyé par M. 49... à M. Z..., délégué général de la FNAS (annexe 15 GSE 3 cotes 116 à 129) :

« Notre société a fait l'objet de 'l'intérêt' de la profession quant aux relations commerciales entre coopératives d'installateurs et fabricants.

Nous nous permettons de vous informer que notre société a cessé en 1996 toute livraison aux coopératives d'installateurs vendéennes. Nous vous précisons que nous n'en avons pas livré dans d'autres régions. L'arrêt de nos livraisons nous a valu une 1ère assignation en mars 1996 devant le tribunal de commerce de La Roche sur Yon pour refus de vente et la 'visite' en octobre d'un commissaire de la direction de la concurrence, Madame 102..., chargée d'une enquête nationale (...).».

Nous serons peut-être de nouveau assignés pour rupture abusive des relations commerciales au terme des conclusions de cette enquête car le contexte légal régissant les relations commerciales en France est en évolution depuis la modification de l'ordonnance du 1 décembre 1986 en juillet 1996 (...)

Qu'il soit donc bien clair que la société Valentin privilégie sans faux-fuyant la filière grossistes-installateurs ».

1133. La société Valentin ne saurait se prévaloir de ses ventes en GSB pour démontrer qu'elle n'a pas adhéré conscientement aux clauses anticoncurrentielles figurant dans la charte FNAS. Bien au contraire, il ressort d'un courrier du 1^{er} décembre 1995 qu'elle a volontairement négocié, avec les grossistes, la possibilité de conserver la vente de ses produits à la seule société Leroy Merlin en 1996 en contrepartie d'un engagement de sa part de réserver au circuit professionnel des produits spécifiques et des tarifs préférentiels en l'absence de toute contrepartie (paragraphe 398).

1134. Il résulte de l'ensemble de ces éléments que la société Valentin a contribué à « *freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ».

1135. Si cette société a subi des pressions importantes de la part des grossistes réunis au sein de la FNAS en 1995 et 1996, au motif qu'elle livrait les coopératives d'installateurs et les GSB, comme le montrent certaines pièces relatives aux réunions du 31 janvier 1996 (paragraphe 263, 264, 276 et 278), du 25 avril 1996 (paragraphe 115, 117), du 9 octobre 1996 (paragraphe 122) ainsi que plusieurs déclarations, dont celles du fabricant Watts (paragraphe 443) et d'elle même (paragraphe 446), cette circonstance ne peut, en application d'une jurisprudence constante (décisions n°90-D-35, n°00-D-63, n°02-D-

57), l'exonérer de sa participation à l'entente dès lors qu'elle n'a pas démontré que ces pressions étaient irrésistibles. En effet, d'une part, le Conseil constate que M. 49..., PDG de la société Valentin, a confirmé plusieurs fois avoir renoncé de manière volontaire à livrer les coopératives d'installateurs pour réserver la distribution de ses produits aux seuls grossistes. Il indique en effet dans son courrier adressé à l'ORCAB le 12 novembre 1996 : « *Notre intérêt de fabricant se confond avec celui de la filière qui nous assure le plus de travail* » et confirme dans son procès-verbal de déclaration « *J'estime que mes intérêts sont ceux des grossistes* » (paragraphe 446). D'autre part, il a été démontré au cours de l'instruction que d'autres fabricants soumis à des pressions équivalentes ne se sont pas pliés aux injonctions des grossistes comme les sociétés Acova et Grundfos.

1136. Il en résulte que le grief n°7 est établi à l'encontre de la société Valentin. Il conviendra de tenir compte, au stade de l'appréciation de la sanction, du fait qu'elle a subi des pressions importantes de la part des grossistes qui constituaient 50% de sa clientèle et qu'elle a continué ses ventes auprès des GSB entre 1994 et 1998 (malgré une diminution de 24%) appliquant donc, de manière seulement partielle, la charte « membres associés ».

Les fabricants de matériel de chauffage Frisquet, Chaffoteaux et Maury et Saunier Duval

1137. Les sociétés Frisquet, Chaffoteaux et Maury et Saunier Duval soutiennent qu'elles sont devenues membres associés de la FNAS avant l'élaboration de la charte à laquelle elles n'ont pas participé. Elles précisent que les courriers qu'elles ont pu envoyer démontrent les pressions exercées par les grossistes sur chacune d'entre elles mais jamais leur acceptation de la charte FNAS. En tout état de cause, elles soutiennent qu'aucun refus de vente ou imposition de conditions commerciales discriminatoires à l'encontre des GSB ou des coopératives n'est démontré dans le dossier, les seules déclarations des représentants de certaines GSB ou coopératives étant insuffisantes. Enfin, elles estiment qu'elles n'ont pas appliqué les termes de la charte FNAS puisque les coopératives d'installateurs et/ou les GSB ont pu avoir accès à leurs produits entre 1993 et 1998.

1138. Le Conseil relève néanmoins que les sociétés Frisquet, Chaffoteaux et Maury et Saunier Duval ont manifesté, à plusieurs reprises, auprès des grossistes membres de la FNAS, leur soutien exclusif en faveur de la filière professionnelle, l'élaboration et la mise en œuvre de leur charte de distribution, n'étant qu'un élément parmi d'autres contribuant à « *freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* ».

La société Frisquet

1139. La société Frisquet n'a jamais cessé de livrer les coopératives d'installateurs. Elle n'a pas non plus réservé son contrat de partenariat aux seuls négociants grossistes puisque certaines coopératives l'ont signé.

1140. En revanche, si Frisquet avait bien l'intention de développer un partenariat avec Castorama à la fin de l'année 1992 et au 1^{er} trimestre 1993, il ressort des éléments du dossier qu'elle a finalement décidé de mettre un terme à ces négociations à la suite d'une concertation avec des grossistes membres de la FNAS et la FNAS.

1141. A la suite de l'inscription des chaudières Frisquet au plan de vente de Castorama en 1993, un courrier saisi chez Brossette et adressé à M 69..., représentant de la société Frisquet, menace cette société de mesures de représailles en cas de vente en GSB compte tenu de leurs prix de vente inférieurs à ceux des grossistes (paragraphe 426) :

« Vous êtes présentement en position de force quant à votre circuit de distribution. Il serait bon que vous en profitiez pour remettre de l'ordre, et ne pas pratiquer la politique de l'autruche. (...) il va être très rapidement connu que le grossiste est un escroc vendant nettement plus cher un matériel rigoureusement identique (...) Nous surveillons Castorama en ce début d'année 1993. Si une chaudière Frisquet apparaît en leur Magasin, je serai au regret de modifier séance tenante notre stratégie. Et, je crois savoir que à son tour est mobilisé par ce problème et attend des réponses pour statuer. »

1142. Le 8 janvier 1993, M. Maurice 71... a entendu faire "une mise au point" en précisant (paragraphe 427) : « nous ne vendons pas à Castorama, ni à toutes autres grandes surfaces qui trouvent cependant à s'approvisionner chez certains grossistes. Nous ne sommes pas indifférents à ce problème, bien au contraire, et nous en voulons pas faire la politique de l'autruche. Toutefois, une action à ce niveau ne peut être unilatérale de notre part et souhaitons votre avis. Pouvez-vous faire part de vos réflexions sur ces deux points cruciaux, réflexions qui nous permettront d'établir une stratégie globale qui protégera les intérêts de la profession, tout en laissant à chaque entreprise sa spécificité commerciale. » La société Frisquet proposait donc aux grossistes de définir sa politique commerciale en concertation avec eux afin de protéger leurs intérêts, et de mener une action collective auprès des grossistes pour lutter contre les ventes de ces derniers aux GSB.
1143. Cette volonté est confirmée par le courrier du 8 juillet 1993, envoyé par M. 71... a à M. B..., PDG de la société Brossette pour lui présenter « une nouvelle base de distribution reposant sur : des relations de ventes privilégiées et un contrat de partenariat qui rétablira [ses] marges », à l'occasion d'une réunion prévue le 27 juillet 1993 au Méridien Paris Etoile, en compagnie des sociétés Cédéo, Chadapaux, filiale de la société Comafranc, CQFM Pieron, Dupont Sanitaire Chauffage, Martin Belysoud, Nollinger, Porcher, Richardson, SEM (paragraphe 428). M. I..., président directeur général de la société Dupont Sanitaire Chauffage, invité à cette réunion, a apporté les précisions suivantes (paragraphe 429) : « (...) Frisquet voulait canaliser les mécontentements de ses principaux clients et a voulu réagir face à la dépréciation de ses produits en GSB. Nous avons été conviés par Frisquet à une réunion de présentation de sa nouvelle stratégie commerciale : il ne veut pas être présent dans plusieurs circuits de distribution (ils ont développé leur garantie vis-à-vis du consommateur, SAV qui ne peut être assuré que par un professionnel). Nous poursuivons nos relations commerciales avec ce fabricant. »
1144. Par courrier du 15 novembre 1993, la société Frisquet a réitéré sa demande auprès du grossistes Baty & Fils, membre de la FNAS, pour obtenir la cessation de la vente de ses produits en GSB via les grossistes (paragraphe 430) : « En ce qui concerne le représentativité de nos produits dans les grandes surfaces dont vous nous parlez, nous vous signalons que ce n'est pas notre société qui vend aux GSB, mais vos confrères grossistes et qu'appartenant à la FNAS, il serait souhaitable que vous interveniez auprès de votre syndicat pour également mettre de l'ordre dans cette distribution ». De plus, Frisquet a accepté en novembre 1993, de se plier aux vœux de la FNAS et l'UCF et de s'opposer à la vente de ses produits en GSB par le rachat de toutes ses chaudières vendues en GSB (paragraphe 477).
1145. Or, en 1994, la société Frisquet a créé son contrat de partenariat réservant la distribution de ses produits associée à un certain nombre de remises aux seuls distributeurs disposant « d'un réseau de vente spécialisé et compétent visitant les installateurs

*professionnels de sa région » et s'engageant « à ne vendre le matériel Frisquet qu'à des personnes ayant la compétence technique suffisante pour en assurer l'installation, de manière à assurer au consommateur final des conditions optimales de fonctionnement et de sécurité» (paragraphe 432). En pratique, le Conseil constate que la société Frisquet n'a jamais proposé ce contrat de partenariat aux GSB ni accepté de leur livrer des produits conformément à ses conditions générales de vente. A cet égard, Mlle. 82..., chef de rayon sanitaire du magasin Castorama de Hellemmes (59), a déclaré : « *Par contre la marque Frisquet ne nous livre plus. Nous avons trouvé un produit de substitution Geminox* » (paragraphe 453). De même, M. Daniel 83..., chef de produits achats-chauffage de la société Leroy Merlin SA a déclaré : « *J'aimerais commercialiser les chaudières de marque Frisquet, mais ce fournisseur me répond non en me disant que c'est la filière professionnelle et qu'il ne travaille pas avec les GSB.* » (paragraphe 455). Ceci est confirmé par les déclarations de M. Le Guen, directeur du magasin Leroy Merlin à Andelmans, près de Belfort (paragraphe 463) : « *Les autres fabricants déguisent leur refus de vente en pratiquant des prix très élevés. La FNAS ou 1 maillage très fort entre fabricants-installateurs et grossistes protège le marché des grossistes en verrouillant complètement le marché en amont et en aval. Il y a une corporation très fermée. Certains fabricants comme Frisquet refusent de commercialiser avec nous.* ».*

1146. La société Frisquet a d'ailleurs reconnu son refus catégorique de vendre ses produits en GSB dans un courrier du 5 octobre 1995 adressé à la société Brossette à Strasbourg (paragraphe 431) : « *Nous avons toujours eu une politique claire et nette vis-à-vis de nos clients : le respect du canal professionnel grossiste/installateur. Ce canal assure au client final une qualité de service : pièces détachées, mise en service, respect des normes et DTU. (...) A la suite de la première offensive d'octobre 1992, nous avons réagi en :* »

- ne gardant que des distributeurs vendant uniquement aux installateurs et s'y engageant,*
- donnant exclusivement à l'installateur la possibilité de faire obtenir à son client notre garantie longue durée.*

Nous avons également mis en place un service informatique permettant de suivre la trajectoire commerciale d'une chaudière, à partir de son numéro à 14 chiffres. Nous sommes ainsi en mesure de savoir à qui nous avons vendu la chaudière, et, par là, même, identifier celui qui a approvisionné la grande surface. »

1147. Le Conseil en conclut que non seulement la société Frisquet refusait de livrer ses produits en GSB mais plus encore veillait, par le biais d'un mécanisme de traçabilité de ses produits, à ce qu'ils ne soient pas revendus en GSB par un grossiste. Cette stratégie passait également par l'envoi de courriers types à tous ses clients grossistes pour leur rappeler leurs engagements aux termes du contrat de partenariat signé avec Frisquet. Le courrier du 16 juillet 1996 en est un exemple type (paragraphe 437) :

« Dès le retour des vacances, les GSB vont lancer leur grande opération de promotion de rentrée. Frisquet a toujours privilégié votre profession et a toujours considéré que ces promotions par le prix très attractif était préjudiciables à tous : CONSOMMATEURS, INSTALLATEURS et VOUS MÊME

- Rappelez vous**
- 1) Crédit de contrat de partenariat sélectif dès 1994*
 - 2) Frisquet choisit son camp : « L'Installateur »*
 - 3) La Garantie deux vitesses (...)*

Nous avons voulu verrouiller le système : Cette année encore nous vous demandons d'être vigilant : Respecter notre Contrat Partenariat et pensez à l'article 8 en cas de revente à des distributeurs non partenaires (...) »

1148. Cette stratégie de la part de la société Frisquet est également confirmée par le courrier de M. U... du 5 juillet 1996, dont une copie a été transmise à M. 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri, le 22 juillet 1996, dans laquelle il est écrit : « *L'ensemble des fabricants de chaudières murales s'est engagé à approvisionner les négociants qui vendent uniquement aux professionnels. Tout manquement à cette règle aura pour le grossiste des conséquences très graves, aussi bien sur le prix que sur les délais du matériel commandé* ». Ce document a été transmis à la FNB (Fédération Nationale du Bâtiment) et à la CAPEB, ainsi qu'aux fournisseurs De Dietrich, Frisquet, Saunier Duval, Elm Leblanc (annexe 12 scellé 4 cote 110). Or, M. E..., PDG de la société Anconetti Star a confirmé : « *Mr 13..., en 96, vice président de la FNAS et membre des commissions de travail, dans le cadre de l'élaboration de l'avenant, a été amené à rencontrer les fabricants, notamment de chaudières murales. Les 4 fabricants français de chaudières murales commercialisaient leurs produits en GSB. Ces fabricants ont décidé de mener une action commune afin de ne plus commercialiser leurs produits au sein des GSB*» (paragraphes 529 et 530).
1149. Il résulte de l'ensemble de ces éléments que la société Frisquet avait parfaitement connaissance des comportements envisagés ou mis en œuvre par la FNAS et ses membres à l'encontre des coopératives et des GSB au travers de la charte « Membres associés » notamment. Si la société Frisquet a refusé de céder à la pression des grossistes s'agissant de ses ventes auprès des coopératives d'installateurs, elle a en revanche cessé toute négociation commerciale avec les GSB.
1150. L'argument selon lequel les GSB ne présentaient pas suffisamment de garanties pour assurer le conseil, la vente et l'installation des matériels Frisquet en GSB ne résiste pas à l'examen, compte tenu des comportements précédemment décrits démontrant l'existence d'une concertation entre la société Frisquet et les grossistes membres de la FNAS afin d'évincer les GSB du marché de la distribution des produits de chauffage en raison de leur politique de vente à prix bas.
1151. La société Frisquet a donc contribué à « *freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* » se conformant partiellement aux termes de la charte FNAS. Il s'ensuit que le grief n°7 est suffisamment établi à son égard. Le Conseil tiendra compte toutefois, au stade de l'appréciation de la sanction, du fait qu'elle a poursuivi ses relations commerciales avec les coopératives malgré les pressions des grossistes à son encontre.

Chaffoteaux et Maury

1152. S'il n'est pas démontré que la société Chaffoteaux et Maury a postulé pour devenir membre associé de la FNAS, il n'en demeure pas moins qu'elle figure dans l'annuaire des membres associés de la FNAS en 1996 et qu'elle a participé à la réunion des membres associés de la FNAS du 26 janvier 1995 (annexe 7 scellé 2 cote 125). Le Conseil admet en revanche, que comme les autres fabricants, la société Chaffoteaux et Maury n'a pas signé la charte FNAS mais que celle-ci lui a été remise lors de son adhésion à la FNAS.

1153. Le Conseil de la concurrence admet également que la société Chaffoteaux et Maury a fait l'objet de pression en novembre 1993 à la suite de l'appel de l'UCF et la FNAS au rachat de ses chaudières en GSB au risque d'être boycottée pendant un mois (paragraphe

477). De plus, il a été démontré que la politique commerciale de Chaffoteaux et Maury était surveillée par les Grands Confrères (réunion du 26 avril 1995) et les grossistes participant au conseil d'administration de la FNAS du 21 septembre 1995. Enfin, il est exact que la société Chaffoteaux et Maury a approvisionné les coopératives d'installateurs entre 1994 et 1998.

1154. A l'occasion de la commission économique de la FNAS du 18 septembre 1996 à laquelle la société Chaffoteaux et Maury a volontairement participé, deux comptes-rendus confirment qu'elle s'est engagée à avoir une "*politique entièrement tournée vers le négoce*", sa charte ayant pour but "*d'éviter les GSB*" (paragraphes 290-291).

1155. Par ailleurs, elle a chargé « *un coordinateur national engagé dans les grands comptes (...) de faire régresser les GSB et les coopératives* ». Enfin, elle a proposé aux grossistes présents lors de la réunion de cesser tous ses approvisionnements auprès des coopératives comme l'indique la formule : "*312 chaudières en coops, on peut stopper si vous le voulez*". Le Conseil en déduit que la société Chaffoteaux et Maury avait, d'une part, connaissance de la politique commerciale anticoncurrentielle prônée par la FNAS et ses membres à l'encontre des coopératives et des GSB et a mis en œuvre, d'autre part, des conditions commerciales discriminatoires à l'encontre des GSB en ne leur proposant que des anciens modèles de marque Celtic, à l'exclusion du modèle Nectra mais aussi des modèles Siam, Niagara et Elexia, réservés aux seuls grossistes, ainsi que l'indiquent :

- les deux notes de MM.13... et B. U... citée plus hauts, selon lesquelles la société Chaffoteaux et Maury ne commercialise auprès des GSB que des "*produits obsolètes*" par le biais des grossistes ;
- la déclaration de M P. 67..., directeur Négoce, Carrelage, Sanitaire, Chauffage de la SA Dubois Matériaux, en charge de la distribution des produits auprès de Castorama confirmant le caractère "obsolète" des chaudières de marque Chaffoteaux et Maury vendues auprès de Castorama (paragraphe 454) : « *Pour Chaffoteaux, nous ne livrons que Castorama et il s'agit d'un modèle ancien réservé aux GSB. Pour cette marque nous n'arrivons pas à obtenir la gamme professionnelle* ». Il convient donc de relativiser les déclarations de Mlle 82... selon lesquelles elle ne connaît pas de difficultés d'approvisionnement en produits de cette marque puisque si elle est effectivement approvisionnée, elle n'a pas le choix de la gamme (paragraphe 453) ;
- de la même manière, M. Maciewsky, chef de produits achats chauffage de la société Leroy Merlin a précisé dans sa déclaration, non citée par la société Chaffoteaux et Maury (paragraphe 455) : « *(...) Pour Chaffoteaux, même chose, nous n'avons que des chaudières d'anciennes générations car ce sont les seules que nous pouvons obtenir. Par contre nous avons une chaudière spécifique GSB qui n'est pas exclusive à Leroy Merlin. Ce marché vient de débuter depuis juillet et je ne sais pas si ce modèle est bien perçu des consommateurs. Au niveau technique, la chaudière spécifique GSB de Chaffoteaux est similaire à la Nectra, modèle que je n'ai jamais réussi à avoir jusqu'à présent. (...)* » ;
- la fiche du GSP relative à la société Chaffoteaux et Maury (paragraphe 394) : « *Pol com affichée : pas de vente directe aux GSB, tout passe par des grossistes (...) Les pdts nobles Siam, Niagara, Nectra, Elexia ne peuvent être en GSB. Seule la Celtic est vendue, mais à un prix qui ne permet pas de baisser les prix en GSB. Les ventes de Ch. Murales sont en baisse en GSB : Ch. Maury : par 3 en 2 ans* ».
- le compte-rendu de la réunion du GSP du 20 septembre 1996 selon laquelle : « *Benard : A 4 fournisseurs de chaudières murales - interdiction totale de vendre aux GSB -* »

Chaffoteaux et ELM s'engagent à ne plus livrer à propos duquel M. E..., PDG de la société Anconetti Star a déclaré : « Mr 13..., en 96, vice président de la FNAS et membre des commissions de travail, dans le cadre de l'élaboration de l'avenant, a été amené à rencontrer les fabricants, notamment de chaudières murales. Les 4 fabricants français de chaudières murales commercialisaient leurs produits en GSB. Ces fabricants ont décidé de mener une action commune afin de ne plus commercialiser leurs produits au sein des GSB» (paragraphe 398)529. Ces trois derniers indices confirment donc que la société Chaffoteaux et Maury s'est orientée vers une distribution exclusive en faveur du négoce non seulement auprès de la FNAS mais également auprès de groupements de grossistes plus restreints tels que le GSP.

1156. Le Conseil constate, en outre, qu'à partir de 1997, la société Chaffoteaux et Maury a créé une « Charte Qualité » par laquelle le partenaire Qualité doit être un membre de "son réseau de grossistes", qui a notamment l'obligation de ne vendre ses produits qu'à « des professionnels techniquement qualifiés (...) installateurs professionnels» (paragraphes 423-424). Il en résulte que les coopératives d'installateurs et les GSB ne peuvent être signataires de ce contrat : elles ne l'ont pas été dans les faits.

1157. Enfin, il convient d'observer que les ventes directes de Chaffoteaux et Maury auprès des GSB ont chuté de moitié entre 1994 et 1998 représentant 2,2% de son chiffre d'affaires total en 1994 contre 1% en 1998. Pour l'ensemble de ces raisons le Conseil estime qu'il existe suffisamment d'indices graves, précis et concordants démontrant que la société Chaffoteaux et Maury a contribué à « freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce », en particulier les GSB à partir de 1996. Il prendra néanmoins en considération, pour apprécier le montant de la sanction, le fait que Chaffoteaux et Maury a poursuivi ses approvisionnements auprès des coopératives d'installateurs malgré les pressions des grossistes et qu'elle a continué à diffuser un tarif public, contrairement aux termes de la charte "Membres associés".

Saunier Duval

1158. La société Saunier Duval a produit un certain nombre de factures démontrant qu'elle a livré plusieurs coopératives d'installateurs entre 1993 et 1998. Toutefois, il y a lieu de constater que ses ventes auprès des ces coopératives représentaient environ 8,5 millions de francs par an entre 1994 et 1996 contre seulement 5 millions de francs en 1998.

1159. De plus, le Conseil constate l'existence de plusieurs indices démontrant que Saunier Duval connaissait parfaitement l'objectif de la charte FNAS et avait manifesté l'intention de s'y conformer en prenant différentes mesures pour freiner l'approvisionnement des GSB en produits Saunier Duval

1160. Dès 1993, la société Saunier Duval s'est engagée en faveur des négociants grossistes en adoptant des mesures pour ne pas vendre aux GSB comme l'indique son courrier adressé le 22 octobre 1993 à M. P. G..., PDG de la société Martin Belaysoud : « *Il est vrai que nous sommes pris en otage par les GSB mais un certain nombre de vos confrères ne sont pas raisonnables quand ils distribuent nos produits à des prix qui ne leur permettent pas d'obtenir une marge correcte et la réponse un peu facile de ceux-ci est de dire que ces prix sont faits pour des quantités importantes. Je peux vous confirmer, aujourd'hui, que nous avons stoppé les livraisons qui peuvent être faites à ceux qui sont en rapport avec ces GSB (...)* » (annexe 2 scellé 1 cote 27). De plus, en novembre 1993, Saunier Duval a accepté de se plier aux vœux de la FNAS et l'UCF et de s'opposer à la vente de ses produits en GSB par le rachat de toutes ses chaudières vendues en GSB (paragraphe 477). Enfin, Saunier Duval a confirmé son engagement de

lutter contre la vente de ses produits en GSB en décembre 1993. En effet, le 9 décembre 1993, la société Brossette a manifesté sa désapprobation s'agissant de la présence des produits Saunier Duval en GSB et auprès des coopératives de la manière suivante (paragraphe 402) : « *Aujourd'hui, nous sommes obligés d'élever une véritable protestation devant le manquement de politique de votre société et les graves turbulences que cela provoque sur le marché. Les coopératives d'installateurs COVAP et VST sont approvisionnées et continuent de faire n'importe quoi tandis que certains grossistes, sans réaction de votre part, poursuivent leurs livraisons aux GSB, lesquelles pratiquent des prix d'appel sur vos produits, déstabilisant ainsi toute la chaîne de distribution (...) Cela m'amène pour terminer à vous redire que nous ne pourrons pas accepter indéfiniment de travailler vos produits à la marge actuelle et qu'à défaut de mettre en oeuvre rapidement de véritables et durables évolutions en la matière, nous nous préparons à prendre des décisions radicales* ». Or, le 22 décembre 1993, M. 62..., directeur général de la société Saunier Duval lui a répondu : « *I°) en ce qui concerne les GSB, vous n'êtes pas sans savoir que je suis préoccupé par ce problème depuis le mois de septembre dernier et que je suis à même d'en trouver la solution. (...)* ».

1161. La société Saunier Duval entend néanmoins démontrer l'absence de force probante de ces courriers puisqu'elle produit des factures envoyées à Castorama en 1992 et 1995 ainsi qu'à Leroy Merlin en 1995, avec laquelle elle a réalisé un chiffre d'affaires de 6 millions de francs qui démontrent qu'elle a poursuivi ses relations commerciales avec les GSB entre 1992 et 1995 malgré les pressions des grossistes.
1162. Si Saunier Duval a démontré avoir livré certains GSB en 1992, elle n'apporte aucun élément permettant de constater qu'elle n'a pas respecté son engagement du 22 octobre 1993 de « *stopper les livraisons avec ceux qui sont en rapport avec les GSB* » jusqu'en 1995, soit exactement au moment de l'adoption de la charte "membres associés". Et elle ne saurait valablement affirmer ne pas avoir eu connaissance de la charte FNAS alors que cette dernière a été envoyée par M. Y... à tous les membres associés de la FNAS en janvier 1994 (paragraphe 1093). En outre, la société Saunier Duval a participé à la réunion « *Membres associés* » du 26 janvier 1995 de sorte qu'elle ne pouvait ignorer ses engagements vis à vis de la FNAS. Enfin, un courrier du 8 mars 1995 adressé à la société Brossette, faisant suite à une lettre de pression, indique que Saunier Duval a refusé de livrer en direct la coopérative COVAP pour faire en sorte de privilégier les grossistes membres de la FNAS et Brossette en particulier : « *En résumé, celui-ci [M. 80..., de la coopérative COVAP] nous a passé une commande le 16 décembre 1994. Je lui ai fait savoir par fax que nous ne pouvions l'accepter en l'état et je lui ai proposé de s'adresser à un de nos partenaires de la région tel que Brossette avec qui nous avons un accord de partenariat et auprès duquel il pourrait sans doute obtenir des conditions préférentielles. (...) A ce jour, la commande n'est toujours pas livrée.* »
1163. La société Saunier Duval avait donc également connaissance de la volonté stipulée dans la charte « *membres associés* », de lutter contre les circuits de distribution concurrents revendant les chaudières murales à gaz à bas prix.
1164. Elle a également contribué à sa mise en œuvre. Par courrier du 10 mars 1995, la société Saunier Duval n'a pas hésité informer les grossistes de son action auprès de la GSB Bati-Leclerc pour faire cesser une campagne de publicité en faveur de ses produits qui « *nuit à l'image générale de la marque* » en leur précisant « *je pense qu'il était important que vous soyez informés du souci de Saunier Duval ECC de travailler avec des partenaires qui défendent avant tout un savoir-faire. Nous étudions aujourd'hui un projet de partenariat, basé sur ces considérations (...)* ». Selon la société Saunier

Duval, ce courrier traduirait seulement son obligation « *de se prêter à un double jeu vis à vis des grossistes en prétendant respecter les dispositions de la charte Membres associés, et ce dans le seul but de ne pas subir de déréférencement* ». Le Conseil de la concurrence estime néanmoins que, par le biais de ce "double jeu", la société Saunier Duval a conforté l'action de la FNAS et de ses membres à l'encontre des GSB, contrairement à d'autres fournisseurs qui ont toujours refusé de s'y plier.

1165. La société Saunier Duval a décidé de mettre en place un contrat de distribution sélective le 2 mai 1996 (paragraphe 405) par lequel le distributeur s'engage à ne revendre les produits Saunier Duval qu'à un "*installateur professionnel*". Or, plusieurs indices, décrits aux paragraphes 409 à 415, montrent que l'objet de ce contrat était d'évincer les GSB de la distribution des produits de chauffage Saunier Duval. Dans une lettre circulaire envoyée à tous ses distributeurs le 31 janvier 1997, Saunier Duval constate que : " *Le résultat a été une remontée très sensible des prix de nos chaudières et chauffe-bains en GSB et dans certains cas la disparition physique de ces produits. Aujourd'hui, en accord avec la loi du 1er juillet sur le droit de la concurrence, SD ECCF a décidé de fermer purement et simplement les comptes des distributeurs n'ayant pas signé le contrat 'sécurité consommateur'. Cette mesure aura pour effet une disparition progressive des stocks de nos produits en GSB. SD ECCF s'engage donc de façon totale et définitive au côté de la filière professionnelle*". Cette stratégie mise en place par la société Saunier Duval traduit son adhésion à l'action menée par la FNAS et ses membres pour évincer les GSB comme le confirme le courrier déjà cité de la société Richardson du 5 juillet 1996.

1166. M. 67..., directeur du négoce carrelages, sanitaire, chauffage, de la société Dubois Matériaux a confirmé : « *Notre clientèle se compose à la fois d'installateurs et de la société Castorama (dont nous sommes filiale). (...) Pour Saunier Duval nous ne distribuons les produits qu'aux installateurs (...). Au début de l'année 1996, nous livrions en Saunier Duval les professionnels et Castorama. En mai 1996, la direction de Saunier Duval m'a demandé de choisir entre le circuit des installateurs ou la GSB. A ce moment il m'a été dit qu'il y aurait 2 circuits d'achat, celui qui ferait le choix des installateurs mais qui en contrepartie aurait des conditions particulières, celui qui ferait le choix des GSB avec des conditions tarifaires, l'écart se situant d'environ 30 %. Pour ma part j'ai choisi le contrat 'sécurité consommateur' Saunier Duval (...) J'ai fais le bon choix puisque environ 6 mois après j'ai été informé par d'autres agences Dubois qui avaient fait le choix inverse qu'elles ne pouvaient plus livrer les produits Saunier Duval (...)* ». L'agence Dubois Matériaux de Nantes a en effet confirmé avoir reçu un courrier de Saunier Duval le 2 janvier 1997 lui indiquant qu'elle ne serait plus approvisionnée puisqu'elle livrait Castorama : « *En conformité avec la loi n° 96-588 du 1^{er} juillet 1996 réformant le droit de la concurrence, SDECCF a décidé de réserver la distribution de ses produits aux seuls négociants pouvant s'engager, au travers du contrat 'sécurité consommateur', à vendre lesdits produits exclusivement à des installateurs professionnels. La vocation de votre entreprise vous a empêché de signer un tel contrat. En conséquence, nous vous confirmons la fermeture de votre compte à compter de la date de réception de ce courrier* ».

1167. Enfin, les GSB Brico-dépôt et Leroy Merlin ont également confirmé ne plus pouvoir s'approvisionner auprès de Saunier Duval ou ses grossistes et, en conséquence, ne plus pouvoir distribuer aucun de ses produits et ce de manière brutale :

- Mlle 84..., juriste de la société Leroy Merlin SA, a déclaré: « *Depuis le mois de mai 1996, le plus gros fournisseur de France a mis en place un réseau de distribution*

sélective du jour au lendemain. Toutes les commandes en cours, à savoir chaudières, pièces de rechange et pièces permettant les installations, ont été bloquées. A ce jour, des matériels en stock sont invendables en l'état car nous avons d'énormes difficultés à être approvisionnés pour l'installation » (paragraphe 456);

- M. Maciejwski, chef de produits achats-chauffage de la société Leroy Merlin SA a confirmé : « *Concernant Saunier Duval, nous n'arrivons plus à obtenir quoi que ce soit chez les grossistes. Les grossistes m'ont indiqué qu'ils avaient signé un contrat leur interdisant de livrer les GSB* ».
- M. 90..., directeur du magasin Brico-dépôt de Saint-Herblain a également indiqué : « *Nous sommes pénalisés et gravement du fait de ne plus commercialiser de chaudières Saunier Duval, d'autant qu'il y a dans la région un important marché de renouvellement. Nous n'arrivons pas à atteindre les mêmes volumes avec les marques de substitution* »

1168. Le Conseil en déduit qu'à partir du 2 mai 1996, Saunier Duval a brutalement refusé d'approvisionner les GSB et les a empêchées de distribuer ses produits. Or, il sera démontré par la suite que le contrat de distribution sélective mis en place par Saunier Duval va au-delà de ce qui est nécessaire pour garantir la distribution et l'installation de ses produits dans les meilleures conditions de sécurité (grief n°11).

1169. Pour l'ensemble de ces raisons, le Conseil estime qu'il existe suffisamment d'indices graves, précis et concordants démontrant que la société Saunier Duval a contribué à « *freiner la mise en place et/ou l'avancée des autres circuits non tournés vers le professionnel ou court-circuitant le négoce* », en particulier les GSB dès la fin de l'année 1993 et de manière particulièrement offensive à compter du 2 mai 1996. Il prendra néanmoins en considération, pour apprécier le montant de la sanction, le fait que Saunier Duval a poursuivi ses approvisionnements auprès de certaines coopératives d'installateurs malgré entre 1993 et 1998 une chute de 40% de ses ventes entre 1996 et 1998.

1170. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède qu'il est établi que la FNAS et les fabricants Néomédian, Sanijura, Oras, Geberit, Valentin, Frisquet, Chaffoteaux et Maury et Saunier Duval se sont concertés pour appliquer la charte de « membres associés » proposée par la FNAS et ayant pour objet et pour effet de restreindre les débouchés des fabricants et les capacités d'approvisionnement des GSB et des coopératives d'installateurs et de restreindre l'accès de ces opérateurs aux marchés aval de la distribution de produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage. Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce.

4.2. Sur la charte Centramat (grief n°8)

1171. Aux termes du grief n°8, il a été fait grief aux associés du groupement Centramat ainsi qu'aux fournisseurs suivants : les sociétés Armstrong, Auer, Briffault, Elco, Pettinaroli, Eurojauge, Faral, Ferroli, Geminox, Joncoux, Siemens, Mark Aerotherm, Metalotherm, Novatrix, Oventrop, RBM, Roca, Selkirk, Stücklin, Testo, Tubest, Zehnder, de s'être entendus au travers de la charte de partenariat Centramat à partir de 1995. Cette charte a pour objet et pour effet de créer un système d'approvisionnement exclusif des négociants grossistes membres de Centramat auprès des fabricants partenaires afin d'évincer d'autres circuits de distribution, notamment les GSB et les coopératives d'installateurs sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de céramique sanitaire, de robinetterie et de chauffage.

1172. La société Brossette, qui a racheté la société Emafu, ne conteste pas ce grief et a demandé le bénéfice de la transaction conformément au III de l'article L.464-2 du code de commerce. De plus, les sociétés L'électro Thermique, Drome Chauffage, Stucklin et Selkirk ont été radiées du registre du commerce et des sociétés.

1173. Certaines parties mises en cause contestent l'objet anticoncurrentiel des chartes Centramat (première, deuxième et troisième version). Toutefois, le Conseil renvoie sur ce point aux développements précédents qui confirment l'objet anticoncurrentiel des chartes Centramat, quelle que soit la version considérée, puisqu'elles ont pour objet de faire obstacle aux livraisons des fabricants à des circuits de distribution concurrents des grossistes compte tenu de leurs politique de prix bas (paragraphes 974 à 989). Les première et troisième versions de la charte Centramat précisent en effet que les fournisseurs « *s'engagent à ne pas diffuser sur le marché français – directement ou indirectement – leurs produits en dehors du circuit professionnel, en particulier auprès des grandes surfaces de bricolage (GSB) et des coopératives d'installateurs d'artisans* » (paragraphes 329, 332). De plus, si la deuxième version de la charte ne vise que les restrictions de ventes actives auprès des GSB et des coopératives d'installateurs, il a été démontré qu'elle avait, en fait, le même objet que les deux autres versions de la charte (paragraphes 981 à 984).

1174. La preuve de l'acceptation explicite de l'objet anticoncurrentiel de l'entente est apportée par l'adoption à l'unanimité des chartes Centramat par les grossistes membres du groupement que sont les Ets J.Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Céditherm, De Latour Midel, Equinoxe, Le Goff, Menguy Diffusion, Normatec, Prothermic, Prothermie, SIBAM, Thermic Anjou, TPLC et VF Confort d'une part (voir paragraphes 991 à 994), et l'existence d'un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant le consentement explicite des fabricants en faveur de ces chartes (première, deuxième et/ou troisième version) d'autre part. L'entente est ainsi constituée indépendamment du fait que chacune des parties démontre ou non ne pas avoir appliqué les termes de cette charte et avoir poursuivi ses relations commerciales avec les GSB et/ou les coopératives d'installateurs. En effet, l'application plus ou moins complète des mesures convenues à travers les chartes Centramat et leur effet anticoncurrentiel ont des conséquences non pas sur l'existence de la responsabilité des parties à l'entente, mais sur l'étendue de celle-ci et donc sur le niveau de la sanction. Les indices sont donc à rechercher pour chacun des fabricants mis en cause au titre du grief n°8.

Tubest

1175. La société Tubest a tout d'abord négocié le contenu de son engagement auprès du groupement Centramat dans un courrier du 8 décembre 1995 dans lequel elle entend se démarquer vivement des autres fabricants et précise ne s'engager « *à ne pas développer de politique commerciale active sur le marché français pour la commercialisation de nos fabrications pour le tubage de cheminées en dehors du circuit professionnel, en particulier auprès des grandes surfaces de bricolage (GSB) et des coopératives d'artisans* », pour une durée d'un an renouvelable en fonction des résultats réalisés avec le groupement (annexe 10 scellé 2 cotes 70-72). Elle a donc pris soin de limiter son engagement d'exclusivité auprès des grossistes à travers la « charte pour un respect du circuit professionnel » aux seules ventes actives pour l'exercice 1996.

1176. Par ailleurs, la société Tubest n'a pas signé la deuxième version de la charte Centramat, ainsi qu'il ressort de la liste établie le 23 juin 1997 par Centramat (annexe 10 scellé 2 cote 842). De plus, cette société n'a pas participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » à l'occasion duquel la troisième

version de la charte Centramat a été présentée. Enfin, la société Tubest n'a pas été référencée par le groupement Centramat pour l'année 1997 alors qu'elle démontre avoir approvisionné, la même année, la société Tolerie du Sud Ouest qui avait pour clientes des GSB. Le Conseil en déduit qu'en l'absence d'un faisceau d'indices graves, précis et concordants, il n'est pas établi que la société Tubest ait signé la troisième version de la charte Centramat.

1177. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que la société Tubest n'a adhéré à la première version de la charte Centramat qu'après y avoir apporté des restrictions. Elle a, en particulier, pris le soin de conserver le droit de vendre ses produits aux coopératives d'installateurs et aux GSB qui la solliciteraient, contrairement aux termes de la première version de la charte Centramat. Par ailleurs, il n'est pas établi qu'elle a signé la deuxième et la troisième versions de la charte Centramat, de sorte que le grief n°8 ne peut être retenu à son encontre.
1178. La démarche de la société Tubest démontre à suffisance qu'il était possible pour tout fabricant de refuser la politique commerciale anticoncurrentielle prônée par le groupement Centramat et d'être référencée.

Auer

1179. Plusieurs indices démontrent que la société Auer a expressément informé le groupement Centramat et ses membres qu'elle s'engageait à distribuer exclusivement la plupart de ses gammes aux seuls grossistes.
1180. La société Auer a tout d'abord précisé dans un courrier du 18 juin 1996 adressé à Centramat (annexe 10 scellé 2 cote 61) : «*(...) Lors de nos différents entretiens avec Monsieur Bayart nous lui avons fait part de notre stratégie politique et commerciale, qui a pour base, la distribution de nos produits par un circuit exclusif de professionnels. Dans nos fabrications, nous avons certains produits typiquement destinés à la distribution par grande surface de bricolage (par exemple : mobile Butane). Aussi, nous acceptons volontiers de vous confirmer distribuer exclusivement par un réseau professionnel tel que le vôtre, les gammes de produits radiateurs, chaudières et accumulateurs gaz. Les autres produits ne rentrent pas dans vos points de vente*». Si cette société a effectivement créé une gamme de produits n'intéressant que les GSB (mobile Butane), elle a volontairement décidé de réserver la distribution de ses autres gammes de produits aux seuls grossistes, alors qu'il est démontré que les GSB et les coopératives distribuaient également des produits radiateurs, des chaudières et des accumulateurs à gaz.
1181. L'acceptation de la société Auer de la charte Centramat est également confirmée par une télécopie adressée par Centramat à ses adhérents leur indiquant que Auer a signé la « Charte Loyale Partenaire » (3^e version) (annexe 10 scellé 2 cote 139) : « *OBJET : Partenariat Auer-Centramat : Messieurs, la société Auer, signataire de la « Charte Loyale Partenaires » nous demande quels sont les produits référencés par l'ensemble des associés Centramat (...)* ».
1182. Par ailleurs, la société Auer a participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220). Or, il ressort de la lettre de remerciements envoyée par M. L..., gérant de Centramat, aux fabricants qu'à cette occasion, ont été précisés les « *droits et devoirs mutuels dans le cadre du respect du circuit professionnel* ». La lettre poursuit : « *Gage de ces engagements réciproques, la CHARTE LOYALE PARTENAIRES que nous vous joignons nous permettra* »

d'aborder cette nouvelle ère de collaboration sur des bases connues et acceptées de tous pour un développement harmonieux de nos volumes d'affaires (...).

1183. Enfin, la société Auer figure sur la liste des signataires de la troisième version de la charte Centramat, dite "*Charte Loyale Centramat*" en date du mois de mai 1997 et du 23 juin 1997.

1184. Le Conseil en déduit qu'il existe un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que la société Auer a expressément accepté les termes de la charte Loyale Partenaire (3^e version) de sorte que le grief n°8 est établi à son égard. Il conviendra de prendre en compte le fait qu'elle n'a pas signé les première et deuxième versions de la charte Centramat et qu'elle a toujours livré les circuits concurrents des grossistes en produits « Mobile Butane », à l'exclusion de ses autres gammes de produits, pour apprécier l'étendue de sa responsabilité.

Armstrong

1185. La société Armstrong a accepté les termes de la « charte pour un respect du circuit professionnel » puisqu'elle a confirmé par fax, le 14 novembre 1995, son accord en renvoyant la première version de la charte signée au groupement Centramat (annexe 10 scellé 2 cotes 34-35 et 71). De plus, la société Armstrong a également signé la troisième version de la charte Centramat : tout d'abord, la feuille volante rédigée par la société Prothermic sur laquelle il est écrit : « *Retour Charte au 11 décembre 1996 : Armstrong, Efficia, Elco, Eurob, Geminox, Joncoux, Novatrix, Zehnder, RBM, Oventrop, Ferroli, Stucklin, Metaloterm / 13* » (annexe 10 scellé 2 cote 206). Elle figure également sur la liste des participants au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » lors duquel la Charte Loyale Partenaire a été présentée aux fabricants et jointe à la lettre de remerciements de M. L... (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220). En outre, la société Armstrong figure sur les listes des signataires établies par Centramat en mai 1997 et au 23 juin 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841 et annexe 10 scellé 2 cote 206). Enfin, elle a été référencée par le groupement Centramat en 1996 et 1997 (annexe 29 cote 837). Le Conseil en déduit qu'il existe un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que le grief est établi à l'encontre de la société Armstrong.

Briffault

1186. La société Briffault figure sur les listes des signataires de la « Charte Loyale Partenaire » (troisième version), établies par Centramat en mai 1997 et au 23 juin 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841 et annexe 10 scellé 2 cote 206) et sur la liste des participants au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220). Enfin, elle a été référencée par le groupement Centramat en 1996 et 1997 (annexe 29 cote 837).

1187. Le grief n°8 est donc établi à son encontre. Il conviendra toutefois de prendre en compte, au stade de l'appréciation de la sanction, le fait qu'elle a continué de vendre ses produits à la société Decotec qui les a distribués en GSB et en GSA entre 1996 et 2000.

Elco

1188. La société Elco a signé la « charte pour un respect du circuit professionnel » (annexe 7 scellé 1 cote 124). De plus, il ressort d'une feuille volante saisie dans les locaux de Centramat que la société Elco figure sur la liste manuscrite précisant les noms des sociétés sous l'en-tête "*Retour Charte au 11.12.96*" (annexe 10 scellé 2 cote 206), c'est à dire la liste des sociétés ayant renvoyé la "charte Loyale Partenaire" (troisième version) signée à la date du 11 décembre 1996. La signature de la troisième version de la charte

est confirmée par le fait que la société Elco figure sur la liste des participants au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) mais également sur les listes des signataires établies par Centramat en mai 1997 et au 23 juin 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841 et annexe 10 scellé 2 cote 206). Enfin, elle a été référencée par le groupement Centramat en 1996 et 1997 (annexe 29 cote 838).

1189. Or, la société Elco ne rapporte pas la preuve d'avoir subi des menaces de la part des membres du groupement Centramat, l'ayant contrainte à signer les chartes Centramat. De plus, il ressort des catalogues de produits de chauffage émanant des GSB que, contrairement aux affirmations de la société mise en cause, ces enseignes distribuaient des brûleurs à gaz et au fioul et qu'il n'est pas démontré que la distribution de ces produits en GSB se soit avérée dangereuse. Au contraire, la société Briffault a même précisé avoir créé cette gamme de produits spécifiquement pour la distribution en GSB. En tout état de cause, la législation en vigueur n'imposait aucune restriction à la vente de ces produits en GSB. Le Conseil en déduit qu'il existe un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que la société Elco a participé à l'entente visée par le grief n°8.

Eurojauge

1190. La signature réitérée, par la société Eurojauge, de la charte Centramat le 24 novembre 1995 (première version) (annexe 10 scellé 2 cotes 49-50) et au cours de l'année 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841 et annexe 10 scellé 2 cote 206) traduit son adhésion à l'entente visée par le grief n°8. Toutefois, le Conseil tiendra compte, au stade de l'appréciation de la sanction, du fait que la société Eurojauge a poursuivi de manière croissante ses livraisons auprès des coopératives d'installateurs et des GSB, malgré les pressions du groupement Centramat. En effet, Eurojauge a démontré que ses ventes auprès de Centramat ont fortement chuté entre 1994 et 1995 (passant de 1,3 million à 800.000 francs) compte tenu de ses ventes auprès des coopératives d'installateurs, alors même que le groupement Centramat constituait son deuxième plus gros client en 1992/1993 de sorte que, sous la menace d'un déréférencement, elle a préféré signer la charte Centramat en 1995 et 1997 et ne pas l'appliquer dans les faits.

Faral

1191. La société Faral n'a jamais été approchée par des GSB et n'a pas adhéré à la deuxième version de la charte. En revanche, trois indices montrent qu'elle a réitéré son engagement en faveur d'une distribution exclusive de ses produits auprès des grossistes, et en particulier des membres du groupement Centramat en 1997, à la suite de la chute de ses ventes en 1996 : les deux listes des signataires de la troisième version de la charte établies par Centramat en mai 1997 et au 23 juin 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841) ainsi que la fiche qu'elle a rempli le 8 août 1996 en vue de son référencement par le groupement en 1997 (annexe 10 scellé 2 cotes 288-292) sur laquelle est précisé : « *Distribution exclusive négoce* » dans les zones de chalandise des grossistes de Centramat. Le Conseil en déduit que la société Faral a manifesté sa volonté d'adhérer à la première et la troisième version de la charte Centramat et d'accorder la distribution exclusive de ses produits aux grossistes, en particulier aux membres de Centramat, nonobstant le fait qu'elle ait poursuivi ses relations commerciales avec la coopérative COBAB. Il conviendra de prendre en considération, au stade de l'appréciation de la sanction, le fait qu'elle a poursuivi ses relations avec cette coopérative et qu'elle n'a pas été référencée par le groupement Centramat en 1997, de sorte que la contribution de la

société Faral à l'entente visée par le grief n°8 n'aura duré que 15 mois, entre octobre 1995 et décembre 1996.

Ferroli

1192. La société Ferroli a signé la « charte pour un respect du circuit professionnel » (annexe 7 scellé 1 cote 124). De plus, il ressort d'une feuille volante saisie dans les locaux de Centramat que la société Ferroli figure sur la liste manuscrite précisant les noms des sociétés sous l'entête *"Retour Charte au 11.12.96"* (annexe 10 scellé 2 cote 206), c'est-à-dire la liste des sociétés ayant renvoyé la "charte Loyale Partenaire" (troisième version) signée à la date du 11 décembre 1996. La signature de la troisième version de la charte est par ailleurs confirmée par le fait que la société Ferroli figure sur la liste des participants au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) mais également sur les listes des signataires établies par Centramat en mai 1997 et au 23 juin 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841). En outre, la société Ferroli était le troisième principal fournisseur de Centramat en 1995 puis le deuxième en 1996 (annexe 29 cotes 843-845) de sorte qu'elle ne pouvait ignorer la politique commerciale suivie par le groupement. A cet égard, la fiche remplie le 10 juillet 1996 en vue de son référencement précise qu'elle a opté pour une « *Distribution exclusive négoce* » sur une zone géographique exclusive pour les grossistes membres de Centramat. Or, la société Ferroli a également été référencée en 1997.

1193. Le Conseil en déduit qu'il existe un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que la société Ferroli a manifesté sa volonté de se conformer aux termes des chartes Centramat (première et troisième version) visée par le grief n°8. Toutefois, il conviendra de prendre en compte, au stade de la détermination de la sanction, le fait qu'elle a continué de vendre ses produits aux coopératives d'installateurs entre 1994 et 1998 et qu'elle a développé ses ventes de produits de climatisation en GSB à partir de 1997.

Geminox

1194. La signature de la « charte pour un respect du circuit professionnel » (première version) est démontrée par le courrier envoyé par Geminox à Centramat le 20 novembre 1995, auquel était jointe la charte dûment signée par M. Philippe 110..., directeur général de la société Geminox (annexe 10 scellé 2 cotes 28-29). Par ailleurs, contrairement à ses affirmations, il ressort d'un faisceau d'indices graves, précis et concordant que Geminox a réitéré sa volonté d'adhérer aux objectifs de la politique commerciale de Centramat en donnant son accord pour la troisième version de la charte. Elle a tout d'abord participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) au cours duquel ont été précisé les « *droits et devoirs mutuels dans le cadre du respect du circuit professionnel* ». De plus, il ressort d'une feuille volante saisie dans les locaux de Centramat que la société Geminox figure sur la liste manuscrite précisant les noms des sociétés sous l'entête *"Retour Charte au 11.12.96"* (annexe 10 scellé 2 cote 206), c'est-à-dire la liste des sociétés ayant renvoyé la "charte Loyale Partenaire" (troisième version) signée à la date du 11 décembre 1996. Enfin, la société Geminox figure sur les listes des signataires établies par Centramat en mai 1997 et au 23 juin 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841).

1195. Enfin, le Conseil constate que dans son courrier du 20 novembre 1995, la société Geminox précisait : *"Nous avons le plaisir de vous adresser dument signée votre charte pour le respect du circuit professionnel"*. Or, aucun élément ne permet de vérifier que la société Geminox a subi personnellement des pressions de la part du groupement

Centramat pour la contraindre à signer cette charte. En revanche, il apparaît que la société Geminox se trouvait à la 13^e place du "hit parade des fournisseurs" du groupement Centramat (annexe 29 cotes 843-845) de sorte qu'elle était susceptible de bénéficier d'un certain pouvoir de négociation vis-à-vis dudit groupement d'autant qu'elle admet avoir une politique commerciale exclusivement tournée vers le négoce, avant comme après la signature des chartes Centramat.

1196. Le Conseil en conclut que la société Geminox a librement et volontairement adhéré à la première et la troisième versions de la charte Centramat, qu'elle a respecté cette charte en ne distribuant ses produits qu'auprès du circuit des grossistes. Le fait que cette politique commerciale préexistait à la signature des chartes Centramat ne saurait justifier cette entente anticoncurrentielle. De la même manière, s'il est exact qu'aucun refus de vente opposé à des GSB ou des coopératives d'installateurs n'est démontré, cette circonstance ne pourra être prise en compte qu'au stade de l'appréciation de la sanction au regard de l'effet réel limité de la pratique mise en œuvre par la société Geminox.

Joncoux

1197. La société Joncoux a racheté la société Isotip Industrie, également fournisseur du groupement Centramat.

1198. Cette dernière a signé la charte pour un respect du circuit professionnel le 5 décembre 1995 en précisant « *s'engager à ne pas diffuser sur le marché français – directement ou indirectement- mes produits en dehors du circuit professionnelle, en particulier auprès des grandes surfaces de bricolage (GSB) et des coopératives d'installateurs sauf ORCAB client historique de la société sur lequel nous avons pu compter pendant les périodes difficiles* ». Elle connaissait donc parfaitement le caractère anticoncurrentiel de la charte Centramat vis-à-vis des autres circuits de distribution privés d'une source d'approvisionnement. Par conséquent, même si elle effectue une réserve importante, Isotip a volontairement et librement donné son accord à Centramat de ne pas diffuser ses produits auprès des GSB en décembre 1995. Il en résulte que le grief n°8 est établi à l'encontre de la société Isotip. S'agissant de la signature de la troisième version de la charte, le Conseil de la concurrence constate que la société Isotip a participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) au cours duquel ont été précisé les « *droits et devoirs mutuels dans le cadre du respect du circuit professionnel* » et qu'elle a été référencée par le groupement Centramat en 1997 (annexe 29 cote 841). Le Conseil reconnaît toutefois que la société Isotip n'est pas citée sur les listes des sociétés ayant signé la "charte loyale partenaire" et qu'elle a subi des pressions de la part du groupement Centramat en 1996, son référencement pour l'année 1997 étant subordonné à l'engagement de sa part de ne plus livrer la coopérative C2A (annexe 10 scellé 2 cote 119). Il sera tenu compte au stade de l'appréciation de la sanction, du fait que la société Isotip n'a pas adhéré volontairement et librement aux autres chartes Centramat et limité l'effet anticoncurrentiel de la première version de la charte Centramat aux seules GSB.

1199. S'agissant du comportement de la société Joncoux, le Conseil constate qu'elle a participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) et qu'elle figure, sur les listes établies par Centramat en mai 1997 et le 23 juin 1997, parmi les signataires de la deuxième version de la charte pour un "respect du circuit professionnel" et de la troisième version de la charte intitulée "Charte Loyale Partenaire" (annexe 29 cote 842). Elle est également mentionnée sur la feuille volante saisie dans les locaux de Centramat précisant les noms

des sociétés sous l'entête "*Retour Charte au 11.12.96*" (annexe 10 scellé 2 cote 206) c'est-à-dire les sociétés ayant renvoyé signée la troisième version de la charte. De plus, elle a été référencée par le groupement Centramat en 1996 et 1997 (annexe 29 cote 837). Enfin, le Conseil relève que la société Joncoux a clairement affirmé sa contribution aux objectifs visés par la charte Centramat dans plusieurs courriers :

- Courrier du 7 décembre 1995 de la société Joncoux à M Olivier 31..., PDG de la société Equinoxe (annexe 10 scellé 1 cote 57) : « *Comme suite à notre entretien du 30 novembre, au sujet du Marché Centramat 1996, nous avons le plaisir de vous communiquer en annexe le barème des conditions que nous vous proposons pour ce Marché (...) En outre, nous vous confirmons que nos produits sont distribués exclusivement par le canal des Grossistes en sanitaire chauffage à l'exclusion de toute autre forme de distribution tels que les groupements d'installateurs, les coopératives d'achat, les GSB ou les magasins grand public* ».
- Courrier du 13 février 1996 de la société Joncoux adressé à Centramat (annexe 10 scellé 2 cote 62) : « *A l'occasion de nos différents contacts, M Olivier 31... nous a fait par le votre souci de ne pas voir nos produits distribués dans les coopératives et groupement d'achats d'installateurs. Nous vous confirmons que notre politique commerciale dans ce domaine ne peut prêter à aucune confusion, ayant fait le choix depuis de nombreuses années du mode de distribution de nos produits par le canal des Grossistes en chauffage – sanitaire. C'est ainsi que, sollicités par des groupements ou des coopératives, nous nous sommes toujours refusés de céder à leur sollicitation pressante (...)* »

1200. Le Conseil en conclut qu'il existe un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que la société Joncoux a manifesté librement sa volonté de se conformer aux termes des chartes Centramat (première et troisième version) et qu'elle a appliqué la politique de distribution visée par la charte, de sorte que le grief n°8 est établi à son égard.

Mark BV

1201. Aucun élément du dossier ne démontre qu'un mandataire de la société ait signé l'une des versions de la charte Centramat ou que Mark BV ait été référencée par ce groupement entre 1995 et 1998. Par conséquent, il n'est pas établi que la société Mark BV ait participé à l'entente visée par le grief n°8.

Metalotherm

1202. Si la société Metalotherm n'a pas adhéré à la deuxième version de la charte, elle a réitéré son engagement en faveur de la troisième version de la charte : elle a participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) ; elle figure sur les listes établies par Centramat en mai 1997 et le 23 juin 1997, parmi les signataires de la 1^e version de la charte pour un "respect du circuit professionnel" et de la troisième version de la charte intitulée "Charte Loyale Partenaire" (annexe 29 cote 842). Elle est également mentionnée sur la feuille volante saisie dans les locaux de Centramat précisant les noms des sociétés sous l'entête "*Retour Charte au 11.12.96*" (annexe 10 scellé 2 cote 206) c'est à dire les sociétés ayant renvoyé signée la 3^e version de la charte. Par ailleurs, aucun élément ne permet de constater que la société Metalotherm a subi personnellement des menaces de déréférencement de la part du groupement Centramat ou de ses membres l'ayant contrainte à signer les chartes Centramat.

1203. Le Conseil en conclut qu'il existe un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que la société Metalotherm a volontairement signé les chartes Centramat (première et troisième version) de sorte que le grief n°8 est établi à son égard. Il sera tenu compte, au stade de l'appréciation de la sanction, du fait qu'elle n'en a pas respecté les termes puisqu'elle a livré de manière importante les coopératives d'installateurs (4,93% à 6,63% de son chiffre d'affaire total) et les installateurs indépendants (8% à 14% de son chiffre d'affaires total) entre 1994 et 1998. Enfin, elle a développé ses ventes en GSB entre 1996 et 1998, auprès de Castorama en particulier.

Novatrix

1204. La société Novatrix a non seulement participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » mais a également manifesté son intention d'adhérer aux chartes Centramat. En effet, elle est inscrite parmi les signataires de la première et de la troisième version de la charte Centramat sur les listes établies par Centramat le 9 décembre 1995, le 12 février 1996, en mai 1997 et le 23 juin 1997 (annexe 10 scellé 2 cotes 71 et 159 et annexe 29 cotes 815 et 841). Elle est également mentionnée sur la feuille volante saisie dans les locaux de Centramat précisant les noms des sociétés sous l'en-tête "*Retour Charte au 11.12.96*" (annexe 10 scellé 2 cote 206) c'est à dire les sociétés ayant renvoyé signée la troisième version de la charte. Enfin, elle a été référencée par le groupement Centramat en 1996 et 1997 (annexe 29 cote 837).

1205. Le Conseil en déduit qu'il existe suffisamment d'indices graves, précis et concordants démontrant que la société Novatrix a librement signé la première et la troisième version de la charte Centramat pour faire référence ses produits, et en particulier le produit de nettoyage des chaudières « FernoX », par ce groupement. Il en résulte que le grief n°8 est établi à l'égard de la société Novatrix même s'il conviendra de tenir compte, au stade de la détermination de la sanction, du fait que ses produits n'intéressaient pas les GSB, qu'elle démontre avoir livré plusieurs coopératives d'installateurs en 1998 et qu'elle connaît une situation économique difficile, ayant suspendu son activité en 2004.

Oventrop

1206. A titre liminaire, il convient d'écartier l'argument de la société Oventrop selon lequel les pratiques visées par le grief n°8 seraient couvertes par la règle de minimis prévue par l'article L.464-6-1 du code de commerce. En effet, ainsi qu'il en déjà été fait état (paragraphes 1009 et 1009), cette disposition ne s'applique pas en présence de certaines restrictions caractérisées, et notamment en présence d'accords verticaux ayant pour objet et pour effet la limitation de la production ou des ventes.

1207. Par ailleurs, le Conseil constate que la décision d'approbation du système de distribution sélective du Bundeskartellamt en date du 20 novembre 2001, invoquée par la société Oventrop, apprécie la licéité du contrat de licence « Marque des professionnels » mis en place par la société Oventrop sur le territoire allemand postérieurement à la date de la présente affaire. En outre, cette décision impose à la société de s'abstenir de demander aux licenciés de ne distribuer leurs lignes de produits non licenciées que par le biais de la filière fabricants-grossistes-installateurs et non par le biais d'une voie de distribution alternative, sous réserve que ces lignes ne puissent être confondues avec des lignes de produits licenciées. Il en résulte que l'autorisation de l'autorité de concurrence allemande porte sur un contrat de licence spécifique introduit par la société Oventrop en 2001, qui ne saurait avoir pour objet d'entraîner une perturbation ou une discrimination concernant des voies de distribution alternative pour des produits sanitaires chauffage climatisation. En revanche, cette décision ne saurait exonérer la société Oventrop de sa responsabilité encourue du fait de la signature des

chartes Centramat en 1995 et 1996 et de la décision de ne livrer aucun de ses produits aux coopératives d'installateurs et aux GSB concurrentes des grossistes.

1208. A cet égard, le Conseil observe que la société Oventrop a signé la « charte pour un respect du circuit professionnel » le 19 octobre 1995 (annexe 10 scellé 2 cote 47). De plus, il ressort d'un faisceau d'indices graves, précis et concordants que la société Oventrop a réitéré sa volonté d'adhérer aux objectifs de la politique commerciale de Centramat en donnant son accord à la troisième version de la charte. Elle a tout d'abord participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) au cours duquel ont été précisés les « *droits et devoirs mutuels dans le cadre du respect du circuit professionnel* ». De plus, il ressort d'une feuille volante saisie dans les locaux de Centramat que la société Oventrop figure sur la liste manuscrite précisant les noms des sociétés sous l'entête "*Retour Charte au 11.12.96*" (annexe 10 scellé 2 cote 206), c'est à dire la liste des sociétés ayant renvoyé la "charte Loyale Partenaire" (troisième version) signée à la date du 11 décembre 1996. De la même manière, la société Oventrop figure sur les listes des signataires établies par Centramat en mai 1997 et au 23 juin 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841) et a été référencée par le groupement Centramat en 1996 et 1997 (annexe 29 cote 837). Enfin, aucun élément ne démontre qu'elle a subi des pressions ou des menaces de déréférencement de la part du groupement Centramat l'ayant contrainte à signer sa charte. En revanche, il ressort d'un courrier qu'elle a adressé à M L..., gérant de Centramat, le 23 novembre 1995, qu'elle soutenait les objectifs de la charte Centramat et y adhérait librement et volontairement (annexe 10 scellé cote 48) : « *Une fois de plus, nous avons été sollicités par un groupement d'installateurs pour la fourniture en direct de nos produits. Comme d'habitude, nous avons refusé de les servir en direct et nous continuerons à respecter notre politique de distribution qui se fait uniquement au travers des grossistes-négociants. Nous souhaitons que cette prise de position témoigne d'une réelle volonté de partenariat et qu'elle retienne auprès de vous toute l'attention qu'elle mérite. Espérant que cette information renforcera davantage encore notre collaboration (...)*

1209. Il en résulte que la société Oventrop a manifesté son intention de contribuer volontairement à la réalisation de l'entente visée par le grief n°8 en choisissant de ne distribuer ses produits qu'aux négociants grossistes, à l'exclusion des GSB et des coopératives d'installateurs. Le fait que cette politique commerciale préexistait à la signature des chartes Centramat ne saurait justifier cette entente anticoncurrentielle. De la même manière, s'il est vrai que la société Oventrop a poursuivi ses relations commerciales avec la coopérative Lorans après la signature de la charte Centramat et qu'aucun refus de vente n'est démontré dans le dossier, ces circonstances ne pourront être prises en compte qu'au stade de l'appréciation de la sanction, au regard de l'effet limité de la pratique mise en œuvre par la société Oventrop.

Pettinaroli (Eurob) et RBM

1210. Il existe un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que les sociétés Eurob et RBM ont volontairement adhéré aux objectifs de la politique commerciale de Centramat en donnant leur accord en faveur de la deuxième et troisième version de la charte Centramat. En effet, elles sont toutes deux mentionnées sur la feuille volante saisie dans les locaux de Centramat parmi les noms des sociétés sous l'entête "*Retour Charte au 11.12.96*" (annexe 10 scellé 2 cote 206), c'est-à-dire la liste des sociétés ayant renvoyé la "charte Loyale Partenaire" (troisième version) signée à la date du 11 décembre 1996. De plus, elles ont participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS* »

PARTENAIRES de Centramat» (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) au cours duquel ont été précisés les « *droits et devoirs mutuels dans le cadre du respect du circuit professionnel* ». Elles figurent également sur les listes des signataires de la troisième version de la charte établies par Centramat en mai 1997 et le 23 juin 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841). Enfin, il ressort des pièces du dossier qu'elles ont été référencées en 1996 et 1997 à la place du fabricant Giacomini qui avait refusé de signer la charte Centramat (paragraphe 1006).

1211. Le Conseil en conclut que les sociétés Eurob et RBM se sont volontairement engagées auprès du groupement Centramat à ne pas livrer les coopératives d'installateurs et les GSB en signant la deuxième et troisième version de la charte Centramat, de sorte que le grief n°8 est établi à leur égard. Toutefois, il tiendra compte, au stade de l'appréciation de la sanction, du fait que ces sociétés démontrent avoir poursuivi de manière croissante leurs livraisons auprès des coopératives d'installateurs.

Siemens (Landis & Staefa)

1212. La société Siemens se voit imputer les comportements de la société Landis & Staefa.

1213. Par courrier du 28 novembre 1995, la société Landis a fait part de son accord de principe de signer la charte Centramat qui lui a été envoyée le 14 octobre 1995, et de ne pas livrer les GSB, sous réserve d'étendre les engagements fixés par la charte à l'ensemble des grossistes réunis au sein de Centramat et d'obtenir la caution de la FNAS de manière à lui donner son plein effet :

« Votre lettre du 14 octobre dernier a retenu toute notre attention. Votre demande va dans le sens du partenariat actif que Landis & Gir souhaite promouvoir et maintenir avec la profession des distributeurs. Nous sommes prêts à répondre favorablement à votre demande qui devrait, à notre sens, s'accompagner des dispositions suivantes :

Dans le cadre d'un partenariat, il est important que chaque partie s'engage à part égale dans une démarche. Nous souhaiterions donc la réciprocité, c'est-à-dire l'engagement de Centramat de ne pas distribuer les marques et modèles passant par la GSB.

Si Landis & Gir prend l'engagement de ne pas passer par les GSB, cet engagement bénéficiera de fait à l'ensemble de la profession. Il nous paraît donc important que la FNAS cautionne et mette en pratique la démarche que vous proposez (...) »

1214. L'intérêt de la société Landis & Staefa en faveur d'une charte proposant des engagements réciproques de ne pas livrer notamment les GSB, est confirmé par sa fiche de référencement en date du 9 octobre 1996 dans laquelle elle précise : « *Distribution exclusive : OUI - Signataire de la charte : Accord de principe mais définition de la réciprocité suite entretien téléphonique M L..., M Patou* ». Elle a été référencée par le groupement Centramat en 1996 et 1997 (annexe 29 cote 838).

1215. Le Conseil en déduit que la société Landis & Staefa a accepté d'adhérer à la charte Centramat dès le 14 octobre 1995 (première version) et réitéré son engagement en faveur de la deuxième version de la charte dans sa fiche de référencement du 9 octobre 1996. Elle a également soutenu le groupement Centramat pour obtenir la caution de la FNAS, ce qui a porté ses fruits. En effet, le président de la FNAS, M Y..., a clairement affirmé le soutien de la FNAS à la charte Centramat dans un courrier du 20 octobre 1995 : « *Je puis vous assurer que votre fédération syndicale [la FNAS] ne peut qu'applaudir à votre initiative, et donc la soutenir* » (paragraphe 341).

1216. En outre, le Conseil constate que la société Landis & Staefa a participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » le 21 novembre 1996 au cours duquel a été présentée la troisième version de la charte Centramat comportant, comme elle l'avait envisagée, des engagements réciproques entre fabricants et grossistes. En signant cette charte le 27 janvier 1997, la société Landis & Staefa a donc expressément confirmé son engagement de ne pas livrer les GSB et les coopératives d'installateurs contribuant volontairement à la réalisation de l'entente visée par le grief n°8. Le Conseil tiendra compte néanmoins, au stade de l'appréciation de la sanction, du fait que la société Landis & Staefa a retardé la signature effective de la charte Centramat au 27 janvier 1997, et qu'elle a démontré avoir livré de manière croissante plusieurs coopératives d'installateurs entre 1996 et 2000 et démarché certaines GSB en 1995 et 1999. Enfin, si la société Siemens a effectivement racheté la société Landis & Staefa, ses activités dans le secteur du chauffage ne représentent que 1,80% de son chiffre d'affaires global.

Roca

1217. La société Roca a signé la première version de la charte pour un respect du circuit professionnel le 17 octobre 1995 (annexe 10 scellé 2 cote 40). De plus, il ressort de sa fiche de référencement du 24 octobre 1996, qu'elle précise avoir signé la charte Centramat sans réserve et avoir opté pour une « *distribution exclusive négoce* » en accordant une « *exclusivité sur zone* » aux associés de Centramat « *dans la mesure du possible* » (annexe 10 cotes 233-239). Elle a d'ailleurs été référencée par le groupement Centramat en 1996 (annexe 29 cote 837). Il en résulte que la société Roca s'est volontairement et librement engagée auprès de Centramat et ses membres à leur accorder une exclusivité géographique qui va même au-delà des engagements figurant dans la charte Centramat signée en 1995.

1218. Par ailleurs, le Conseil constate qu'elle a participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) et qu'elle figure sur les listes établies par Centramat en mai 1997 et le 23 juin 1997, parmi les signataires de la première version de la charte pour un "respect du circuit professionnel" et de la troisième version de la charte intitulée "Charte Loyale Partenaire" (annexe 29 cotes 815 et 842). Enfin, il apparaît qu'elle a également été référencée par le groupement Centramat en 1997 (annexe 29 cote 837).

1219. Par conséquent, le fait que la société Roca n'ait pas appliqué, dans les faits, les termes des chartes Centramat, en vendant des produits aux GSB et aux coopératives, ne saurait remettre en cause son adhésion volontaire à l'entente visée par le grief n°8, mais constituera un facteur à prendre en considération au stade de l'évaluation de la sanction.

Testo

1220. La société Testo a signé la première version de la charte Centramat le 28 novembre 1995 (annexe 10 scellé 2 cote 24) et figure sur la liste des signataires de la charte Centramat établies par Centramat le 12 février 1996, date à laquelle la deuxième version de la charte était en vigueur (annexe 10 scellé 2 cotes 71 et 159). De plus, il ressort d'un faisceau d'indices graves, précis et concordants que la société Testo a réitéré sa volonté d'adhérer aux objectifs de la politique commerciale de Centramat en donnant son accord pour la troisième version de la charte. Elle a tout d'abord participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) au cours duquel ont été précisés les « *droits et devoirs mutuels dans le cadre du respect du circuit professionnel* ». De plus, elle figure sur les listes des signataires de la « charte loyale partenaires » établies par Centramat en mai 1997 et au

23 juin 1997 (annexe 29 cotes 815 et 841). Enfin, aucun élément dans le dossier ne démontre que la société Testo a fait l'objet de menaces individualisées par le groupement Centramat et ses membres.

1221. Le Conseil de la concurrence en conclut que la société Testo s'est volontairement engagée auprès du groupement Centramat à ne pas livrer les coopératives d'installateurs et les GSB en signant les trois versions de la charte Centramat de sorte que le grief n°8 est établi à son égard. Toutefois, il tiendra compte, au stade de l'appréciation de la sanction, du fait que la société Testo démontre avoir poursuivi de manière croissante ses livraisons auprès des coopératives d'installateurs et que les GSB ne l'avaient pas sollicitée, limitant ainsi l'effet réel de cette pratique d'entente.

Zehnder

1222. La société Zehnder précise qu'elle vend des produits de chauffage (radiateurs en acier) destinés aux collectivités ou aux professionnels, de sorte qu'elle n'a jamais été sollicitée par les GSB compte tenu de la technicité de ses produits et de leur usage.

1223. Si elle n'a pas signé la première et la deuxième version de la « charte pour un respect du circuit professionnel », comme l'indiquent les documents cités par elle ainsi que la fiche remplie le 27 juin 1996 en vue de son référencement pour 1997, le Conseil constate qu'il existe un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant qu'elle a signé la troisième version de la charte Centramat aux termes de laquelle elle s'engageait à ne pas distribuer ses produits aux GSB et coopératives d'installateurs notamment. Cette signature ressort du courrier adressé par M. L... le 24 juin 1997 à l'enquêteur de la DGCCRF (annexe 29 p 15). Elle est confirmée par le fait que la société Zehnder est mentionnée sur la feuille volante saisie dans les locaux de Centramat parmi les noms des sociétés sous l'entête "*Retour Charte au 11.12.96*" (annexe 10 scellé 2 cote 206), c'est-à-dire la liste des sociétés ayant renvoyé la "charte Loyale Partenaire" (troisième version) signée à la date du 11 décembre 1996. De plus, elle a participé au « *1^{er} SYMPOSIUM des FOURNISSEURS PARTENAIRES de Centramat* » (annexe 10 scellé 2 cotes 208 et 220) au cours duquel ont été précisés les « *droits et devoirs mutuels dans le cadre du respect du circuit professionnel* ». Enfin, elle a été référencée en 1996 et en 1997 contrairement à d'autres fabricants référencés en 1996 qui, ayant refusé de signer la charte Loyale Partenaire, ont été ensuite déréférencés (Danfoss, Finimetal, Tubest, Watts, TEN...).

1224. Le Conseil de la concurrence en déduit qu'il existe suffisamment d'indices graves précis et concordants démontrant que la société Zehnder a signé la troisième version de la charte Centramat en décembre 1996, de sorte que le grief n°8 est établi à son égard. Toutefois, au stade de l'appréciation de la sanction, il conviendra de tenir compte du fait que la société Zehnder a retardé la signature effective de la charte Centramat au mois de décembre 1996, et qu'elle a démontré avoir livré de manière constante les coopératives d'installateurs COVAP et Cossessac entre 1993 et 1998 de sorte qu'elle n'a pas contribué à la mise en œuvre effective de la charte Centramat entre 1997 et 1998.

1225. En conclusion générale, le Conseil de la concurrence estime qu'il résulte de l'ensemble de ce qui précède que les associés du groupement Centramat : Établissements Jacques Bayart, Bodinier Oger, Boulay Frères, Céditherm, De Latour Midel, Equinoxe, Le Goff, COMET (Menguy Diffusion), Emafu (Normatec), Prothermic, Prothermie, Brossette (SIBAM), Thermic Anjou, T.P.L.C., VF Confort et les fournisseurs suivants : Armstrong, Auer, Briffault, Elco, Pettinaroli, Eurojauge, Faral, Ferroli, Geminox, Joncoux, Siemens, Metalotherm, Novatrix, Oventrop, RBM, Roca, Testo, et Zehnder se sont entendus au travers de la charte de partenariat Centramat qui a eu pour objet et

pour effet d'éliminer la concurrence d'autres circuits de distribution tels que les GSB et les coopératives d'installateurs sur les marchés de la distribution de produits de chauffage. Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce.

1226. En revanche, le grief n'est pas établi à l'encontre des sociétés Eutec, Mark BV et Tubest.

4.3. Sur les ententes verticales au sein du GSP (grief 9) et du GSE (grief n°10)

1227. Au titre du grief n°9, il a été reproché aux sociétés Adoue, Anconetti Star, Anconetti SLARC, Artisans du Velay, Batimantes, Braun et Baltes, CDM, Caffiaux Debatte, Charpentier, Cobatri, Comptoir Forestier, Comptoir des matériaux, CS Frizat, Ets Sanitaires, Faouet et Benard, Filloux, Fournitherm, Larivière Distribution, ICSC Colombes, Monatte et Fils, Moy, Person, Sanibat, Sanichaud, SCO, SFCP, Sodrac, Therm'essonne, Rousselot CSM, Ammann, Anconetti Auvergne, Baudry, CDM, Comet (Compagnie Orléanaise de Materiel Electrique et Thermique), Ets H.Bertaux, Gury Frères, Mafart, Larivière, Sodiatec, Yonnelec, réunies au sein du Groupe national de la distribution du chauffage et du sanitaire (GSP), et à certains fabricants : Tôlerie Emaillerie Nantaise, Ideal Standard, Technibois, Grundfos, Valentin, Chaffoteaux et Maury, Elm Leblanc, Giacomini, Watts, Comap, Gurtner, Morel de s'être concertés afin de cesser d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs et/ou de déterminer les avantages tarifaires accordés aux grossistes membres du groupement de manière discriminatoire par rapport à ceux accordés aux autres circuits de distribution.
1228. Au titre du grief n°10, il a été reproché les mêmes pratiques d'entente au Groupe sanitaire européen (GSE), à ses membres, les sociétés Balitrand, Chausson Matériaux, Docks Batiment et Industrie (économie sanitaire), Docks Batiment et Industrie (centrale sanitaire), Le Disque Bleu, Escoula, Mano, Martin Belaysoud, Établissements Louis Morel, Sani-Est, Megnin-Benard, Orvif, Rousselot CSM, Sesco 22, Sesco 35, Établissements Verney, et certains fabricants : Grundfos, Grohe, Kohler France, Comap, Desbordes et Valentin.

♦ Sur l'objet anticoncurrentiel des ententes visées par les griefs n° 9 et 10

1229. Le Conseil a déjà constaté, à l'occasion de l'examen des griefs n°5 (GSP - paragraphes 1018 à 1025) et n°6 (GSE - paragraphes 1048 à 1056) l'objet anticoncurrentiel de la politique commerciale du GSP et du GSE, qui a notamment eu pour objet et pour effet de faire obstacle aux livraisons d'un fournisseur à des circuits de distribution concurrents, en particulier les GSB et les coopératives d'installateurs, compte tenu de leur politique de distribution à prix bas. Il convient d'ailleurs de relever que si les fabricants contestent tous avoir cessé d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs, certains d'entre eux ne mettent pas en cause l'objet anticoncurrentiel des conditions commerciales accordées aux négociants grossistes par rapport aux autres circuits de distribution. Le Conseil confirme en effet que le fait, pour un fabricant, d'avoir adhéré à la politique commerciale du GSP et/ou du GSE en refusant d'approvisionner les circuits de distribution concurrents pour préserver la « filière professionnelle » et/ou en accordant des conditions commerciales injustifiées aux négociants grossistes leur conférant des avantages déterminants sur le marché par rapport aux GSB et aux coopératives d'installateurs notamment, est anticoncurrentiel par son objet puisque « *le maintien d'une forme de distribution traditionnelle ne peut se justifier par la seule nécessité de la protéger contre les prix inférieurs pratiqués par d'autres formes de distribution* » (CJCE, 25 octobre 1983, déjà citée, aff. 107/82, TPICE, 27 février 1992, aff T 19/91).

♦ Sur l'accord de volonté

1230. Les négociants grossistes et le GSE considèrent que n'est pas rapportée la preuve de leur participation effective à l'entente, en particulier le fait d'avoir invité les fabricants à « *cesser d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs et/ou de déterminer les avantages tarifaires accordés aux grossistes membres du groupement de manière discriminatoire par rapport à ceux accordées aux autres circuits de distribution* ». Les grossistes et le GSE développent les mêmes arguments que ceux évoqués à l'occasion de l'examen des griefs n°5 (GSP - paragraphes 1026 à 1034) et n°6 (GSE – paragraphes 1048 à 1050, 1057, 1060 et 1067 à 1072). Le Conseil renvoie donc à ses précédents développements et rappelle ses principales conclusions :

- après examen du grief n°5, le Conseil a considéré que seules les entreprises Cobatri, Faouet & Benard, Anconetti Star, SFCP, Ficop, Villemomble Sanitaire, Batimantes, Comptoir des matériaux, Sanibat, Caffiaux et Debatte, Monatte et Fils, Therm'essone et Villaurdrière ont initié et mis en œuvre la politique commerciale anticoncurrentielle du GSP, de sorte que le grief n°9 n'est également établi qu'à l'égard de ces seules entreprises (paragraphes 1035 à 1043).

En revanche, le grief n°9 n'est pas établi à l'encontre des entreprises Adoue, Anconetti SLARC, Person, CS Frizat, Sanibat, Sodiatec, ICSC, Moy Sanitaire Chauffage, CSG 200, Charpentier, SCO, Sicoma et Habitat Distribution, Artisans du Velay, Monatte et Fils, Comptoir Forestier, CDM, Yonnelec, Sanichaud, GBC, Baudry, Braun & Baltes, Sicoma Larivière, Filloux, Fournitherm, Sodrac, ETS Bertaux, Anconetti Auvergne, You Gorget, Gury Frères.

- après examen du grief n°6, le Conseil a estimé que le GSE et les sociétés Balitrand, Chausson Matériaux, Docks Batiment et Industrie (économie sanitaire), Docks Batiment et Industrie (centrale sanitaire), Le Disque Bleu, Escoula, Mano, Martin Belaysoud, Établissements Louis Morel, Orvif, Rousselot CSM, Sesco 22, Sesco 35, Établissements Verney ont initié et mis en œuvre la politique commerciale anticoncurrentielle du GSE, de sorte que le grief n°10 est également établi à l'encontre de ces mêmes entreprises (paragraphes 1051 à 1056, 1058 à 1066, et 1073 à 1077).

1231. En ce qui concerne les fabricants, il résulte des éléments comptables et commerciaux transmis par les sociétés Tôlerie Emaillerie Nantaise (TEN), Technibois, Grundfos, Giacomini, Watts, Comap et Gurtner, que ces dernières ont démontré ne pas avoir appliqué dans les faits la politique commerciale anticoncurrentielle prônée par les grossistes au sein du GSP (grief n°9). Il en va de même pour les sociétés Grundfos, Jacob Delafon, Comap, Desbordes et Valentin, à l'encontre desquelles le grief n°10 ne peut être retenu.

1232. S'agissant des autres fabricants, le Conseil estime nécessaire de rechercher au cas par cas les indices de leur adhésion à l'entente.

Morel (grief n°9)

1233. Le grief n°9 a été notifié à tort à la société Ets Louis Morel, négociant grossiste, en lieu et place du fabricant André Morel visé par les fiches du GSP (paragraphe 379) de sorte que le grief n°9 ne peut être établi à l'égard de cette dernière.

Ideal Standard (grief n°9)

1234. Seule la fiche GSP du 11 janvier 1996 laisse présumer l'existence d'une négociation avec la société Ideal Standard sur des remises accordées avec les grossistes membres du GSP (« tarifs négoce » et « tarifs salle d'exposition »). Par ailleurs, les fiches du GSP en

date du 11 janvier, 11 juillet et 19 septembre 1996 selon lesquelles la société Ideal Standard s'était engagée à cesser ses approvisionnements auprès des GSB et des coopératives d'installateurs sont contredites par les faits puisque la société Ideal Standard a démontré avoir massivement vendu aux GSB (BHV, Bricorama, Castorama, Dubois matériaux, Gedimat, Leroy Merlin, Mr Bricolage) de 1993 à 1998 (environ 60 millions d'euros sur la période), en particulier depuis 1996 (+ Brico dépôt), date des fiches du GSP. S'agissant des coopératives, Ideal Standard démontre également avoir vendu ses produits à COVAP et Laurens dès 1993, auxquelles se sont ajoutées PLS en 1994 puis COBAB en 1995, puis Maison & Conseil en 1997, le volume de vente étant croissant.

1235. Le Conseil de la concurrence en déduit qu'il n'est pas démontré que la société Ideal Standard a appliqué, en fait, les consignes des grossistes du GSP, en cessant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs et en accordant des avantages tarifaires aux grossistes membres du GSP, discriminatoires par rapport à ceux accordés aux autres circuits de distribution. Par conséquent, il n'y a pas lieu de retenir le grief n°9 à l'encontre la société Ideal Standard.

ELM Leblanc (grief n°9)

1236. La société Elm Leblanc a instauré sa charte Partenaire qualité en 1994, alors que la politique commerciale anticoncurrentielle du GSP visée par la notification de griefs a été mise en œuvre entre 1995 et 1998 de sorte que la société Elm Leblanc n'a pu manifester sa volonté de se conformer aux recommandations des grossistes membres du GSP par l'instauration de cette charte dont l'analyse concurrentielle est renvoyée au grief n°11.

1237. Par ailleurs, le Conseil relève que la société Elm Leblanc ne figure pas sur les fiches du GSP. Par ailleurs, il a déjà été constaté l'existence de plusieurs éléments concordants démontrant que la société Elm Leblanc a poursuivi ses ventes directes auprès des coopératives d'installateurs et des GSB entre 1994 et 1998 (paragraphe 1117) de sorte que le seul compte-rendu du GSP en date du 20 septembre 1996 est contredit en fait. Il en résulte que la société Elm Leblanc n'a pas appliqué les consignes des grossistes du GSP, en cessant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs et en accordant des avantages tarifaires aux grossistes membres du GSP, discriminatoires par rapport à ceux accordés aux autres circuits de distribution.

1238. Par conséquent, le grief n°9 n'est pas établi à l'encontre de la société Elm Leblanc.

Chaffoteaux et Maury (grief n°9)

1239. Il existe plusieurs indices, graves, précis et concordant démontrant que la société Chaffoteaux et Maury a accordé des avantages commerciaux injustifiés aux seuls grossistes en leur réservant la distribution de la grande majorité des produits de sa gamme et en ne vendant aux GSB ou aux coopératives que des modèles d'anciennes générations en 1996 et 1997 :

- la Fiche du GSP relative à la société Chaffoteaux et Maury (paragraphe 394) : « *Pol com affichée : pas de vente directe aux GSB, tout passe par des grossistes (...) Les pdts nobles Siam, Niagara, Nectra, Elexia ne peuvent être en GSB. Seule la Celtic est vendue, mais à un prix qui ne permet pas de baisser les prix en GSB. Les ventes de Ch. Murales sont en baisse en GSB : Ch. Maury : par 3 en 2 ans* ».
- le compte-rendu de la réunion du GSP du 20 septembre 1996 selon laquelle : « *Benard : A 4 fournisseurs de chaudières murales - interdiction totale de vendre aux GSB -*

Chaffoteaux et Elm s'engagent à ne plus livrer » à propos duquel M. E..., PDG de la société Anconetti Star a déclaré : « Mr 13..., en 96, vice président de la FNAS et membre des commissions de travail, dans le cadre de l'élaboration de l'avenant, a été amené à rencontrer les fabricants, notamment de chaudières murales. Les 4 fabricants français de chaudières murales commercialisaient leurs produits en GSB. Ces fabricants ont décidé de mener une action commune afin de ne plus commercialiser leurs produits au sein des GSB» (paragraphe 398)529.

- la déclaration de M P. 67..., directeur Négoce, Carrelage, Sanitaire, Chauffage de la SA Dubois Matériaux, en charge de la distribution des produits auprès de Castorama confirmant le caractère "obsolète" des chaudières de marque Chaffoteaux et Maury vendues auprès de Castorama (paragraphe 454): « *Pour Chaffoteaux, nous ne livrons que Castorama et il s'agit d'un modèle ancien réservé aux GSB. Pour cette marque nous n'arrivons pas à obtenir la gamme professionnelle* ».
- la déclaration de M. Maciewsky, chef de produits achats chauffage de la société Leroy Merlin (paragraphe 455) : « *(...) Pour Chaffoteaux, même chose, nous n'avons que des chaudières d'anciennes générations car ce sont les seules que nous pouvons obtenir. Par contre nous avons une chaudière spécifique GSB qui n'est pas exclusive à Leroy Merlin. Ce marché vient de débuter depuis juillet et je ne sais pas si ce modèle est bien perçu des consommateurs. Au niveau technique, la chaudière spécifique GSB de Chaffoteaux est similaire à la Nectra, modèle que je n'ai jamais réussi à avoir jusqu'à présent. (...)* » ;

1240. Contrairement à la société Elm Leblanc, la société Chaffoteaux et Maury a instauré sa « Charte Partenaire Qualité » en 1997 et stipulé que le partenaire Qualité doit être un membre de "son réseau de grossistes", qui a notamment l'obligation de ne vendre ses produits qu'à « *des professionnels techniquement qualifiés (...) installateurs professionnels* » (paragraphes 423-424). Les coopératives d'installateurs et les GSB ne pouvaient donc être signataires de ce contrat et ne l'ont pas été dans les faits.

1241. Enfin, le Conseil relève que les ventes directes de Chaffoteaux et Maury auprès des GSB ont chuté de moitié entre 1994 et 1998 représentant 2,2% de son chiffre d'affaires total en 1994 contre 1% en 1998.

1242. Le Conseil de la concurrence en déduit qu'il existe suffisamment d'indices graves, précis et concordants démontrant que la société Chaffoteaux et Maury a accordé des avantages commerciaux aux grossistes membres du GSP, discriminatoires par rapport à ceux accordées aux autres circuits de distribution à partir de 1996 de sorte que le grief n°9 est établi à son égard. Il prendra néanmoins en considération, pour apprécier le montant de la sanction, le fait que la société Chaffoteaux et Maury n'a pas cessé pour autant d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs.

Valentin (grief n°9)

1243. Si la société Valentin soutient ne pas avoir adhéré consciemment à la pratique anticoncurrentielle consistant à respecter la politique commerciale du GSP, il ressort du fax adressé par M. 49... à MM. 13... et 58..., représentants de la société Cobatri et M. J..., gérant du GSP, que la société Valentin connaissait parfaitement les règles du jeu et les avait acceptées volontairement, sans aucune ambiguïté (paragraphe 398). M. 49... précise en effet :

« Le GSP vient de nous apprendre que nous n'étions pas référencés au motif que nous livrons les coopératives d'installateurs. Nous sommes d'autant plus surpris de cette décision que nous avons cessé dès le mois de janvier, comme nous nous y étions engagé sans ambiguïté auprès de M 58.... Nous lui avons d'ailleurs communiqué dès le 15

décembre les nouvelles conditions offertes à la COVAP qui prouvait un écart avec les offres faites au GSP compris entre 14 et 20%. M 58... nous avait alors certifié qu'à ces conditions il s'engageait à continuer à travailler avec nous.

Nous ne comprenons pas qu'ayant joué le jeu nous subissions cette sanction de votre part. Nous le comprenons d'autant moins que nous sommes convaincus que l'expansion des coopératives crée un déséquilibre de concurrence au détriment de la prospérité de nos clients grossistes et donc de nous même, fabricant.

C'est donc sans état d'âme que nous avons renoncé à cette clientèle sans qu'il soit nécessaire de nous forcer. Nous sommes prêts à venir vous en parler à Bordeaux, voire accueillir un envoyé de votre groupement ou de la FNAS auquel nous ouvririons nos livres (...) »

1244. De plus, le Conseil a déjà constaté que M. 49... a confirmé avoir refusé d'approvisionner les nouvelles coopératives d'installateurs, avoir retardé les livraisons des autres coopératives clientes et leur avoir imposé des conditions tarifaires discriminatoires par rapport à celles des grossistes et ce compte tenu du fait qu'il estime que son intérêt est du côté des grossistes (paragraphe 446). Ceci s'est traduit dans les faits puisque la société Valentin a réduit de moitié ses approvisionnements auprès des coopératives d'installateurs en 1996 et cesser toute relation commerciale avec ces coopératives en 1997 et 1998.

1245. Enfin, le Conseil relève que la société Valentin a proposé au GSP de limiter ses ventes en GSB auprès de la seule enseigne Leroy Merlin en leur accordant des avantages commerciaux discriminatoire puisque son offre précise que « 1) les articles vendus à la société Leroy Merlin le sont tous sous la marque de distribution "SKINSAN". 2) Le catalogue général Douches 1996 comporte presque exclusivement des références que nous nous engageons à ne livrer ni directement à Leroy Merlin, ni indirectement à des sociétés de conditionnements spécialisées dans l'approvisionnement des GSB, ...3) des colonnes de douches CARNAC exclusivement réservées au circuit professionnel seront développées ... » (paragraphe 398).

1246. Par conséquent, la société Valentin a accepté la politique commerciale du GSP consistant à « cesser d'approvisionner les coopératives d'installateurs et [à] déterminer les avantages tarifaires accordés aux grossistes membres du groupement de manière discriminatoire par rapport à ceux accordées aux autres circuits de distribution».

1247. Enfin, le Conseil constate que les pressions exercées par le GSP et ses membres à l'encontre de la société Valentin ne sauraient l'exonérer de sa participation à l'entente car il n'est pas démontré qu'elles aient été irrésistibles. Il ressort au contraire du courrier précité que M. 49... précise avoir renoncé à la clientèle des coopératives « sans qu'il soit nécessaire de nous forcer », ce qu'il a confirmé dans son procès-verbal de déclaration et dans son courrier adressé à l'ORCAB le 12 novembre 1996 (paragraphe 1135). De plus, il a été démontré au cours de l'instruction que d'autres fabricants soumis à des pressions équivalentes de la part du GSP et ses membres ont pu y résister, comme la société Grundfos notamment.

1248. Le Conseil en déduit que le grief n°9 est établi à l'encontre de la société Valentin. Il conviendra de tenir compte, au stade de l'appréciation de la sanction, du fait qu'elle a été déréférencée par le GSP en 1996 et qu'elle a subi des pressions importantes de la part des grossistes réunis au sein de la FNAS qui constituaient 50% de sa clientèle.

Grohe (grief n°10)

1249. Le seul fait pour la société Grohe d'avoir accordé aux membres du GSP une remise de 2% sur les mitigeurs automatiques 1000 et 2000 entre le 1^{er} octobre 1996 et le 15 décembre 1996 ne suffit pas à établir l'adhésion à l'entente puisque la société Grohe mise en cause démontre que cette mesure était justifiée par la nécessité de relancer la vente de produits en perte de vitesse auprès d'un groupement réalisant un volume d'affaires important et que des promotions équivalentes ont également été proposées aux GSB et aux coopératives d'installateurs au cours de l'année 1996. Au surplus, il est également rapporté la preuve que la société Grohe a poursuivi ses approvisionnements auprès des GSB et des coopératives d'installateurs en 1996 et 1997 alors qu'elle était référencée par le GSP.

1250. Il en résulte que même si elle a subi des pressions de la part de certains membres du GSP, il n'est pas démontré que la société Grohe a cessé d'approvisionner les circuits de distribution concurrents des grossistes, ni qu'elle leur a accordé des avantages tarifaires injustifiés en 1996 et 1997 (paragraphe 1109). Le Conseil de la concurrence en déduit que le grief n°10 n'est pas établi à l'encontre de la société Grohe.

1251. En conclusion, le Conseil de la concurrence considère que le grief n°10 n'est pas établi à l'encontre des fabricants Grundfos, Grohe, Jacob Delafon, Comap et Desbordes, qui ont démontré ne pas avoir cédé aux pressions du GSE en vue de « *cesser d'approvisionner les GSB et les coopératives d'installateurs et/ou de déterminer les avantages tarifaires accordés aux grossistes membres du groupement de manière discriminatoire par rapport à ceux accordés aux autres circuits de distribution* » tandis que la société Valentin a démontré ne pas avoir eu de relations commerciales avec le GSE ou ses membres à l'époque des faits litigieux.

1252. En revanche, le Conseil retient que les fabricants Chaffoteaux et Maury et Valentin se sont conformés à la politique commerciale anticoncurrentielle du GSP, mise en œuvre par les sociétés Cobatri, Faouet & Benard, Anconetti Star, SFCP, Ficop, Villemontble Sanitaire, Batimantes, Comptoir des matériaux, Sanibat, Caffiaux et Debatte, Monatte et Fils, Therm'essone et Villaundièrre. Il en résulte que le grief n°9 est établi et qu'il conviendra de constater, au stade de l'appréciation de la sanction, le rôle de leader des sociétés Cobatri et Anconetti Star dans la conduite de la politique commerciale du GSP (paragraphe 1044) et la mise en œuvre partielle ou sous pression de cette politique commerciale par les sociétés Chaffoteaux et Maury (paragraphe 1157) et Valentin (paragraphe 1135).

4.4. Sur les contrats de distribution sélective (grief n°11)

1253. Au titre du grief n° 11, il a été reproché aux entreprises Saunier Duval SDECC, Elm Leblanc, Frisquet, Chaffoteaux et Maury et De Dietrich Thermique d'avoir mis en place un contrat de distribution sélective ayant pour objet et pour effet de limiter les capacités de distribution des grossistes et de restreindre les possibilités d'approvisionnement des installateurs non agréés par les grossistes, des coopératives d'installateurs et des GSB sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de chauffage. Ces accords sont prohibés au regard des articles 81§1 du traité CE et L. 420-1 du code de commerce et ne sauraient bénéficier d'une exemption individuelle ou catégorielle.

Les arguments des parties

1254. D'une manière générale, les parties contestent que les contrats de distribution qu'elles ont mis en place soient prohibés par les articles 81§1 du traité CE et L. 420-1 du code de commerce et considèrent, en tout état de cause, qu'ils devraient pouvoir bénéficier

d'une exemption au titre du règlement n° 2790/99 de la Commission ou de l'exemption individuelle prévue par les articles 81§3 du traité CE et L.420-4 du code de commerce.

1255. A titre principal, les sociétés Saunier Duval, De Dietrich Thermique et Elm Leblanc considèrent que la clause de leur contrat imposant la revente de leurs produits « *aux installateurs professionnels exclusivement* » (Saunier Duval - paragraphe 405, De Dietrich Thermique - paragraphe 438, Elm Leblanc - paragraphe 419), est justifiée par des impératifs de sécurité et de qualité attachés à la commercialisation et l'installation de produits de chauffage. Les sociétés Chaffoteaux et Maury et Frisquet considèrent que leurs contrats de partenariat ne limitent pas la revente de leurs produits aux installateurs exclusivement mais visent toute personne ayant la compétence technique suffisante pour en assurer l'installation (paragraphes 424 et 435).

1256. En tout état de cause, les parties soutiennent que l'installation originelle et la pose de ce matériel sont réglementées par des normes strictes que seuls les installateurs professionnels connaissent pour les avoir expérimentées à travers des stages de formation notamment. De même, le remplacement des matériels ou leur réparation nécessite également une connaissance professionnelle des produits. A cet égard, les parties soulignent la carence de la législation en vigueur imposant uniquement la délivrance d'un certificat de sécurité par l'association Qualigaz à la suite du contrôle de l'installation des matériels de chauffage, en ce que ce contrôle n'est obligatoire que pour certaines opérations et ne porte que sur certains points de vérification. En outre, à l'époque, ce certificat de sécurité n'était obligatoire que pour l'installation ou une modification de l'installation d'une chaudière (certificat modèle 2) mais pas après le simple remplacement d'une chaudière (200.000 chaudières par an soit 50% des chaudières achetées). En effet, le certificat de conformité n'est devenu obligatoire pour le remplacement des chaudières qu'à partir du 1^{er} janvier 1999. Or, les sociétés Saunier Duval, Elm Leblanc et Frisquet citent plusieurs dossiers de sinistres survenus à l'occasion d'une pose ou d'une installation défectueuse ayant causé des accidents d'une extrême gravité lorsque les matériels de chauffage ont été achetés en GSB (absence totale d'information sur les méthodes d'installation et de pose, absence de conseils spécifiques en rayon GSB lors de la vente en libre service, recours au travail au noir). La société Saunier Duval en conclut que l'obligation de revendre des produits de chauffage à un installateur professionnel est justifié par les carences de la loi, la Cour de justice des communautés européennes ayant déjà admis la validité d'un réseau de distribution sélective « *s'il n'est pas déjà satisfait à ses objectifs par une réglementation nationale* » (affaire 31/80).

1257. Les parties s'estiment également fondées à contester l'application, par analogie, des décisions prises par la Commission européenne condamnant les contrats de distribution sélective des produits sanitaires de marque Grohe et Ideal Standard, compte tenu de la dangerosité des appareils de chauffage par rapport à celle des appareils sanitaires et de la nécessité d'améliorer la sécurité du consommateur, conformément aux recommandations du ministre de la santé et de Gaz de France afin de prévenir les risques d'accidents portant atteinte à l'intégrité des personnes (décisions de la Commission n°84/45/CEE et 85/45/CEE du 10 décembre 1984 relative à deux procédures d'application de l'article 85 du Traité CEE). L'obligation de revente exclusive à des « *installateurs professionnels* » ou « *des personnes ayant la compétence technique suffisante pour en assurer l'installation* » ne constituerait donc pas une clause noire, qui tombe nécessairement sous l'interdiction de l'article 81§1 et qui ne peut être exemptée sur le fondement de l'article 81§3.

1258. En second lieu, les sociétés Elm Leblanc, Frisquet et Chaffoteaux et Maury considèrent que leur charte ou contrat de partenariat ne crée pas un système de distribution sélective réservé aux seuls distributeurs grossistes. En effet, d'une part, les GSB et les coopératives d'installateurs n'en sont pas exclues *a priori*. La société ELM Leblanc précise dans ses observations que Leroy Merlin, et a fortiori les coopératives d'installateurs, disposaient à l'époque des faits d'une politique commerciale leur permettant de distribuer les produits Elm Leblanc en veillant à la sécurité des consommateurs, Leroy Merlin prenant en charge l'installation des chaudières par un professionnel et mettant à la disposition de ses clients un guide du chauffage central intitulée « *Sécurité et tranquilité consommateur* ». La société Frisquet démontre quant à elle que plusieurs coopératives ont signé son contrat de partenariat dès 1996 (VST, COVAP, PLS et IMS) et que si Castorama ne l'a pas signé après certaines négociations, cela résulte du fait qu'elle n'était pas en mesure de répondre à ses exigences de sécurité. D'autre part, les sociétés Frisquet, Elm Leblanc et Chaffoteaux et Maury précisent que les distributeurs n'ayant pas signé leur contrat de partenariat pouvaient néanmoins s'approvisionner en direct.

1259. Les sociétés Saunier Duval et De Dietrich Thermique ne contestent pas que leur contrat de partenariat crée un système de distribution sélective. Elles précisent que les critères de sélectivité retenus sont valides au regard de la jurisprudence dès lors que « *le choix des revendeurs s'opère en fonction de critères objectifs de caractère qualitatif, relatifs à la qualification professionnelle du revendeur, de son personnel et de ses installations* » (CJCE, 25 octobre 1977), ou à tout le moins en fonction d'exigences « *qui ne vont pas au delà de ce qui est nécessaire pour la commercialisation correcte des produits* » (CJCE, 11 décembre 1980) : la nécessité de recourir à un installateur est une condition objective et non discriminatoire pour les motifs exposés précédemment, les obligations de stockage et de promotion des produits n'ont pas pour effet d'empêcher les distributeurs de proposer des marques concurrentes et surtout, la restriction de la revente ne va pas au delà de ce qui est nécessaire. En effet, les coopératives d'installateurs et les GSB ne sont pas exclues *a priori* de la possibilité d'être un distributeur agréé. La société De Dietrich Thermique démontre d'ailleurs que certaines coopératives d'installateurs ont signé son contrat de distribution sélective dès 1996 (VST et PLS) et qu'il n'est pas démontré une quelconque demande de la part des GSB pour ses produits. La société Saunier Duval estime également que les GSB auraient pu s'engager à ne vendre les produits qu'à des installateurs professionnels ou devenir installateurs, ce qu'elles n'ont pas choisi de faire de sorte qu'elles n'ont pas été agréées. Saunier Duval ajoute que la brochure technique Leroy Merlin intitulée « *Sécurité et tranquillité consommateur* », n'a jamais été communiquée en fait, lors des différents constats dressés dans les magasins Leroy Merlin. En tout état de cause cette brochure n'a aucun effet sur le choix du consommateur final d'installer lui-même sa chaudière ou de la faire installer par un professionnel : elle convainc au contraire de procéder personnellement à la pose de sorte qu'elle ne répond pas aux impératifs de sécurité exigés par Saunier Duval. Enfin, si la société Saunier Duval n'est pas en mesure de rapporter la preuve que certaines coopératives étaient agréées, elle démontre néanmoins avoir poursuivi ses approvisionnements directs auprès de certaines d'entre elles après 1996.

1260. Par conséquent, les parties considèrent que leurs contrats de partenariat entrent dans le champ du règlement d'exemption 2790/99 et doivent pouvoir être déclarés licites compte tenu du fait qu'aucun des fabricants en cause ne dispose d'une part de marché supérieure à 30% sur le marché du chauffage, ou sur les sous marchés des chaudières

murales à gaz et des chauffes-eaux/chauffe bains. Elles soutiennent en outre que l'effet cumulatif des contrats en cause n'est pas démontré.

1261. Enfin, la société Saunier Duval a également proposé, à l'occasion de la séance, de modifier son contrat de distribution sélective et demander à bénéficier de la procédure d'engagement prévue par l'article L.464-2 I du code de commerce, si le Conseil de la concurrence estimait que son contrat est susceptible d'exclure a priori un quelconque mode de distribution, en précisant qu'il lui est primordial de garantir que toute installation est bien réalisée par un professionnel.

L'appréciation du Conseil

1262. En premier lieu, il convient de relever que les contrats de distribution sélective Saunier Duval et De Dietrich Thermique, ainsi que la charte « Performance Négoce » proposée par la société Elm Leblanc, imposent expressément aux distributeurs signataires de distribuer les produits de chauffage aux installateurs professionnels exclusivement (paragraphes 405, 438, 419).

1263. De la même manière, la « charte Partenaire qualité » proposée par la société Chaffoteaux et Maury vise expressément en son titre II. 2) les relations entre le « *partenaire-qualité* » et les « *installateurs professionnels* » aux termes desquelles le Partenaire qualité s'engage à : « *Vendre les matériels Chaffoteaux et Maury à des professionnels techniquement qualifiés et à même d'assurer les services indispensables à la satisfaction et à la sécurité des utilisateurs, Disposer d'un réseau de vente spécialisé visitant les installateurs professionnels, Transmettre aux installateurs professionnels les informations techniques, Fournir aux installateurs professionnels un conseil technique de qualité* » (paragraphes 424). Par conséquent, cette charte impose aux distributeurs de la société Chaffoteaux et Maury de revendre les produits aux « *installateurs professionnels* » définis comme « *des professionnels techniquement qualifiés et à même d'assurer les services indispensables à la satisfaction et à la sécurité des utilisateurs* ». Or, il ressort des explications de la société Chaffoteaux et Maury reprises de manière manuscrite par M. 13..., PDG de la société Cobatri et membre de la FNAS, en vue de la préparation de la commission économique du 18 septembre 1996 : « *Chaffoteaux et Maury : politique filière entièrement tournée vers le négoce : Charte qualité partenaire – Eviter les GSB (...) Coordinateur national engagé dans les grands comptes est chargé de faire régresser les GSB et les coopératives* » (paragraphe 290). Le Conseil en déduit que l'engagement du « *partenaire-qualité* » à revendre les produits Chaffoteaux et Maury aux « *installateurs professionnels* » exclut la revente de ces produits aux GSB et aux coopératives d'installateurs.

1264. S'agissant enfin du contrat de partenariat de la société Frisquet, le Conseil constate que l'article 6 dispose que le distributeur « *veillera à ne vendre le matériel Frisquet qu'à des personnes ayant la compétence technique suffisante pour en assurer l'installation, de manière à assurer au consommateur final des conditions optimales de fonctionnement et de sécurité* ». Or, s'il est vrai que cet article ne précise pas la définition de ces « personnes », il a d'ores et déjà été démontré que les courriers envoyés par Frisquet lors de l'instauration de son contrat montrent que celui-ci avait pour objet de réserver la distribution des produits Frisquet aux installateurs professionnels, y compris les coopératives, mais à l'exclusion des GSB (paragraphes 1140 à 1147).

1265. Il en résulte que les contrats de partenariat instaurés par les sociétés Saunier Duval, De Dietrich, Elm Leblanc, Chaffoteaux et Maury et Frisquet imposent aux distributeurs partenaires de revendre les produits de chauffage aux seuls installateurs professionnels, à l'exclusion des autres détaillants, en particulier les GSB.

1266. En deuxième lieu, le Conseil constate qu'à l'occasion de l'examen des contrats de distribution sélective instaurés par les fabricants de matériels sanitaires Grohe et Ideal Standard (IS), la Commission européenne a considéré qu'« *il n'est cependant pas nécessaire d'examiner en détail la question de savoir si, en l'espèce, les obligations citée plus hauts [critères de sélection des distributeurs] tombent sous l'interdiction de l'article 85 paragraphe 1, étant donné que le contrat de distribution IS contient une restriction importante de la revente, qui tombe de toute façon sous l'interdiction de l'article 85 paragraphe 1 et qui ne peut pas être exemptée selon l'article 85 paragraphe 3 (voir points 16 et 20 à 22). La mise en oeuvre du contrat de distribution IS dépend essentiellement de l'approvisionnement exclusif des installateurs de sanitaires.* »

L'obligation des grossistes d'approvisionner exclusivement les installateurs de sanitaires constitue une restriction de concurrence relevant de l'article 85 paragraphe 1. Elle empêche les grossistes de vendre les produits IS aux détaillants qui ne sont pas installateurs de sanitaires. En outre, la garantie IS ne joue que si les produits IS sont placés par un installateur de sanitaires.

Cette restriction de la revente a pour effet d'empêcher dès l'abord tous les détaillants qui ne sont pas des installateurs d'acheter et de vendre des produits IS dans l'ensemble du marché commun. Cette exclusion vise tous les détaillants autres qu'installateurs, qu'il s'agisse de détaillants traditionnels, tels que les quincailliers, ou des formes modernes de distribution telles que les grandes surfaces, disposant ou non d'un rayon spécialisé. Cette limitation de la revente aux installateurs entraîne également l'exclusion des grossistes qui, tout en répondant aux conditions d'agrément, refusent de cesser d'approvisionner en produits IS des détaillants qui ne sont pas des installateurs. Ces grossistes ne sont plus approvisionnés par Ideal-Standard. La restriction visée entrave aussi la liberté concurrentielle des grossistes agréés en les empêchant de satisfaire la demande des autres détaillants non installateurs et, notamment, celle des grandes surfaces» (Décisions de la Commission n°84/45/CEE et 85/45/CEE du 10 décembre 1984 relative à deux procédures d'application de l'article 85 du Traité CEE).

1267. Il en résulte que, selon la Commission européenne, l'obligation pour les distributeurs d'approvisionner exclusivement les seuls installateurs professionnels constitue une restriction importante de la revente qui tombe de toute façon sous le coup de l'interdiction posée par les articles 81§1 du traité CE et L. 420-1 du code de commerce et ne saurait être exemptée, indépendamment du point de savoir si l'accord vertical est un contrat de distribution sélective, et si tel est le cas, indépendamment du caractère objectif ou non des critères de sélection des distributeurs.

1268. Les parties font néanmoins valoir que cette analyse ne saurait être purement et simplement transposée aux contrats en cause compte tenu de la technicité des produits de chauffage par rapport aux produits sanitaires et de la nécessité d'assurer la commercialisation et l'installation des produits de chauffage dans les meilleures conditions de sécurité et de qualité.

1269. Le Conseil constate en effet que les produits de chauffage sont des produits complexes soumis à une réglementation stricte fixée par l'arrêté du 2 août 1977 modifié et complété, relative aux règles techniques et de sécurité applicables aux installations de gaz combustibles et d'hydrocarbures liquéfiés situées à l'intérieur des bâtiments d'habitation ou de leurs dépendances (paragraphe 6 et paragraphes 55 à 62).

1270. En vertu de l'article 4 de cet arrêté, la fabrication ou l'importation en vue de la mise à la consommation sur le marché français, la mise en vente, la vente, l'installation et la mise en service des appareils à gaz, et leurs accessoires doivent être conformes soit aux

normes, ou, à défaut, aux spécifications rendues obligatoires par arrêtés ministériels, soit à toute autre norme ou spécification technique nationale d'un Etat membre de l'Union européenne ou de l'Espace économique européen, reconnue équivalente par le ministre chargé de la sécurité et du gaz, soit à un agrément donné par le ministre chargé de la sécurité du gaz seul ou conjointement avec le ministre chargé de la construction.

1271. L'article 25 prévoit également qu'après la réalisation d'une installation à gaz neuve et après la modification de l'installation d'une chaudière à gaz, la mise en service de l'appareil est conditionnée par l'établissement obligatoire d'un certificat de conformité délivré par l'association Qualigaz (certificat modèle 2) et le contrôle systématique de l'installation par le distributeur à gaz, dont le résultat est consigné sur l'exemplaire du certificat de conformité de l'usager. Seul le remplacement d'une chaudière installée dans l'axe et dans l'emprise de l'appareil antérieur ne donnait pas lieu, avant le 1^e janvier 1999, à l'établissement obligatoire d'un certificat de conformité.
1272. L'article 26.4 de l'arrêté du 2 août 1977 modifié prévoit toutefois que les installations, modifications ou remplacements réalisés par des installateurs professionnels qui bénéficient d'une qualification reconnue par le ministre peuvent ne pas être contrôlées systématiquement. Ainsi, les entreprises titulaires de l'une des appellations « PGN » (Professionnel Gaz Naturel) ou « PGP » (Professionnel Gaz Propane) sont dispensées du contrôle systématique associé à la délivrance des certificats de conformité, sous réserve de la mise en œuvre, par ces entreprises, d'un système d'audit qualité défini par un rapport à un référentiel mis en œuvre par l'association Qualigaz.
1273. L'association Qualigaz a confirmé qu'elle fournit des certificats de conformité à toute personne ou entité qui lui en fait la demande et s'acquitte du montant correspondant. Elle a précisé : *"L'étendue du contrôle par Qualigaz des installations (...) dépend exclusivement de la qualification du demandeur (...) C'est la reconnaissance de la qualification d'un installateur par le ministre chargé de la sécurité du gaz qui autorise Qualigaz à ne pas contrôler systématiquement les installations qu'il réalise"*. Elle a également indiqué qu'un consommateur qui réalise lui-même son installation peut acheter un certificat de conformité. Son installation n'ayant pas été réalisée par un installateur qualifié au sens de l'article 26, alinéa 4 de l'arrêté du 2 août 1977, il est systématiquement contrôlé. Le coût du contrôle des installations fonctionnant au gaz est in fine supporté par le consommateur, de même que les coûts engagés par l'entreprise pour bénéficier des appellations « PGN » ou « PGP ». Le nombre de certificats présentés en 2002 était de 271 909 pour les installateurs qualifiés PGN et PGP, 22 889 pour les autres installateurs, 33 454 pour les particuliers
1274. Le Conseil en déduit que, même si les produits de chauffage sont des produits plus techniques et plus dangereux que les produits sanitaires, la réglementation en vigueur ne restreint pas la vente des produits de chauffage aux seuls installateurs professionnels, à l'exclusion des autres détaillants et des GSB en particulier. Seule la mise en service est réglementée.
1275. Les parties soutiennent néanmoins que la réglementation citée plus haut présente certaines carences, notamment du fait qu'à la période des faits, et en tout état de cause avant le 1^{er} janvier 1999, le simple remplacement d'une "chaudière installée dans l'axe et l'emprise de l'appareil antérieur" ne donnait pas lieu à l'établissement d'un certificat de conformité alors même que le remplacement de chaudières représentent 50% des ventes annuelles et constituait la cause de nombreux sinistres.
1276. A cet égard, le Conseil relève d'une part qu'il n'est pas démontré par les entreprises mises en cause qu'une fraction substantielle des ventes de chaudières de remplacement

entrent dans le champ de l'exception prévue par l'arrêté du 2 août 1977. D'autre part, l'association Qualigaz a précisé que lorsque les consommateurs procèdent eux mêmes au remplacement de leur chaudières, ils peuvent lui acheter un certificat de conformité qui ne sera accordé qu'après un contrôle systématique de l'installation. Enfin, même à considérer l'insuffisance de la réglementation applicable avant le 1^{er} janvier 1999 et à supposer une attention insuffisante du consommateur aux impératifs de sécurité liés à l'installation et au remplacement de ses produits de chauffage à gaz, le Conseil, qui rappelle la jurisprudence communautaire issue de l'arrêt Hilti du Tribunal de première instance des communautés européennes (aff.T-30/89) selon laquelle une entreprise ne peut invoquer l'absence d'une loi permettant de sanctionner la vente de produits dangereux ou l'application insuffisante d'une telle loi pour faire, de sa propre initiative, la police de la sécurité sur le marché, considère que l'obligation imposée par les fabricants à leurs distributeurs partenaires de ne revendre leurs produits qu'à des installateurs professionnels va au-delà de ce qui est nécessaire pour s'assurer de l'installation dans des conditions de sécurité adéquates.

1277. En effet, comme la Commission l'a d'ailleurs souligné dans les décisions Grohe et Ideal Standard citée plus hauts, « *La vente et le placement d'équipements sanitaires constituent deux prestations distinctes, qui peuvent être fournies par des entreprises différentes et le sont d'ailleurs effectivement depuis de nombreuses années. D'autres fabricants vendent leurs équipements sanitaires par l'intermédiaire de détaillants qui ne sont pas installateurs, tels que les quincailleries, centres de bricolage, vendeurs de matériel de construction et autres magasins à grande surface (...) à supposer même que la vente des équipements sanitaires au consommateur final exige les conseils de personnel qualifié, il ne s'ensuit pas que la vente de ces produits sanitaires doive être réservée aux seuls installateurs. La vente de ces produits n'exige pas une formation spéciale en tant qu'installateur. L'acheteur pourrait très bien être conseillé par des vendeurs qualifiés susceptibles d'être employés par d'autres détaillants. Rien n'empêche ces autres détaillants de confier la vente desdits produits à un personnel de vente qualifié. »* »

1278. A cet égard, il ressort du dossier que plusieurs fabricants de matériels de chauffage ont effectivement accepté de vendre leurs produits aux GSB sans remettre en question leurs qualités de conseil sur le choix des produits, dès lors qu'était prévu le renvoi à un installateur professionnel pour l'installation en toute sécurité des produits achetés en GSB (Wolf, Arthem, Lamborghini...). Le Conseil relève d'ailleurs que la société Leroy Merlin a mis en place trois documents destinés à aider les consommateurs dans leurs choix de chaudières et leur rappeler la nécessité de les faire installer et réviser par un professionnel qualifié, la mise en service réalisée par un technicien agréé par la marque étant prise en charge par le magasin : le guide du chauffage central comportant douze engagements de la société Leroy Merlin, un document d'information sur la mise en service des chaudières et la charte « *Sécurité et tranquillité consommateur* » (paragraphes 459, 460, 461, 462)

1279. En outre, il a d'ores et déjà été constaté que les fabricants de matériels de chauffage Saunier Duval, Elm Leblanc, Chaffoteaux et Maury, et Frisquet avaient décidé de vendre leurs produits en GSB avant la mise en place de leurs contrats de distribution et ce, en totale contradiction avec un éventuel motif de sécurité. A cet égard, le Conseil relève que les incidents cités par les sociétés Saunier Duval et Frisquet, ayant donné lieu à des procédures contentieuses à la suite d'une mauvaise installation de matériels achetés en GSB, ne sont pas pertinents pour justifier leur refus de livrer directement les GSB puisqu'il a été jugé que les incidents relevés ne résultaient pas du fait des GSB

mais des négligences des installateurs ayant posé le matériel acheté en GSB. En revanche, il a été démontré que l'instauration des contrats de distribution Saunier Duval, Chaffoteaux et Maury et Frisquet s'inscrivaient dans le cadre de la stratégie globale d'éviction des GSB notamment adoptée en concertation avec les grossistes (voir griefs n°7 et 9).

1280. De la même manière, le Conseil relève une contradiction certaine entre les contrats de partenariat proposés par les fabricants Elm Leblanc et Chaffoteaux et Maury imposant à leurs distributeurs la revente de leurs produits à des installateurs professionnels compte tenu d'impératifs de sécurité et le fait qu'ils démontrent avoir continué d'approvisionner en direct certaines GSB après l'instauration de ces contrats (paragraphes 1117 et 1157).
1281. Le Conseil en conclut que les contrats de distribution mis en place par les sociétés Saunier Duval, De Dietrich, Elm Leblanc, Chaffoteaux et Maury et Frisquet ont pour objet et pour effet de réserver la revente des produits de chauffage aux seuls installateurs professionnels, obligation qui va au-delà des impératifs de sécurité légitimes tenant à la distribution et l'installation des produits de chauffage.
1282. Sur ce point, il aurait été suffisant de prévoir une clause par laquelle le fournisseur accepte de livrer tout distributeur chargé de revendre les appareils de chauffage à tout type de clients dès lors que le distributeur s'engage en contrepartie à s'assurer que l'installation ou le remplacement des dits appareils sera réalisé par un installateur professionnel (code NAF 45.3 E, F, H) ou donnera lieu à l'établissement systématique d'un certificat de conformité (certificat modèle 2 prévu par l'arrêté du 2 août 1997 modifié), en réservant par exemple l'octroi de la garantie du fabricant à la remise par l'usager, d'un exemplaire du certificat de conformité au distributeur.
1283. Il résulte de tout ce qui précède que la revente exclusive des produits de chauffage aux seuls installateurs constitue une restriction caractérisée à la liberté commerciale des distributeurs signataires et participe à la stratégie d'éviction des GSB sur le marché de la distribution des produits de chauffage. Ces contrats sont donc prohibés par l'article L. 420-1 du code de commerce et ne sauraient bénéficier de l'exemption par catégorie prévue par le règlement 2790/99, ni de l'exemption individuelle. Il convient donc d'écartier les autres moyens soulevés par les parties. En revanche, au stade de l'appréciation de la sanction, le Conseil de la concurrence tiendra compte du fait que les sociétés Elm Leblanc et Chaffoteaux et Maury n'ont pas cessé d'approvisionner en direct les GSB malgré l'instauration de leur contrat de distribution, contrairement aux sociétés Saunier Duval et Frisquet. La société De Dietrich Thermique n'a quant à elle jamais vendu ses produits en GSB.
1284. Si la société Saunier Duval n'est pas fondée à demander le bénéfice, qu'elle a sollicité en séance, de la procédure d'engagement prévue par le I de l'article L.464-2 du code de commerce, qui, conformément à la pratique du Conseil consacrée par le décret du 27 décembre 2005 pris pour l'application de l'ordonnance du 4 novembre 2004, a pour objet de répondre à des préoccupations de concurrence résultant d'une « évaluation préliminaire » nécessairement antérieure à la notification des griefs, le Conseil note qu'elle n'est pas opposée à modifier dans un sens plus concurrentiel son contrat de distribution. Il conviendra que le Conseil adresse des injonctions en ce sens aux fabricants mis en cause.

4.5 Sur l'entente sur les prix entre Saunier Duval et certains grossistes (grief n°12)

1285. Aux termes du grief n° 12, il a été fait grief au fabricant Saunier Duval SDECC et aux négociants grossistes Etablissements Roussin, Martin Belysoud, Brossette, Emafu et

Descours et Cabaud, d'avoir fixé un tarif minimum de revente sur les chaudières Themis Saunier Duval en 1996.

1286. Mais le seul courrier de M. 111... du 8 octobre 1996, qui évoque un accord de « prix plancher » sur ce matériel, n'est pas suffisamment précis pour caractériser une entente sur les prix entre les sociétés Roussin, Martin Belaysoud, Brossette, Emafu et Descours et Cabaud, compte tenu des incertitudes relevées par les parties à propos de la date de l'accord, des produits concernés par l'accord, des prix planchers convenus, et de l'absence de preuve démontrant l'accord de volonté de la part des autres parties que la société Richardson, non mise en cause pour ce grief, pour appliquer la décision prétendument convenue. Il n'existe donc pas suffisamment d'indices graves, précis et concordants permettant d'établir que le fabricant Saunier Duval SDECC et les négociants grossistes Etablissements Roussin, Martin Belaysoud, Brossette, Emafu et Descours et Cabaud, se sont concertés pour fixer un tarif minimum de revente sur les chaudières Themis Saunier Duval en 1996.

§5) Sur les ententes entre les organisations professionnelles de fabricants, grossistes et installateurs

5.1 Sur le grief n°13

1287. Au titre du grief n°13, il a été reproché :

- à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), l'Union nationale artisanale couverture plomberie de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB UNA CPC), l'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie (UNCP), l'Union Climatique de France (UCF), de s'être entendues au travers de l'accord cadre de dynamisation commerciale des PCGN du 24 septembre 1996,
- à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) et le Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) de s'être entendus au travers de l'accord cadre sur la promotion des produits GFCC et des PCGN du 25 avril 1997 ;
- à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), à l'Association Chauffage fioul et Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) de s'être entendues au travers de la convention Chauffage-fioul du 17 décembre 1996.

1288. Le Conseil de la concurrence a déjà rappelé que « *(...) la défense de la profession par tout syndicat créé à cette fin ne l'autorise nullement à s'engager, ni à engager ses adhérents dans des actions collectives visant à empêcher, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence ou susceptibles d'avoir de tels effets (...) »* (paragraphe 917). A cet égard, il résulte de sa jurisprudence que : « *L'élaboration et la diffusion à l'initiative d'une organisation professionnelle d'un document destiné à l'ensemble de ses adhérents constitue une action concertée ; que s'il est loisible à un syndicat professionnel ou à un groupement professionnel de diffuser des informations destinées à aider ses membres dans l'exercice de leur activité, (cette aide) ne doit pas exercer d'influence directe ou indirecte sur le libre jeu de la concurrence à l'intérieur de la profession* » (décisions n° 97-D-45 et n°04-D-49).

1289. Il faut donc en déduire que le fait pour des organisations professionnelles de conclure des accords destinés à engager leurs membres ne doit pas exercer d'influence directe ou indirecte sur le libre jeu de la concurrence.

Sur l'objet et l'effet anticoncurrentiels des trois accords

- Sur l'accord cadre de dynamisation des PCGN du 24 septembre 1996

1290. L'article 2 de l'accord cadre de dynamisation des PCGN du 24 septembre 1996 prévoyait que la CAPEB, l'UCF, l'UNCP, fédérations professionnelles regroupant des installateurs, s'engageaient à : « *inciter leurs Adhérents à effectuer leurs achats auprès des Négociants grossistes en chauffage-sanitaire-canalisations, et par conséquent à leur déconseiller : d'acheter en G.S.B., pour revente et/ou installation en clientèle, tous produits et matériels en chauffage, canalisations, sanitaire, plomberie et d'effectuer des installations de ces produits et matériels achetés par le Consommateur auprès des G.S.B et a fortiori, de s'inscrire sur les listes de poseurs que peuvent établir et diffuser les G.S.B.* » Le texte est clair et vise bien à assurer l'exclusivité des achats des installateurs auprès des négociants à l'exclusion des GSB .

1291. S'agissant des négociants, l'article 1 de l'accord obligeait leur fédération, la FNAS à « *s'engager à [leur] demander exploitant un « PCGN » d'orienter leurs ventes d'appareils à gaz vers les professionnels et d'associer les installateurs PGN au fonctionnement commercial des Points Confort Gaz Naturel.* » En outre, le point 1-1 du même article précisait que le négociant PCGN devait remettre « *systématiquement à chaque visiteur sans installateur une liste de professionnels, PGN, PGN Confort de son secteur de chalandise et les documents de promotion de l'appellation PGN et PGN Confort.* » (paragraphes 515- 521)

1292. Or, il ressort de nombreux documents et déclarations que l'utilisation des termes « *inciter* » et « *déconseiller* » visait en pratique à créer une relation d'exclusivité entre les grossistes d'une part et les installateurs membres des organisations professionnelles en cause d'autre part pour la distribution des produits de chauffage à gaz à l'exclusion des GSB et des coopératives d'installateurs :

- le compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration de la FNAS du 19 septembre 1996 indique que dans l'*« Accord cadre dynamisation des PCGN, les CAPEB s'interdisent d'approcher les GSB »* (paragraphe 209)
- un compte-rendu de la réunion du conseil d'administration de la FNAS du 21 novembre 1996 indique que le partenariat entre la CAPEB de Belfort et le magasin Leroy Merlin a cessé à la suite des pressions de la FNAS et de la préparation de la signature des accords cadre dans lesquels les installateurs « *s'engagent à ne pas acheter GSB, ne pas effectuer installations, ne pas s'inscrire sur liste de poseurs* » (paragraphe 214). Il est également précisé dans un autre compte-rendu que l'accord cadre PGCN et l'avenant à l'accord cadre sanitaire ont pour objet : « *pas d'achat aux GSB, pas accepter pose ni vente par GSB, achat aux N (hors coop)* » (paragraphe 215). Le procès-verbal officiel de la réunion reprend quant à lui les termes exacts des accords et confirme l'échec du rapprochement entre la CAPEB de Belfort et Leroy Merlin (paragraphes 217). Sur ce point, il convient aussi de se référer aux paragraphes 464 à 473.

- M. D..., PDG de la société Pastor et membre de la FNAS a également déclaré : « *La CAPEB et l'UNCP (FNB) sont complètement opposés aux coopératives d'installateurs et contre les GSB. La CAPEB est opposée aux coopératives d'installateurs car elle estime que ces dernières sortent de la filière. La CAPEB est contre le fait que les artisans adhèrent à une coopérative. La CAPEB défend les artisans qui restent dans la filière. Le but de l'accord cadre est que les différents partenaires respectent la filière (...) L'accord PCGN a pour vocation le respect de la filière professionnelle face à la concurrence sur les produits gaz naturel (...)* » (paragraphe 219).
- M. Y..., président de la FNAS a confirmé : « *Les organisations professionnelles d'installateurs dans les 2 accords (chauffage PCGN et sanitaire soit l'accord cadre FNAS - AFISB), s'engagent à conseiller à leurs adhérents d'éviter des achats dans les GSB, la pose et la vente d'une installation vendue par une GSB et de réserver les achats aux négocios professionnels hors coopératives d'installateurs* » (paragraphe 220)
- l'animateur des « *Points Confort Gaz naturel* » au sein de la FNAS, M. 35..., a lui aussi indiqué : « *Il n'y aura jamais de PCGN dans les GSB. (...) Il faut, tous ensemble, se battre pour défendre la filière longue et son savoir faire L'intérêt de PGN c'est la filière contre les GSB* » (paragraphes 511 et 524)
- M. N... chef du service des affaires économiques de la CAPEB a en effet confirmé : « *Le Point Confort doit être une salle d'exposition chez un grossiste qui donne des conseils aux particuliers (...) Le grossiste PCGN ayant reçu un label (...) va diriger le consommateur vers un installateur lui-même certifié professionnel gaz naturel (...) à ce niveau également se pose le problème des coopératives : la FNAS ne les reconnaissant pas comme grossistes, les coopératives n'étant pas signataires puisque non adhérentes à la FNAS et ni adhérents à la CAPEB, les coopératives ne peuvent être PCGN. GDF passe des accords nationaux avec des organisations nationales, elle n'a pas vocation à signer des accords locaux. Pour le moment, les coopératives sont exclues de PCGN* » (paragraphe 524) ;
- M. 13..., directeur d'exploitation de la société Cobatri, membre de la FNAS, a ajouté : « *Les coopératives d'installateurs ne devraient pas pouvoir être PCGN car ils ne sont pas grossistes* » (paragraphe 526).
- M. 99..., directeur de la société Brossette de Mondelange, a également exprimé ainsi les objectifs poursuivis par la société qui exploite un « *PCGN* » : « *Chez Brossette, nous souhaitons développer les PCGN, car nous poursuivons 2 objectifs : - Bloquer le développement des GSB - Stopper le travail au noir.* »
- 100... de l'UNCP a confirmé : « *L'intérêt des PCGN c'est de réorienter les demandes vers la filière professionnelle. Dans cet objectif, le négociant est au carrefour* » (paragraphe 528)
- M. I..., président directeur général de la société Dupont Sanitaire Chauffage, a déclaré : « *Face au développement des ventes de produits techniques du chauffage en GSB, nous avons réagi en signant les accords PCGN. C'est un outil de dynamisation de notre marché* » (paragraphe 529).

1293. Le Conseil en conclut que l'accord cadre de dynamisation des PCGN du 24 septembre 1996 avait pour objet et pour effet de créer un système d'approvisionnement et de distribution des produits de chauffage entre les grossistes membres de la FNAS et les installateurs membres de la CAPEB, l'UCF et l'UNCP, à l'exclusion des GSB d'une

part, mais également des coopératives d'installateurs, et ce même si elles ne sont pas expressément citées dans l'accord.

1294. L'objectif de créer un partenariat « exclusif » entre négociants et installateurs est confirmé par le fait que les grossistes étaient également invités à assurer la promotion des prestations des installateurs comme le confirme la déclaration de M. 97..., représentant EDF-GDF services: « *Dans le cas de la venue d'un consommateur dans une salle d'exposition PCGN : le négociant vend à l'installateur. L'installateur facture à son client le produit et la pose. Si un consommateur se rend directement au sein d'un PCGN, le négocie ne vendant pas au grand public, et si le consommateur ne connaît pas d'installateur, le négociant PCGN lui remet la liste de PGN ou lui recommande de composer le 36-15 (service de communication des PGN).* »

1295. Or, il ressort de la jurisprudence nationale et communautaire déjà citée qu'un accord ayant pour objet et pour effet de créer un système d'approvisionnement exclusif écartant du marché un circuit de distribution déterminé, sur une base non objective et discriminatoire, est contraire aux règles de concurrence sans pouvoir bénéficier d'une exemption au titre de l'article L. 420-4 du code de commerce. Le Conseil de la concurrence relève d'ailleurs qu'il a plusieurs fois sanctionné le fait pour des organisations professionnelles de conclure des conventions ayant pour objet ou pour effet de limiter ou d'exclure l'accès d'opérateurs économiques à un marché : ainsi la convention signée entre une mutuelle et un groupement d'opticiens permettant aux membres de celui-ci d'exclure du réseau de la mutuelle d'autres distributeurs (décision n°88-D-23), l'accord entre les signataires d'une convention collective ayant pour effet d'interdire à des chaînes privées de télévision d'accéder au marché des émissions à rediffuser (décision 90-D-21).

1296. Enfin, même à supposer que l'accord ait été dénoncé par la CAPEB le 12 août 1998 et que cette dénonciation soit opposable à l'ensemble des signataires, ce qui n'est pas démontré, il aura néanmoins produit ses effets pendant environ une année en engageant les principales organisations professionnelles de grossistes et d'installation en France, de sorte qu'il a pu exercer un effet sensible sur le marché de la distribution et de l'installation des produits de chauffage.

- Sur l'accord FNAS – GFCC du 25 avril 1997

1297. Cet accord fait suite à plusieurs rencontres entre leurs organisations professionnelles ou syndicales respectives des grossistes (FNAS) et des fabricants (SAPEC puis GFCC) visant à faire cesser la commercialisation des produits auprès des coopératives d'installateurs, et surtout auprès des grandes surfaces de bricolage (voir grief n°15 et paragraphes 478-479).

1298. De plus, cet accord précise en préambule qu'il s'inscrit dans la continuité de l'accord signé entre la FNAS et GDF le 28 avril 1994 et de l'accord PCGN précité signé entre la FNAS, la CAPEB, l'UNCP et l'UCF. Au terme de l'article premier de l'accord du 25 avril 1997, la FNAS s'engage à promouvoir l'extension du réseau PGCN auprès de ses adhérents et leur demander de promouvoir les marques des fabricants adhérents au GFCC. En contrepartie, le GFCC s'engage au terme de l'article 2 à promouvoir auprès de ses fabricants membres le concept PGCN tel que défini et appliqué par la FNAS et ses membres (paragraphes 532, 533, 535).

1299. Il en résulte que le GFCC connaissait l'objet de l'accord du 24 septembre 1996 par lequel il était « déconseillé » aux adhérents de vendre les produits de chauffage aux GSB et d'installer des produits de chauffage achetés en GSB, accord qui s'inscrivait

dans la même ligne que celui du 25 avril 1997 ainsi que l'a indiqué son secrétaire général : « *La vente en GSB de produits chauffage surtout les chaudières et brûleurs devrait être interdite. Elle incite au travail au noir et pose des problèmes de sécurité. S'agissant de l'exemple de Belfort à savoir le partenariat entre Leroy-Merlin et une association d'installateurs, le problème de la sécurité est traité ; cependant cet exemple ne peut pas être généralisé, car la filière professionnelle n'a pas à régler les problèmes de sécurité GSB (...) Les GSB utilisent des produits de marque et pratiquent des prix d'appel. Or, les installateurs se retrouvent en difficulté dès lors qu'ils souhaitent appliquer le prix public conseillé qui est considéré comme le prix normal (...) Notre souci est le respect de la filière professionnelle, sa cohérence aussi, nous souhaitons nous associer aux différents accords qui visent à ce respect et à la professionnalisation de la filière.* » (paragraphe 533)

1300. Le Conseil constate par ailleurs que si le GFCC a souhaité, comme il le soutient, ne pas instaurer une exclusivité avec la FNAS pour la promotion des produits de ses membres, c'est uniquement pour permettre à ses adhérents de bénéficier du label PCGN et de vendre leurs produits en direct auprès de grossistes « non FNAS » ou en direct auprès d'installateurs PGN non adhérents à la CAPEB : il n'en demeure pas moins que le GFCC n'a jamais précisé à ses cocontractants FNAS et CAPEB, qu'il souhaitait permettre à ses membres de livrer des circuits de distribution concurrents en particulier les GSB et les coopératives d'installateurs. Par ailleurs, s'il est vrai qu'il est précisé dans le compte rendu de la réunion du 3 juin 1997 qu'aucun monopole n'est mis en place, cela ne se réfère qu'à la possibilité pour les grossistes FNAS de s'approvisionner auprès de fabricants de chauffage non membres du GFCC. En aucun cas, cette mention ne visait la possibilité offerte aux membres du GFCC de vendre leurs produits aux membres des coopératives d'installateurs, ou aux GSB. Enfin, le GFCC reconnaît lui-même que « *dans la période qui a immédiatement suivi la signature de l'accord, un fabricant livrant en direct ou chez les installateurs ne pouvait pas présenter une offre PGNC* ». Cette période ayant duré jusqu'à la mise en place des « boutique Gaz naturel » en novembre 1998, l'accord du 25 avril 1997 a produit ses effets pendant 19 mois au moins.

1301. Il en résulte que l'accord du 25 février 1997 a créé une relation privilégiée entre les fabricants membres du GFCC et les grossistes membres de la FNAS qui, si elle n'a pas toujours été exclusive, compte tenu de la possibilité d'approvisionner des grossistes non FNAS ou des installateurs en direct, s'inscrit toutefois dans le cadre d'une stratégie globale d'éviction des GSB, déjà poursuivie par l'accord cadre du 24 septembre 1996.

- Sur l'accord chauffage-fioul du 17 décembre 1996

1302. L'association « Chauffage fioul » regroupe des sociétés de raffinage, de distribution et de négoce de produits pétroliers ainsi que des constructeurs et distributeurs de matériel de chauffage. Elle s'est concertée avec la FNAS au moyen de l'accord du 17 décembre 1996 (paragraphes 537-538). L'article 1^{er} de la convention stipule que ce partenariat doit « *favoriser le développement de toutes actions entrant dans le cadre du présent accord entre et auprès des représentants et des adhérents des deux parties* ». En vertu de l'article 2, un comité de coordination était constitué pour « *définir des programmes d'actions (...) et d'une manière générale favoriser les concertations et les échanges entre les deux parties* ». La convention a été conclue pour une durée d'un an. Il en résulte que cet accord avait pour objet et pour effet de favoriser toute action ou concertation entre les grossistes réunis au sein de la FNAS et les fabricants de matériel de chauffage au fioul.

1303. La FNAS d'une part et l'Association chauffage fioul d'autre part développent des arguments contradictoires sur le point de savoir si l'accord du 17 décembre 1996 s'inscrit ou non dans la lignée de l'accord PGCN du 24 septembre 1996.

1304. A cet égard, les déclarations de plusieurs grossistes membres de la FNAS confirment le fait que cet accord s'inscrit dans la même logique que les accords relatifs au Point Confort Gaz Naturel, à savoir la promotion et la protection de la filière professionnelle. Ainsi, M. T..., président directeur général de la société Cédéo, a indiqué : « *Dans le même temps ont été signés deux accords pour le chauffage les «'PCGN» et «'Chauffage-fioul'». Là encore, les salles d'exposition des négociants sont des points de départ pour promouvoir les produits. Ces accords s'inscrivent dans la même logique que l'avenant à l'accord cadre pour le sanitaire. Ces accords sont de bonnes voies pour la défense de notre filière, des voies qu'il faut poursuivre.* » (paragraphe 541). M. I..., représentant de la société Dupont Sanitaire Chauffage a également confirmé l'objectif commun des trois accords : « *je ne souhaite pas que des coopératives adhèrent à de tels accords (avenant à l'accord cadre, PCGN, fioul). Ce ne sont pas des professionnels mais des coopératives d'achat* » (paragraphe 539). Ceci est encore confirmé par le fait que cet accord est repris dans le périodique de la FNAS n° 106 de décembre 1996 sous le titre : « *Chauffage. Renforcement supplémentaire de la filière professionnelle : la signature d'un accord cadre avec l'association « Chauffage-fioul »* » (paragraphe 537).

1305. Par conséquent, du point de vue de la FNAS et de ses membres, il ne saurait être contesté que cet accord s'inscrivait dans le droit fil de l'accord PGCN du 24 septembre 1996 dont l'objet anticoncurrentiel a été démontré.

1306. De la même manière, il apparaît que la CAPEB, fédération des installateurs de matériels de chauffage, considérait que l'accord chauffage-fioul avait le même objet que les accords du 24 septembre 1996 et du 25 février 1997. M. N..., chef du service des affaires économiques et professionnelles de la CAPEB a en effet indiqué : « *On essaye de consolider cette filière professionnelle en signant des accords entre nous, c'est-à-dire entre fabricants - négociants - installateurs. L'esprit des accords PCGN, fioul, avenant à l'accord cadre participe à la cohésion de cette filière professionnelle* » (paragraphe 540).

1307. Enfin, il ressort des déclarations de M. X... que le GFCC a souhaité adhérer à cet accord en ce qu'il avait le même objet que l'accord PCGN, préserver la filière professionnelle, à l'exclusion des GSB et des coopératives d'installateurs : « *Nous avons demandé à adhérer à l'accord chauffage-fioul. Cet accord est similaire aux 'PCGN' mais en matière de produit chauffage à énergie fioul* ». Sur ce point, le Conseil de la concurrence constate d'ailleurs que même s'il n'est pas démontré une signature formalisée de l'accord chauffage fioul par le GFCC, il apparaît que ce dernier a manifesté sa volonté d'adhérer à cet accord.

1308. Il existe donc suffisamment d'indices graves, précis et concordants démontrant que l'accord chauffage-fioul poursuit le même objectif que les accords du 24 septembre 1996 et du 25 février 1997, consistant à privilégier la filière professionnelle afin d'évincer les GSB et les coopératives d'installateurs des marchés de l'approvisionnement, de la distribution et de l'installation de produits de chauffage. Le fait que ces déclarations n'émanent pas de représentants de l'association chauffage fioul est sans incidence sur leur valeur probante, puisque ces déclarations émanent de la FNAS, partie à l'accord, de ses membres et de tiers intéressés tels que la CAPEB signataire de l'accord 24 septembre 1996 et du GFCC, signataire de l'accord du 25 février 1997. Le Conseil de la concurrence rappelle qu'en vertu d'une jurisprudence

constante, dès lors que l'accord de volonté est démontré, « *l'absence d'intention anticoncurrentielle des parties à l'entente est sans portée sur la qualification même d'entente* » (décision n°01-D-67).

1309. Il en résulte que l'accord chauffage fioul s'inscrit dans le cadre d'une série d'accords ayant un objet et un effet anticoncurrentiel en ce qu'ils limitent les sources d'approvisionnement des GSB et des coopératives d'installateurs sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de chauffage et limitent les débouchés des installateurs « professionnels », qui ne peuvent procéder à l'installation des produits de chauffage achetés dans les grandes surfaces de bricolage ni s'inscrire sur les listes de poseurs établies et diffusées par ce circuit de distribution.

Sur les justifications tirées des impératifs de sécurité

1310. Les trois accords visés par le grief n°13 ne sauraient être justifiés par le fait qu'ils ont pour objet d'améliorer la sécurité du consommateur en favorisant le recours à un professionnel lors de l'installation et le remplacement des chaudières.

1311. D'une part, il a déjà été rappelé que la législation en vigueur n'impose aucune restriction à la vente de produits de chauffage en GSB ou auprès des coopératives d'installateurs (paragraphe 1270 à 1274).

1312. D'autre part, le Conseil constate qu'en incitant les installateurs membres des principales organisations représentatives d'installateurs en France, à ne pas installer des produits achetés en GSB par des consommateurs et à ne pas figurer sur les listes de poseurs diffusées par les GSB auprès des consommateurs pour leur permettre d'installer leurs chaudières en toute sécurité, l'accord du 24 septembre 1996 prive les consommateurs de garanties de sécurité dans le cas d'achats de matériels de chauffage en GSB, en réduisant la liste des installateurs qualifiés susceptibles de poser ces matériels.

Conclusion

1313. Le Conseil en conclut que la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), l'Union nationale artisanale couverture plomberie de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB UNA CPC), l'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie (UNCP), l'Union Climatique de France (UCF), le Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) et l'Association chauffage-fioul ont participé à une entente généralisée caractérisée par l'adhésion à l'accord cadre de dynamisation commerciale des PCGN du 24 septembre 1996, et/ou l'accord cadre sur la promotion des produits GFCC et des PCGN du 25 avril 1997 et/ou la convention chauffage-fioul du 17 décembre 1996.

1314. Cette pratique a eu pour objet et effet anticoncurrentiels de limiter les sources d'approvisionnement des GSB et des coopératives d'installateurs sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de chauffage et de limiter les débouchés des installateurs « professionnels », qui ne peuvent procéder à l'installation des produits de chauffage achetés dans les grandes surfaces de bricolage ni s'inscrire sur les listes de poseurs établies et diffusées par ce circuit de distribution, restreignant par là même les garanties de sécurité qu'ils peuvent offrir aux consommateurs finaux.

1315. Le Conseil de la concurrence tiendra compte au stade de l'appréciation de la sanction du rôle leader de la FNAS dans l'établissement et la mise en œuvre de ces trois accords, de la faible implication de l'association chauffage-fioul à la mise en œuvre d'une stratégie

globale d'éviction des GSB notamment, et de la durée limitée des accords (environ un an).

5.2 Sur le grief n°14

1316. Au titre du grief n°14, il a été reproché à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), la Fédération des industries de la salle de bain (FISB), la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB), l'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie (UNCP), de s'être entendues au travers de l'avenant du 13 février 1997 à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie, qui serait prohibé par l'article L. 420-1 du code de commerce et 81§1 du traité CE.
1317. Selon la notification de griefs, cet accord aurait objet et pour effet d'empêcher les fabricants et les grossistes d'approvisionner les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs, réduisant ainsi leurs sources d'approvisionnement sur le marché afin de les évincer du marché aval de la distribution des produits de céramique sanitaire et de robinetterie. Cet accord aurait également pour objet et pour effet de limiter la clientèle à laquelle les installateurs membres des organisations professionnelles en cause en ce qu'il les invite à ne pas effectuer d'installation de produits achetés dans les grandes surfaces de bricolage et à ne pas s'inscrire sur les listes de poseurs établies et diffusées par ce circuit de distribution, ou qui vise au même objectif. Enfin, cet accord aurait pour objet et pour effet de restreindre la capacité des négociants grossistes membres de la FNAS à déterminer leur prix de vente en les incitant à un taux de remise discriminatoire de 20 à 25 % aux seuls installateurs dits « professionnels » disposant d'un compte et d'appliquer des tarifs discriminatoires entre les consommateurs selon qu'ils recourent ou non à un installateur appartenant à la filière dite « professionnelle ».

Les arguments des parties

1318. Les parties contestent à la fois l'objet et l'effet anticoncurrentiels de l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie du 13 octobre 1997. En effet, cet accord aurait simplement pour but de promouvoir la sécurité des consommateurs en favorisant le recours aux installateurs professionnels et le respect de « *la filière professionnelle* » face aux risques liés à l'installation des produits de plomberie ou de sanitaire par des non professionnels. La FISB fait valoir l'existence de 800.000 à 1.000.000 de sinistres par an à la suite de dégâts des eaux dont 27% proviendraient des appareils sanitaires raccordables à la suite d'une mauvaise installation.

1319. Les parties ajoutent que l'avenant n'avait pas d'objet anticoncurrentiel, puisqu'il ne s'agissait pas « d'interdire » aux installateurs d'acheter en GSB mais de les « inciter » à acheter aux négociants. Elles précisent que cet avenant ne crée aucune exclusivité entre fabricants, grossistes et installateurs membres des organisations professionnelles signataires puisque les installateurs restaient libres de s'approvisionner en GSB. La FNAS soutient par ailleurs que l'avenant n'avait pas de caractère anticoncurrentiel puisque la remise proposée aux installateurs n'avait qu'un caractère « incitatif » et non pas obligatoire et que les coopératives n'étaient pas visées par l'accord. De plus, la remise prévue par l'accord ne serait qu'une remise indicative ne s'imposant pas à ses membres. La FISB et la CAPEB considèrent en tout état de cause que l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de

l'équipement sanitaire et de la robinetterie du 13 mars 1997 n'a pas eu d'effet anticoncurrentiel.

1320. Enfin la FISB fait valoir « sa bonne foi » indique que ne peut lui imputée une adhésion à un accord dont elle ignorait l'objet anticoncurrentiel et pour lequel elle demande le bénéfice de l'exemption prévue par l'article L.420-4 du code de commerce.

L'appréciation du Conseil

1321. Le Conseil rappelle que «*(...) la défense de la profession par tout syndicat créé à cette fin ne l'autorise nullement à s'engager, ni à engager ses adhérents dans des actions collectives visant à empêcher, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence ou susceptibles d'avoir de tels effets (...)*» de sorte que le fait pour des organisations professionnelles de conclure des accords destinés à engager leurs membres ne doit pas exercer d'influence directe ou indirecte sur le libre jeu de la concurrence (paragraphe 1288).

1322. En premier lieu, comme pour l'accord cadre de dynamisation commerciale des PCGN du 24 septembre 1996 conclu entre les négociants et les installateurs, ou l'accord cadre sur la promotion des produits GFCC et des PCGN du 25 avril 1997 (négociants-fabricants), ou enfin la convention « chauffage fioul » du 17 décembre 1996 (négociants-fabricants) [grief n°13], l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie du 13 mars 1997 (paragraphes 490 à 499) vise à « conforter » la filière professionnelle, par un accord vertical entre les opérateurs situés à différents niveaux de la filière : fabricants, négociants, installateurs.

1323. En effet, aux termes de cet avenant, les négociants membres de la FNAS, les installateurs membres de la CAPEB et de l'UNCP et les fabricants membres de la FISB se trouvent tenus par des engagements réciproques.

- La FNAS s'engage à demander à ses adhérents négociants de mettre en place des conditions de vente différencierées selon que le distributeur s'adresse directement aux consommateurs ou indirectement à l'installateur professionnel. En particulier, il est prévu que les négociants accordent une remise de 20 à 25% aux installateurs disposant d'un compte crédit permanent dans leur établissement, une remise inférieure aux installateurs ne répondant pas à cette condition et aucune remise aux consommateurs (article 1.2)
- En contrepartie, la CAPEB et l'UNCP s'engagent à inciter leurs adhérents installateurs à ne pas acheter leur matériel en GSB, à ne pas s'inscrire sur les listes de poseurs proposées par les GSB et à achalander les clients vers les salles d'exposition des négociants (article 2).
- La FISB s'engage ce que ses adhérents fabricants mettent en place de nouvelles modalités de rémunérations des négociants grossistes et des installateurs professionnels. Par ailleurs est lancée une vaste opération publicitaire, « l'opération salle de bains » (4 millions de F pour les fabricants contre 2500F pour les négociants) pour promouvoir les ventes de matériel de sanitaire et de plomberie-robinetterie de ces fabricants (article 3).

1324. La mise en œuvre de cette dernière « opération salle de bains », campagne de communication nationale de longue durée mise en place le 5 mars 1997 et orientée vers les consommateurs pour les sensibiliser sur l'état souvent insatisfaisant de leur équipement sanitaire, ne présente pas de caractère anticoncurrentiel.

1325. En revanche, comme pour l'accord cadre de dynamisation des PCGN, le Conseil de la concurrence constate qu'il ressort de nombreux documents et déclarations que l'avenant à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie, en ce qu'il « incite » et « déconseille » aux installateurs membres de la CAPEB et l'UNCP de ne pas acheter leur matériel en GSB, ne pas s'inscrire sur les listes de poseurs proposées par les GSB et d'achalander les clients vers les salles d'exposition des négociants, visait en pratique à créer une relation d'exclusivité entre les grossistes d'une part et les installateurs membres des organisations professionnelles d'autre part, destinée à évincer les GSB mais également les coopératives d'installateurs de la distribution des produits en cause compte tenu de leur politique de prix bas :

- le compte rendu manuscrit de la réunion du conseil d'administration de la FNAS du 21 novembre 1996 fait état des négociations sur l'avenant à l'accord cadre sanitaire : « *M. Guy 37... P^t CAPEB 85 → installateur nous a confié qu'il n'était pas coopérateur - CAPEB 90 Belfort a tourné court concernant Leroy Merlin Voir FNAS. INFO lecture de communiqué. CAPEB nationale (...) Les organisations installateurs s'engagent à ne pas acheter GSB, effectuer installations, ne pas s'inscrire sur liste de poseurs, les O. Professionnelles de Fab s'engagent, à aménager leurs conditions commerciales, (...) à dégager un budget sur 3 ans pour promouvoir nos salles d'expo.* » (paragraphe 214). Il est également précisé dans un autre compte-rendu que l'accord cadre PGCN et l'avenant à l'accord cadre sanitaire ont pour objet : « *pas d'achat aux GSB, pas accepter pose ni vente par GSB, achat aux N (hors coop)* » (paragraphe 215). Le procès-verbal officiel de la réunion reprend quant à lui les termes exacts de l'avenant et confirme l'échec du rapprochement entre la CAPEB de Belfort et Leroy Merlin (paragraphe 217). Sur ce point, il convient aussi de se référer aux paragraphes 464 à 473.
- M. D..., PDG de la société Pastor et membre de la FNAS a également déclaré : « *L'accord cadre et son avenant est une bonne opération pour l'ensemble de la filière. Cela permet à la filière d'occuper le marché face au développement de la vente de sanitaire dans les GSB. Les GSB ont attaqué le bas de gamme du sanitaire; à moyen terme les GSB peuvent développer la vente de la moyenne gamme. Il s'agit de s'organiser afin de faire son travail de négoce. La cible de cet accord est le particulier et la filière se décline de la manière suivante : les fabricants, les négociants, les installateurs. La CAPEB et l'UNCP (FNB) sont complètement opposés aux coopératives d'installateurs et contre les GSB. La CAPEB est opposée aux coopératives d'installateurs car elle estime que ces dernières sortent de la filière. La CAPEB est contre le fait que les artisans adhèrent à une coopérative. La CAPEB défend les artisans qui restent dans la filière. Le but de l'accord cadre est que les différents partenaires respectent la filière (...) L'accord PCGN a pour vocation le respect de la filière professionnelle face à la concurrence sur les produits gaz naturel (...)* » (paragraphe 219).
- M. Y..., président de la FNAS a confirmé : « *Les organisations professionnelles d'installateurs dans les 2 accords (chauffage PCGN et sanitaire soit l'accord cadre FNAS - AFISB), s'engagent à conseiller à leurs adhérents d'éviter des achats dans les GSB, la pose et la vente d'une installation vendue par une GSB et de réserver les achats aux négocios professionnels hors coopératives d'installateurs* » (paragraphe 220)

- M. A. N..., chef du service des affaires économiques et professionnelles de la CAPEB nationale, a confirmé : « *La philosophie de l'avenant à l'accord cadre est le problème de concurrence des GSB. Il s'agit de mettre à la disposition du consommateur des salles d'exposition de produits sanitaires (...) afin que le consommateur se rende moins auprès des GSB. Les installateurs se sont souciés du fait que les négociants ne vendent pas directement aux particuliers aux mêmes conditions que celles accordées aux installateurs. Il faut faire venir le consommateur au sein de la filière et le conserver. Il faut que tous les agents de la filière participent et bénéficient des retombées de cette avancée (...)*- M. M..., président de la CAPEB nationale, a confirmé : « *(...) Si un particulier achète en GSB une chaudière, l'installateur ne doit pas installer cette chaudière. Si l'installateur intervient c'est qu'il a besoin de travailler. Cependant il va assumer toute la garantie sur le produit et la pose*» (paragraphe 503).

1326. Par conséquent, même s'il était démontré que les installateurs n'étaient pas tenus par les engagements pris par leur organisation professionnelle représentative, il a déjà été précisé qu'un accord entre organisations professionnelles ayant pour objet et pour effet d'écartier du marché circuit de distribution déterminé, sur une base non objective et discriminatoire, est contraire à l'article L. 420-1 du code de commerce et non susceptible de bénéficier d'une exemption au titre de l'article L. 420-4 du code de commerce.

1327. En deuxième lieu, il convient d'écartier l'argument développé par la FNAS selon lequel les remises seraient licites en raison de leur caractère « indicatif ». En effet, l'avenant prévoit une remise encadrée et plafonnée à un taux compris entre 20 et 25 % des prix des produits présentés dans les salles d'exposition des négociants grossistes. Il ressort par ailleurs des déclarations des représentants de la CAPEB que la mise en place de tarifs différenciés entre installateurs, privilégiant le circuit grossistes et les autres installateurs s'approvisionnant en GSB était impératif et que le taux de remise visé par l'accord est un taux de remise indicatif maximum, de sorte qu'il impose un prix de détail minimum de revente :

- M. A. N..., chef du service des affaires économiques et professionnelles de la CAPEB nationale, a précisé: « *L'important dans cet accord est la présence de tarifs différenciés entre les professionnels et les non professionnels. Je ne sais pas comment on est arrivé à une remise de 20 à 25 % accordée aux installateurs. (...) J'ai participé à la plupart des réunions portant sur l'élaboration à l'avenant à l'accord cadre. J'accompagnais M. M....* » (paragraphe 502)
- M. M..., président de la CAPEB nationale, a confirmé : « *Ainsi dans cet accord nous avons fixé une marge aux installateurs entre 20 et 25 %. Ceci est une moyenne maximum. Cette marge nous permet de financer notre structure sans toucher à notre coût de main d'œuvre. Cette marge n'est pas la marge bénéficiaire de l'entreprise (...) Ces marges peuvent être inférieures si l'artisan est récent. Le négoce ne lui accordera pas les mêmes conditions qu'à un artisan qui a fait ses preuves. Quand un particulier se présente chez un négociant sur recommandation d'un artisan qui a un compte chez ce négociant, le négociant rémunère l'artisan à hauteur de 20 à 25 % du montant de la facture. Cette fourchette de 20 à 25 % est indicative. C'est un maximum* » (paragraphe 503).

1328. Le Conseil en déduit que cette codification de la remise consentie aux installateurs a pour effet de limiter la liberté des négociants grossistes de déterminer de façon

autonome leur politique de prix de revente des produits. En outre, cet avantage tarifaire conduit à l'élimination des installateurs qui ne participent pas à la promotion de la filière professionnelle ou qui ne disposent pas d'un compte de crédit permanent auprès des négociants grossistes, ainsi que des installateurs qui refusent de cesser d'approvisionner les grandes surfaces de bricolage, ou encore d'installer des produits achetés dans les grandes surfaces de bricolage, ainsi que les installateurs adhérents aux coopératives d'installateurs. Elle présente de ce fait un caractère discriminatoire.

1329. Or, en droit communautaire comme en droit interne, les différences de tarifs doivent être justifiées par des contreparties réelles, c'est-à-dire par des prestations effectivement offertes, et les avantages tirés de ces différences doivent être proportionnés aux contreparties qui en sont la justification, c'est-à-dire déterminés selon l'étendue et la nature des services rendus. Il en résulte que les distributeurs placés dans la même situation doivent pouvoir en bénéficier (Cass Com, 26 mars 2002). En revanche, les critères et les modalités d'octroi des rabais, qui confèrent un avantage ne reposant sur aucune prestation économique qui les justifie, sont considérés comme étant de nature à enlever à l'acheteur, ou à restreindre ses possibilités de choix d'approvisionnement, à barrer l'accès du marché aux concurrents, à appliquer à des partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes ou à renforcer une position dominante par une concurrence faussée. Il en est ainsi notamment lorsque la pratique en cause prend place dans le cadre d'un plan de l'entreprise ayant pour but d'éliminer un concurrent (TPICE, 7 octobre 1999, aff. T-228/97 et Cour d'appel de Paris, 18 novembre 1997)

1330. En particulier, la Cour de justice des communautés européennes a estimé dans un arrêt du 29 octobre 1980 (affin 218/78) que la répartition des grossistes et des détaillants en catégories et la fixation, par une association d'entreprises, tant au niveau du commerce en gros qu'à celui du commerce de détail, des remises maximales différencierées à accorder sur facture aux clients et les critères minimaux (degré de spécialisation, volume de ventes, nombre de marques offertes et nombre de points de vente desservis) à satisfaire par ceux-ci pour en bénéficier, ainsi que l'octroi par cette association d'entreprises au grossiste ou au détaillant d'une ristourne de fin d'année, calculée en fonction de ses achats au cours de l'année, auprès de tout fabricant, membre ou non de l'association, avaient pour objet et pour effet de restreindre sensiblement le jeu de la concurrence. La Cour de justice estime également qu'un accord sur l'importance des marges à consentir à des revendeurs directs empêche les forces du marché de déterminer l'ampleur de ces avantages, notamment en fonction des services que ces intermédiaires pourraient rendre individuellement, et comporte de ce fait une restriction caractérisée de la concurrence, interdite par l'article 81, paragraphe 1.

1331. En troisième lieu, le Conseil considère que cet accord ne saurait être justifié par des impératifs de sécurité liés à la multiplication des sinistres que causerait le raccordement des installations sanitaires et de robinetterie. En effet, il convient tout d'abord de constater que la législation réglementant les branchements d'appareils sanitaires et de robinetterie n'interdit pas la vente de ces produits en GSB ni la pose de ses produits par les consommateurs (paragraphe 3) et a fortiori, par des installateurs ayant acheté le matériel en GSB ou auprès d'une coopérative, ou effectuant la pose de matériels achetés par le consommateur en GSB. De plus, contrairement aux fabricants de chaudières murales à gaz, le fabricant de matériel sanitaire ne peut être jugé responsable des sinistres occasionnés par un installateur. Au surplus, il ressort des déclarations de M. 13..., vice-président sanitaire de la FNAS et PDG de la société Cobatri que certains particuliers, et a fortiori les installateurs regroupés en coopératives, sont capables de

poser les matériels aussi bien que les professionnels : « *Plutôt que de disperser nos actions, nous avons choisi de dynamiser la filière professionnelle. Nous sommes capables de faire une meilleure offre à ceux qui achètent et font poser par un professionnel, mais aussi aux bricoleurs avertis, capables de poser les matériels aussi bien que les professionnels* » (paragraphe 236). La FISB a d'ailleurs confirmé dans son mémoire en réponse que les consommateurs bricoleurs avertis procèdent eux-mêmes à l'installation des produits raccordables (environ 10% des consommateurs) (paragraphe 4). En tout état de cause, en incitant les installateurs membres des principales organisations représentatives d'installateurs en France, à ne pas installer des produits achetés en GSB par des consommateurs et à ne pas figurer sur les listes de poseurs diffusées par les GSB auprès des consommateurs pour leur permettre d'installer les matériels sanitaires et de robinetterie en toute sécurité, l'avenant du 13 février 1997 à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie prive les consommateurs de garanties de sécurité en cas d'achats de matériels de chauffage en GSB, en réduisant la liste des installateurs qualifiés susceptibles de poser ces matériels.

1332. En quatrième lieu, il convient d'écarter l'argument de la FISB selon lequel elle ne saurait se voir sanctionner au motif qu'elle ignorait l'objet anticoncurrentiel de l'accord. En effet, d'une part, il ressort expressément de l'avenant du 13 février 1997 qu'il avait notamment pour objet de restreindre les débouchés des GSB, circuit concurrent des grossistes. D'autre part, M. K..., président de la FISB a reconnu que son organisation avait participé à plusieurs réunions au cours desquelles le thème de la « filière professionnelles » avait été discuté comme le confirme M. M... « (...) *Nous avons modifié l'avenant suite aux conseils donnés par nos services. Cette modification a été convenue fin mars lors d'une réunion filière. Les réunions filières se composent de la FNAS, la FISB, l'AFIR, l'UNCP et nous-mêmes.. (...)* ». Il en résulte que la FISB ne peut valablement démontrer ne pas avoir eu connaissance de l'objet anticoncurrentiel de l'avenant du 13 février 1997.
1333. En dernier lieu, l'argument selon lequel tiré de l'absence d'effet sensible de l'avenant du 13 février 1997 sur les marchés de la distribution et de l'installation des produits de céramique sanitaire et de robinetterie dès lors que la CAPEB a dénoncé cet accord le 19 juin 1997, ne peut également être retenu pour les raisons qui ont déjà été indiquées.
1334. Le Conseil en conclut que la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), la Fédération des industries de la salle de bain (FISB), la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB), l'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie (UNCP), se sont entendues au travers de l'avenant du 13 février 1997 à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie. Cet accord est prohibé par l'article L. 420-1 du code de commerce en ce qu'il a eu pour objet et pour effet d'empêcher les fabricants et les grossistes d'approvisionner les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs, réduisant ainsi leurs sources d'approvisionnement sur le marché afin de les évincer du marché aval de la distribution des produits de céramique sanitaire et de robinetterie ; de limiter la clientèle à laquelle les installateurs membres de ces organisations professionnelles incités à ne pas effectuer d'installation de produits achetés dans les grandes surfaces de bricolage et à ne pas s'inscrire sur les listes de poseurs établies et diffusées par les GSB ; et de restreindre la capacité des négociants grossistes membres de la FNAS à déterminer leur prix de vente en les incitant à

appliquer un taux de remise maximum de 20 à 25 % aux seuls installateurs dits « professionnels » disposant d'un compte permanent dans leur établissement.

1335. Au stade de l'appréciation de la sanction, le Conseil tiendra compte du fait que cet accord a été suspendu par la CAPEB quatre mois après son entrée en vigueur compte tenu du refus de la DGCCRF d'examiner et de valider, au cours de l'enquête, cet accord au regard des règles de la concurrence (paragraphe 504).

5.3 Sur le grief n°15

1336. Au titre du grief n°15, il a été reproché à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), l'Union Climatique de France (UCF), l'Union nationale artisanale couverture plomberie de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (UNA CPC-CAPEB), le Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) de s'être concertées afin de faire pression sur les fabricants de chaudières murales à gaz pour qu'ils procèdent au rachat des produits vendus en grandes surfaces de bricolage à prix promotionnels en novembre 1993, puis en septembre octobre 1996. Dans la mesure où la société Saunier Duval aurait effectivement procédé à ce rachat en 1996, ce grief lui a été notifié.

♦ Sur l'action commune de 1993

1337. Début novembre 1993, la FNAS et la CAPEB ont menacé de boycotter les fabricants de chaudières murales si, dans un délai d'un mois, ils n'avaient pas procédé au rachat de leurs produits dans les GSB situées dans la région de Lyon. La télécopie adressée le 19 novembre 1993 par M. Rivain, représentant l'UCF à M. Z..., délégué général de la FNAS précise en effet (paragraphe 477) : « *FNAS et CAPEB - Lyon ont mis en demeure, il y a quelques jours, Leblanc - Saunier - Frisquet - Vaillant et Chaffoteaux de racheter sous 48 heures toutes les chaudières murales en vente chez Castorama et Leroy Merlin afin que cesse la distribution à bas prix de ces chaudières. Les fournisseurs n'ayant pas, de concert, rendu réponse à ce dictat, se voient maintenant boycottés à tour de rôle par les installateurs CAPEB et les signataires FNAS. La consigne locale est passée au niveau national pour information, voire application. Le premier exclu pour 1 mois, après tirage au sort, est Leblanc. Il sera suivi dans 1 mois par Saunier, puis Frisquet, puis Vaillant et enfin Chaffoteaux. Suivez donc les effets de cette mesure FNAS-CAPEB et tenez-nous au courant (...) A ce jour, seuls Saunier et Frisquet ont répondu.* ».

1338. La FNAS était informée de cette action commune en Rhône-Alpes dès le 5 novembre 1993, par un courrier du PDG de la société Brossette au président de la FNAS, qui précise : « *J'apprécie beaucoup pour ma part, l'action qui semble se mettre en place dans nos régions, entre CAPEB et directeurs Régionaux FNAS à l'égard d'un certain nombre de fournisseurs de Grandes Surfaces. Il est certes trop tôt pour évaluer leur efficacité réelle, mais ils méritent d'être encouragés* » (paragraphe 479). La FNAS a répondu par courrier du 16 novembre 1993 s'impliquer volontairement dans le cadre de cette politique d'éviction des GSB, et dans l'action commune visant à inciter les fabricants à racheter les chaudières murales à gaz. En effet, si M. Y... a déclaré que « *la présence de certains matériels dans ces magasins ne semble pas, en elle-même, constituer un risque majeur* », il ajoute : « *Par contre, les prix pratiqués par ces commerces sont une catastrophe. Avant qu'une action régionale spontanée naîsse en Rhône Alpes, nous avions entrepris des négociations avec l'organisation professionnelle de principaux industriels du secteur. Les prémisses sont encourageantes.* »

On devrait déboucher rapidement (...) il est de mes efforts constants de profiter de cette pression pour que prévalent des solutions rapides» (paragraphe 477).

1339. Il faut en déduire que la FNAS et la CAPEB de Lyon ont mis en œuvre cette action locale de boycott à l'encontre des fabricants de chaudières murales à gaz refusant de racheter leurs produits en GSB, afin de faire obstacle au développement de ce circuit de distribution et que l'UCF a soutenu cette initiative. Le Conseil note également que cette action commune a effectivement produit ses effets puisque les fabricants Saunier Duval et Frisquet ont répondu à cet ordre et que la société ELM Leblanc a confirmé en séance avoir fait postérieurement l'objet d'une mesure de boycott.
1340. Le Conseil constate par ailleurs que la CAPEB de l'Hérault a également soutenu une action commune de boycott dans ce département impliquant le syndicat du génie climatique à la même période. Ainsi ressort-il d'un courrier du 6 décembre 1993 signé par les présidents de ces deux organisations locales qu'ils ont décidé que *"la réponse à la politique de 'dumping' (les prix pratiqués pour les clients particuliers sont identiques à ceux facturés habituellement aux professionnels) sera le 'boycott' systématique des fabricants, fournisseurs des grandes surfaces concernées, dès que nous les aurons identifiés"*.
1341. La CAPEB n'est pas fondée à soutenir qu'elle n'a pas participé à ces actions communes, qui seraient le fait de ses agences locales autonomes dont les comportements ne pourraient lui être imputés. En effet, la Cour de cassation, dans les arrêts Entreprise Industrielle du 3 mai 1995, Colas du 4 juin 1996, et SPIE Batignolles et GTIE du 14 mars 1997 (...) et la cour d'appel de Paris dans les arrêts Vénarey-les-Laumes du 24 juin 1993, Fouga du 26 avril 1994 et Communauté urbaine du Mans du 27 septembre 1996, ont, d'une part, jugé que, lorsqu'une société avance que le responsable des faits retenus serait une de ses structures locales (agences, etc.), il lui appartient de faire la preuve de l'autonomie de cette dernière et, donc, de sa nature d'« entreprise », d'autre part, posé les principes permettant d'apprécier le degré d'autonomie des structures locales sur lesquelles la société entend se décharger de sa responsabilité : *« que, pour donner lieu à ce transfert de responsabilité, l'autonomie invoquée doit être telle qu'elle permet à la structure locale de définir sa propre stratégie commerciale, financière et technique et de s'affranchir du contrôle hiérarchique du siège social ; que la seule mention d'une délégation de signature ou, a fortiori, la seule affirmation d'une indépendance fonctionnelle, ne suffisent pas à établir l'existence d'une telle autonomie»*. Or, il ressort du procès-verbal de M. N..., chef du service des affaires économiques et professionnelles au sein de la CAPEB nationale que *« les CAPEB locales sont autonomes mais suivent la politique générale de la CAPEB nationale. La CAPEB nationale définit des cadres, les CAPEB locales agissent en fonction de leurs besoins locaux. Les sections locales versent le montant de leur adhésion à la CAPEB nationale »*. Par conséquent, les CAPEB locales ne disposent d'aucune autonomie financière et sont tenues de respecter la politique générale de la CAPEB nationale. Or, il ressort des propos de M. D... (paragraphe 219) et de la signature des accords cadre de dynamisation commerciale des PCGN et de l'avenant du 13 février 1997 examinés précédemment (grief n°13 et 14) que la CAPEB s'est toujours opposée au développement des GSB de sorte que les actions des CAPEB locales dans la région de Lyon et l'Hérault s'inscrivaient bien dans la ligne de conduite imposée par la CAPEB nationale. Les représentants de la CAPEB nationale ont d'ailleurs confirmé agir dans le but de protéger la filière professionnelle « fabricant-grossiste-installateur » (paragraphes 76 et 77). Enfin, il apparaît que la CAPEB nationale a contraint la CAPEB de Belfort à abandonner son projet de coopération avec le magasin Leroy Merlin local

(voir paragraphes 465 à 473). Le Conseil en conclut que les CAPEB locales ne sont pas autonomes dans la définition de leur stratégie commerciale, financière et technique et ne sont pas susceptibles de s'affranchir du contrôle hiérarchique de la CAPEB nationale lorsque les projets mis en œuvre sont opposés à la politique générale de cette dernière. Il en résulte que la participation de la CAPEB nationale à l'entente est démontrée par les agissements de ses structures locales en novembre / décembre 1993.

1342. La participation de l'UCF et la FNAS à une action concertée auprès des fabricants de chaudières murales en vue de faire échec à la concurrence des GSB pratiquant des prix bas est également confirmée par la télécopie envoyée le 19 novembre 1993 par l'UCF à la FNAS pour l'informer d'un courrier adressé aux fabricants de chaudières dans lequel elle précise : «*Les uns ou les autres vous faisons part régulièrement des dérapages tarifaires constatés chez Leroy Merlin et Castorama en matière de prix de vente de chaudières. Ces tarifications sauvages « GSB » occasionnées par la vente à vil prix de vos matériels par certains confrères connus déstabilisent le marché. Vous le savez, vous intervenez mais vous ne venez pas à bout du problème, faute de vous attacher à la source du mal (...) Nous vous faisons encore une fois remonter notre protestation insistant sur l'urgente nécessité de restreindre votre distribution à des partenaires compatibles avec le schéma que vous défendez dans les principes mais pas dans les faits. Faute de règlement rapide et durable des difficultés actuelles, nous serons amenés à réexaminer le fonctionnement de notre coopération*» (paragraphe 477).
1343. L'UCF a d'ailleurs confirmé son engagement dans ce sens en envoyant un courrier à la FNAS le 23 novembre 1993 dans lequel il est indiqué que «*nos adhérents sont très inquiets de voir le développement que prend la vente de matériel de haute technicité dans les grandes surfaces, en particulier quand Leroy Merlin ou Castorama vendent les chaudières à prix défiant toute concurrence. Nous considérons que ceci fait un tort considérable à la profession d'installateurs. Il semblerait que ces matériels parviennent dans les grandes surfaces par l'intermédiaire de distributeurs appartenant à votre organisation. Nous vous demandons d'intervenir auprès de ces distributeurs et aussi auprès des fournisseurs pour que cette situation cesse. Nous savons qu'il ne suffit pas de décréter que cette situation est inadmissible pour que la solution soit trouvée. Nous souhaiterons à l'occasion de la réunion de la commission économique de notre syndicat pouvoir examiner avec vous ou quelqu'un de votre organisation, les mesures pratiques que nous pourrions exiger des fabricants ou de vos distributeurs (...)*» (paragraphe 477).
1344. Par ailleurs, la FNAS s'est rapprochée, à la même période, des fabricants par l'intermédiaire de leur syndicat, le SAPEC dans le but de faire cesser la commercialisation des chaudières murales à gaz, et de mettre en place une politique de rachat des chaudières murales à gaz dans les GSB en particulier. Lors de la réunion du 23 novembre 1993, la FNAS représentée par M. Y... et Z..., certains de ses membres, MM. 11..., 13..., et Boisson de Chazourne, et le SAPEC ont décidé «*de se concerter sur divers sujets portant sur les ventes des grandes surfaces de bricolage notamment sur la revalorisation de l'image de la chaudière murale à gaz auprès du circuit de distribution et l'accroissement de la vente de ce matériel (...). L'image des chaudières, produit hautement technique, est dégradée compte tenu du faible coût proposé pour ces produits dans les GSB*». Il ressort du compte-rendu de la réunion que, contrairement à ce qu'affirment la FNAS et le SAPEC, il est décidé que «*chacun, à son niveau, étudie la façon de pallier à cette dégradation. Un échange de vue sur les réflexions et propositions de chacun sera fait lors de la prochaine réunion fixée le 6 janvier 1994 dans les locaux de la FNAS*» (paragraphe 477).

1345. Le SAPEC ne saurait utilement arguer du fait qu'il n'aurait pas participé à l'action commune mise en œuvre fin novembre 1993 au motif que cela contreviendrait à l'intérêt de ses membres (Saunier Duval, Chaffoteaux et Maury, Elm Leblanc et Frisquet), alors même qu'il a déjà été démontré que Saunier Duval et Frisquet ont soutenu cette action en cessant d'approvisionner les GSB dès la fin de l'année 1993 et en 1994 et ont demandé à la FNAS d'intervenir auprès de ses adhérents pour qu'ils cessent d'approvisionner les GSB.

1346. Enfin, il convient de constater que le SAPEC a poursuivi cette action commune en rencontrant à nouveau la FNAS le 10 février 1994 à propos du « *faible coût proposé par les fabricants concernant la vente des chaudières murales à gaz* » dans les grandes surfaces de bricolage, et le 8 juin 1994 afin de mettre en place « *des observatoires régionaux qui feraient remonter leurs observations sur Paris* » en permettant « *d'identifier les fournisseurs des grandes surfaces* » afin « *de limiter au maximum la présence de chaudières murales à gaz dans ce type de magasins* » (paragraphe 477). Ces réunions, si elles sont effectivement postérieures à l'action commune menée en novembre 1993 afin de procéder au rachat des chaudières murales en GSB et de cesser l'approvisionnement en direct de ce circuit de distribution, démontrent en revanche la volonté du SAPEC et de la FNAS de poursuivre cette stratégie d'éviction et d'évaluer les résultats de l'action lancée fin 1993. Ceci est particulièrement confirmé par le courrier du 26 juillet 1994 envoyé à M. 11..., président de la branche chauffage et climatisation de la FNAS, par M. 112..., président du SAPEC qui précise : « *l'initiative conjointe de la SAPEC et de la FNAS, effectivement relayée par vous-même et le président de la FNAS, afin d'ouvrir un dialogue constructif entre les deux organisations professionnelles pour examiner les moyens de promouvoir le marché de la chaudière murale dans le circuit professionnel. Je pense que (...) des résultats concrets ont été atteints (...) Notre profession reste très attentive à maintenir étroite la coopération avec les professionnels français représentés par la FNAS* » (paragraphe 477).

1347. Le Conseil déduit de l'ensemble de ce qui précède que la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), l'Union Climatique de France (UCF), l'Union nationale artisanale couverture plomberie de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (UNA CPC-CAPEB) et le SAPEC se sont concertés à partir de novembre 1993, en favorisant le rachat des chaudières murales à gaz vendues en GSB et la cessation des livraisons directes et via les grossistes de ces produits aux GSB, afin de faire obstacle à la concurrence par les prix de ce circuit de distribution. Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce de sorte que la première branche du grief n°15 est établie.

♦ Sur l'action commune de 1996

1348. Aucune pièce du dossier ne permet de démontrer la participation du GFCC et de l'UCF à une action commune destinée à faire en sorte que le fabricant Saunier Duval procède au rachat de ses chaudières au magasin Brico-dépôt de Saint Herblain.

1349. De plus, si la CAPEB a effectivement invité ses membres et ceux de la FNAS à participer à une manifestation devant le magasin Brico-dépôt de Saint Herblain pour protester contre les prix bas pratiqués par ce magasin le 19 décembre 1996, le rachat des chaudières de marque Saunier Duval a eu lieu antérieurement, les 22 et 27 novembre 1996, de sorte qu'en l'absence d'autres indices graves, précis et concordants, il convient d'en conclure que le rachat des chaudières procède d'une action unilatérale du fabricant Saunier Duval et non d'une action commune entre ce fabricant, la CAPEB, la FNAS, le

GFCC et l'UCF prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce. Il s'ensuit que la deuxième branche du grief n°15 ne peut être retenue.

5.4 Sur le grief n°16

1350. Aux termes du grief n°16, il a été fait grief à la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), l'Union nationale artisanale couverture plomberie de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (UNA CPC-CAPEB) et certains de leurs membres, les entreprises Brossette et Richardson de s'être concertées entre 1994 et 1997, pour mettre en œuvre une stratégie globale d'éviction des GSB et des coopératives d'installateurs sur les marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de céramique sanitaire, robinetterie et chauffage, fondée sur :

- des actions communes de boycott des fabricants de chaudières murales à gaz dont les produits sont vendus en GSB,
- des mesures de rétorsion à l'encontre des grossistes qui vendent les produits de chauffage aux GSB et coopératives d'installateurs ;
- et des mesures de rétorsion à l'encontre des installateurs qui acceptent de poser des produits de chauffage achetés en GSB.

1351. Sans qu'il soit besoin d'examiner les arguments des parties relatifs à ce grief, le Conseil constate que l'ensemble des pièces au soutien de ce dernier caractérise des pratiques anticoncurrentielles déjà constatées dans le cadre des griefs n°1, 3, 13, 14 et 15. Par conséquent, les pratiques visées par le grief n°16 ne peuvent faire l'objet d'une sanction distincte.

3. SUR L'APPLICATION DU DROIT COMMUNAUTAIRE DE LA CONCURRENCE

1352. Le Conseil de la concurrence a considéré dans sa décision n°04-D-74 du 21 décembre 2004 que : « *En droit communautaire, les articles 81 et 82 du traité CE limitent leur champ territorial d'application en posant comme condition préalable, d'une part que le commerce entre Etats membres soit affecté, et d'autre part que l'effet restrictif d'un accord ou d'une pratique ait lieu dans le marché commun. Plus précisément, dans son arrêt « Pâte de bois » du 27 septembre 1988 la Cour de Justice a retenu que, pour l'application du droit communautaire de la concurrence, la localisation des entreprises est secondaire et qu'importe avant tout l'effet anticoncurrentiel de leurs activités sur le territoire communautaire* ».

1353. Le Tribunal de première instance des communautés européennes a ainsi jugé dans un arrêt du 12 juin 1997, *Tiercé Ladbroke contre Commission* (TPICE, aff T-504/93) qu'« *un Etat membre peut constituer à lui seul une partie du marché commun* ». En ce sens, les lignes directrices du 27 avril 2004 énoncent au paragraphe 78, que : « *les ententes horizontales couvrant l'ensemble d'un Etat membre sont normalement susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres. Du reste, les juridictions communautaires considèrent souvent que l'entente qui s'étend à l'ensemble du territoire d'un Etat membre, a par sa nature même, pour effet de consolider des cloisonnements de caractère national, entravant ainsi l'interpénétration économique voulue par le traité* ».

1354. En l'espèce, le Conseil de la concurrence constate que les produits sanitaires, de chauffage, de climatisation et de canalisations en cause commercialisés en France sont pour une part significative des produits importés. Ainsi, sur le segment des produits sanitaires, les importations représentaient 32 % du marché national en 1996. Sur le segment de la robinetterie, les produits importés ont représenté 46,4 % en 1996 et 47,7 % en 1997. Sur le segment des carreaux céramiques plus de la moitié du marché national est constituée d'importations. M. X..., délégué général du GFCC, a déclaré que sur le secteur des produits de chauffage, les adhérents du groupement livraient tout aussi bien des produits fabriqués en France que des produits importés en provenance d'Europe et à leur marque. Il a estimé la part de chaudières au sol importées à 41 %, et la part de chaudières murales à gaz importées à 17 %. Sur le segment des radiateurs à eau chaude les entreprises européennes (italiennes et allemandes) sont également présentes sur le marché français. Sur le marché des chauffe-eau électriques le courant des importations, principalement d'Espagne ou d'Italie, représentait en 1996 20 % du marché français.

1355. Par ailleurs, il ressort des déclarations recueillies au cours de l'enquête administrative que les pratiques en cause sont susceptibles d'avoir affecté les échanges entre Etats membres. Certains négociants grossistes et certaines GSB ont déclaré s'approvisionner auprès de fabricants établis dans les pays membres de la Communauté européenne. Ainsi, le directeur du magasin Brico-dépôt de Saint Herblain a indiqué qu'il négociait les conditions commerciales avec des importateurs, soit directement auprès des fabricants, soit directement auprès des grossistes (annexe n° 54, cotes 2565-2570). Certains négociants grossistes étaient par ailleurs filiales de sociétés installées dans un autre Etat membre, telle la société SAS Van Marcke, filiale d'un grossiste belge située à Marc en Baroeul (cote 59) dont la centrale d'achat, la société Van Marcke Logistique, est située en Belgique (annexe n° 49, procès-verbal du 23 septembre 1997, cote 2294). La coopérative Vendée Sani-Therm a par ailleurs indiqué dans un document de présentation (annexe n° 66, cote 2990) que pour les marques étrangères elle s'approvisionnait auprès des fournisseurs étrangers ou par l'intermédiaire d'un importateur.

1356. Enfin, il résulte des pièces figurant au dossier que certaines des pratiques ont directement concerné des fabricants ou négociants d'autres pays de la communauté européenne. Ainsi, les chartes « *membres associés* » et « *loyale partenaire* » élaborées respectivement par la FNAS (grief n°7) et le Groupement Centramat (grief n°8) ont été proposées à des fabricants allemands. Une télécopie de M. 113..., de la société Grundfos, du 23 mars 1994 adressée à M. Bernard W..., de la société Comafranc, fait état d'une « *Proposition règlement problème concurrence avec distributeurs allemands* » en ces termes (annexe n° 4, scellé n° 5, cotes 32 et 33) : *Suite à v/message du 12/03/94 et après discussion avec ma direction générale, je suis en mesure de vous proposer une réponse à deux niveaux (...) 2/ A LONG TERME : Notre direction a déclenché une action auprès de notre siège au Danemark afin de faire pression sur nos partenaires allemands afin de limiter les actions promotionnelles sur le territoire français* ». M. W... a déclaré (annexe n° 15, scellé 4, note 19) : « *Nous avons eu des problèmes de concurrence avec des négociants allemands qui avaient un différentiel de prix important. Nous avons contacté les fournisseurs dont Grundfos, Grohe, peut-être De Dietrich* ». De même, le GSP dont Chaffotteaux et Maury est membre a par exemple fait pression sur la société Grohe France afin que ses produits ne soient plus vendus en GSB. La lettre adressée par la société Comafranc au siège du groupe Grohe en Allemagne, est à cet égard patente puisqu'elle lui demande de « *définir une politique*

extrêmement cohérente vis-à-vis de la grande distribution et ceci au niveau européen » (annexe 4 scellé 5 cotes 32-33).

1357. Il a donc été démontré que les pratiques des négociants grossistes visées aux griefs n°1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 13, 14 et 15 ont eu pour objet et pour effet de limiter les débouchés des fabricants français et installés dans d'autres Etats membres, de produits de céramique sanitaire, chauffage, et robinetterie sur le territoire national. Ces pratiques visaient en effet à freiner le développement des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs en limitant leurs sources d'approvisionnement. Cette restriction est de nature à avoir eu une incidence non négligeable sur un élément essentiel du jeu de la concurrence, à savoir l'offre, et, par là, sur le volume et la structure des échanges entre Etats membres. Dans ces conditions, il convient de constater que les pratiques concertées en cause étaient susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres, et d'entraver le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, d'une manière non négligeable.

1358. Il en résulte que les pratiques visées par les griefs n°1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 13, et 14 sont également prohibées par l'article 81 CE.

D. SUR LES SANCTIONS

1359. Les pratiques retenues ci-dessus ont été commises antérieurement à l'entrée en vigueur de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques. En vertu de la non rétroactivité des lois à caractère punitif, les dispositions introduites par cette loi à l'article L. 464-2 du code de commerce, en ce qu'elles sont plus sévères que celles qui étaient en vigueur antérieurement, ne leur sont pas applicables.

1360. Aux termes de l'article L. 464-2 du code commerce dans sa rédaction applicable avant l'entrée en vigueur de la loi du 15 mai 2001 : *"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 de non exécution des injonctions. Les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie et à la situation de l'entreprise ou de l'organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction. Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 5 % du chiffre d'affaires hors taxe réalisé en France au cours du dernier exercice clos. Si le contrevenant n'est pas une entreprise, le maximum est de 1 524 490 euros (10 000 000 francs)".*

1. SUR LA GRAVITE DES FAITS

1361. Les pratiques d'entente visées par les griefs n°1, 3 et 15, qui se sont traduites par des actions de boycott de même que celles visées par les griefs n°4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13 et 14, ont eu pour but l'exclusion ou l'éviction des GSB et des coopératives d'installateurs, principalement, des marchés de l'approvisionnement et de la distribution de produits de chauffage, de céramique sanitaire et de robinetterie sont d'une « particulière gravité » au regard de la pratique décisionnelle du Conseil de la concurrence.

1362. Par ailleurs, les pratiques visées par le grief n°2, qui ont eu pour objet et pour effet de fixer les remises accordées aux revendeurs et un prix minimum de revente des chaudières De Dietrich Thermique et Saunier Duval, de même que les pratiques

destinées à lutter contre la concurrence par les prix menée par les grandes surfaces de bricolage (grief n°15), sont également des pratiques particulièrement graves car elles sont préjudiciables au bon fonctionnement du marché, en faisant obstacle à la fixation des prix par le libre jeu de la concurrence et en favorisant artificiellement leur hausse. Partant, elles remettent en cause les avantages que peuvent attendre les consommateurs du libre jeu de la concurrence.

1363. Le Conseil renvoie aux développements précédents propres à chaque organisme ou entreprise mis en cause, en ce qui concerne les éléments individuels à retenir pour apprécier la gravité des pratiques.

2. SUR LE DOMMAGE A L'ECONOMIE

1364. Il est difficile en l'espèce de mesurer avec précision l'importance du dommage à l'économie résultant de l'ensemble des pratiques anticoncurrentielles relevées et, a fortiori, de chacune d'entre elles. En effet, il ressort de l'Etude Xerfi « *Sanitaire et chauffage (Négoce) Décembre 2003* » que le chiffre d'affaires du négoce de sanitaire chauffage est en constante progression, passant d'un indice en valeur base 100, de 102 en 1993 à 130 en 1998, progression qui s'est poursuivie jusqu'en 2001 (indice 148) pour connaître une légère décroissance entre 2002 et 2005. L'étude économique produite par certaines parties confirme ces résultats et précise que le chiffre d'affaires des négociants grossistes auprès du grand public était de 399 millions d'euros en 2003, ce qui représente une part de marché auprès des consommateurs finaux de 20% alors que cette clientèle représentait seulement 7% de la clientèle des grossistes en 1996 (paragraphe 27). Cette étude démontre aussi que les GSB et les coopératives d'installateurs ont également profité de cet accroissement de la demande sur la période 1996-2005, le nombre des coopératives adhérentes à l'ORCAB étant passé de 15 en 1995 (avec un chiffre d'affaire de 85M euros) à 22 (avec un chiffre d'affaire de 145,5 M euros) en 1998 puis à 33 en 2005 (avec un chiffre d'affaire de 300 Meuros).

1365. Il convient donc de procéder à une analyse qualitative du dommage à l'économie en reprenant les différents critères énoncés par le Conseil de la concurrence dans sa jurisprudence traditionnelle :

- La durée des pratiques : en l'espèce, seules les pratiques d'entente visées par les griefs n°2, 13, et 15 n'ont duré qu'un an environ tandis que les pratiques d'entente visées par les griefs n°1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 et 11 ont perduré pendant plusieurs années, affectant l'ensemble du marché de l'approvisionnement et de la distribution des produits de céramique sanitaire, chauffage et robinetterie.
- La dimension du marché : sauf dans le cas des griefs n°2 et 15, il convient de constater que les pratiques d'entente ont concerné l'ensemble du territoire national.
- Le caractère structurel des pratiques : en l'espèce, les coopératives d'installateurs ont précisé qu'en l'absence d'une véritable solidarité entre les membres des coopératives et les coopératives entre elles, leur existence aurait sérieusement pu être remise en cause. En outre, elles précisent toutes que le préjudice économique lié à ces pratiques a été réel. Les GSB ont montré qu'elles avaient pu maintenir leur activité de distribution sanitaire-chauffage entre 1993 et 1998, même s'il ressort des différentes déclarations de leurs représentants qu'elles ont eu de réelles difficultés à s'approvisionner auprès de certains fabricants ou dans certaines régions.

- Le fait que les pratiques ont été mises en œuvre par les principaux acteurs du secteur :
- En ce qui concerne les fabricants, il convient de relever le rôle joué par les principaux fabricants de chauffage disposant d'une part de marché cumulée supérieure à 80% sur le marché de la fabrication des produits de chauffage.
- En ce qui concerne les négociants grossistes, il est également démontré que les pratiques visées par les griefs n°1 et 3 ont été mises en œuvre par les principales sociétés détenant une part de marché cumulée d'environ 30% sur le marché national de la distribution des produits en cause (Brossette, Point P, Comafranc, Martin Belaysoud, Richardson) tandis que les pratiques mises en œuvre au sein des groupements Centramat, GSE et GSP sont le fait de grossistes regroupant sur le plan national une part de marché supérieure à 30%.
- En ce qui concerne les organisations professionnelles, il convient de constater que la FNAS représente 80 à 90% des négociants grossistes en France et que la CAPEB, l'UCF et l'UNCP sont les trois principales organisations professionnelles regroupant la très grande majorité des installateurs de produits sanitaires, chauffage, robinetterie. Le GFCC et l'association chauffage fioul regroupent également la plupart des fabricants de produits de chauffage.

1366. Il faut donc en conclure que le dommage à l'économie résultant des pratiques anticoncurrentielles précédemment relevées est important et certain, dans la mesure où ces pratiques ont eu pour objet et pour effet de restreindre l'accès des circuits de distribution concurrents des grossistes, en particulier les GSB et les coopératives d'installateurs, des marchés de l'approvisionnement et de la distribution des produits de céramique sanitaire, chauffage et robinetterie, afin de faire obstacle à la concurrence par les prix sur les marchés en cause.

1367. Le Conseil renvoie aux développements précédents propres à chaque organisme ou entreprise mis en cause, en ce qui concerne les éléments individuels à retenir pour apprécier leur contribution au dommage à l'économie.

3. SUR L'IMPUTABILITE DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

Sur les erreurs de destination de la notification des griefs

1368. Certaines sociétés ont invoqué une erreur de destination de la notification des griefs qui leur avait été adressée alors qu'elles n'étaient pas les auteurs des pratiques en cause.

SARL P. Adoue

1369. C'est par erreur que les griefs n°5 et 9 ont été notifiés à la SARL P. Adoue. La société Adoue Matériaux existant toujours, ces mêmes griefs lui ont été notifiés.

Armstrong

1370. C'est par erreur que le grief n°8 a été notifié à la société Armstrong Flood Products France SAS alors que la société ayant signé la charte Centramat était la société Armstrong World Industries-France SA, dont la continuité économique et juridique est assurée par la société Armacell France SA.

Ets Stoecklin SARL

1371. C'est par erreur que le grief n°8 a été notifié à la société Ets Stoecklin SARL. En effet, seule la société Stoecklin figure sur la liste des fabricants ayant signé la charte loyale

Centramat, objet du grief. Or, la SARL Stücklin a cessé son activité et a été radiée du registre du commerce et des sociétés le 10 juin 1993 sans que son activité ait été reprise par une autre entreprise. Par conséquent, la société Ets Stoecklin SARL ne saurait se voir imputer les pratiques de la société SARL Stücklin.

Mark BV

1372. Pour les mêmes raisons que celles indiquées précédemment (paragraphe 1201), le Conseil confirme que les pratiques mises en œuvre par la société STCI LTD ne sont pas imputables à la société Mark BV.

Chauffage Confort Drome Ardeche

1373. La société Chauffage Confort Drome Ardèche a été dissoute le 24 avril 1986, de sorte qu'il n'est plus possible de lui imputer les griefs n°4 et 8.

Porcher Distribution / Ideal Standard

1374. La société Ideal Standard France conteste les griefs n°1 et 3 qui lui ont été notifiés à raison des pratiques de la société Porcher Distribution. En effet, Porcher Distribution a été cédée à la société Brossette par contrat de cession d'actions du 13 novembre 1998 de sorte que ces griefs ne sauraient être imputables à la société Ideal Standard.

Sur l'imputabilité des pratiques entre sociétés mères et filiales

1375. Certaines entreprises ont contesté que puissent leur être imputées les pratiques anticoncurrentielles mises en œuvre par leurs filiales. A cet égard, le Conseil de la concurrence rappelle que lorsqu'elles sont mises en place par une société filiale, les pratiques anticoncurrentielles sont imputables à cette dernière pour autant qu'elle dispose d'une autonomie de décision par rapport à la société mère.

Saunier Duval Eau Chaude Chauffage (SDECC) / Saunier Duval Eau Chaude Chauffage France (SDECCF)

1376. La société Saunier Duval ECC (Eau Chaude Chauffage) à laquelle ont été notifiés les griefs n°7, 11, 12 et 15, précise que sa filiale Saunier Duval ECCF (Eau Chaude Chauffage France) est la seule société du groupe à assurer la commercialisation des produits du chauffage en France. En effet, SDECC n'intervient que pour assister ses filiales en matière de gestion financière et de gestion des ressources humaines et n'intègre aucune fonction commerciale. SDECC ajoute que la société SDECCF disposait d'une entière autonomie juridique et commerciale de sorte qu'elle aurait dû se voir notifier les griefs en cause. La société SDECC en conclut qu'elle ne saurait se voir imputer les pratiques anticoncurrentielles mises en œuvre par la société SDECCF.

1377. La société SDECC détient 100% du capital de la société Saunier Duval ECCF. De plus, il ressort des extraits Kbis des sociétés SDECC et SDECCF qu'elles ont le même président du conseil d'administration, ainsi qu'un administrateur sur trois en commun. En outre, il ressort de la présentation du groupe Saunier Duval que la société Saunier Duval ECCF est simplement l'usine de fabrication du groupe. Au regard de ce même document, il apparaît également que la stratégie commerciale n'est pas définie par chacune des filiales de Saunier Duval ECC mais de manière globale à l'échelle du groupe. Enfin, il y a lieu de relever sur les contrats de distribution SDECCF que l'adresse commerciale figurant sur ces contrats n'est pas celle de Saunier Duval ECCF (17 rue de la Pte Baratte, 44300 Nantes) mais bien celle de Saunier Duval ECC, sise 8 avenue Pablo Picasso, 94132 Fontenay-sous-bois Cedex.

1378. Le Conseil en déduit que la société SDECCF ne dispose pas d'autonomie financière et commerciale par rapport à sa société mère. Il en résulte que les griefs n°7, 11 et 12 sont imputables à la société SDECC.

Kohler France / Sanijura et Néomédiam

1379. La société Kohler France a contesté que puissent lui être imputées les pratiques mises en œuvre par ses filiales Néomédian et Sanijura.

1380. La société Kohler a racheté 100% du capital de la société Sanijura en 1993 et de Néomédiam en 1995. De plus, M. White, président de la SAS Kohler, est également président du conseil d'administration de la SA Holdiam (ex Néomédiam) et cogérant de la SNC Sanijura tandis que M Guigues est cogérant de la SNC Sanijura et administrateur de la société Holdiam. Enfin, il résulte du contrat de location-gérance conclu entre Kohler et ses deux filiales, que la société Kohler exploite les fonds de commerce de Sanijura et Neomediam, qui par conséquent, ne disposent pas d'une autonomie commerciale sur le marché puisque la stratégie commerciale de ces deux filiales est déterminée par leur société mère, Kohler France, en tant que locataire gérant. En effet, selon la Cour de cassation (Cass. Com. 23 mars 1999), la location-gérance est un contrat par lequel un commerçant indépendant exploite à ses risques et périls le fonds qui lui a été concédé par le propriétaire dans un intérêt économique commun.

Sur l'imputabilité des pratiques à la suite des transformations intervenues dans la structure d'exploitation de l'entreprise

1381. Dans le cas de transformations intervenues dans la structure d'exploitation des entreprises ayant pris part à des pratiques anticoncurrentielles, le Conseil de la concurrence, suivant en cela les solutions de la jurisprudence communautaire qui ont été reprises par les juridictions nationales de contrôle, a dégagé les principes applicables en matière d'imputabilité des pratiques anticoncurrentielles :

- tant que la personne morale responsable de l'exploitation de l'entreprise qui a mis en œuvre les pratiques subsiste juridiquement, c'est elle qui doit assumer la responsabilité de ces pratiques, même si les éléments matériels et humains ayant concouru à la commission de la pratique sont cédés à une tierce personne ;
- lorsque la personne morale responsable de l'exploitation de l'entreprise a juridiquement disparu, les pratiques doivent être imputées à la personne morale à laquelle l'entreprise a juridiquement été transmise c'est-à-dire à la personne morale qui a reçu les droits et obligations de la personne auteur des pratiques ;
- et si aucune autre personne n'a reçu transmission de ses droits et obligations, à l'entreprise qui assure, en fait, sa continuité économique et fonctionnelle ;

1382. En l'espèce, un certain nombre d'entreprises et organismes ayant mis en œuvre les pratiques dénoncées ont disparu sans faire l'objet d'une reprise permettant d'assurer leur continuité économique et fonctionnelle et ont été radiées du registre du commerce et des sociétés, de sorte qu'aucun grief ne saurait leur être imputé. Il s'agit du groupement Centramat radié le 27 août 2001, du Groupe national de la distribution du chauffage et du sanitaire (GSP) radié le 5 avril 2001 et des sociétés Villaurdière radiée le 31 juillet 2001, et Roussin Erem radiée le 16 avril 2003, responsable des pratiques des Ets Roussin. En revanche, les sociétés Ammann, Selkirk Manufacturing France et L'Electro thermique mises en liquidation judiciaire à compter respectivement de septembre 1997, décembre 2003 et avril 2003 et non radiées du registre du commerce et des sociétés,

conservent leur personnalité morale et répondent des pratiques anticoncurrentielles qu'elles ont mises en œuvre.

1383. Par ailleurs, il y a lieu de constater que les sociétés De Latour Midel, Le Goff et Briffault considèrent qu'elles ne sauraient se voir imputer les griefs qui leur ont été notifiés au motif qu'elles ont cédé leurs activités chauffage-sanitaire à un tiers. Cependant, en application de la jurisprudence citée plus haut, le Conseil de la concurrence rejette cet argument puisque les sociétés De Latour Midel, Le Goff et Briffault, qui subsistent en tant que personnes morales, demeurent responsables des pratiques qu'elles ont mises en œuvre même si les éléments matériels et humains ayant concouru à la commission des pratiques anticoncurrentielles ont été cédés à une tierce personne.

1384. Enfin, il convient d'examiner les cas dans lesquels la personne morale responsable de l'exploitation de l'entreprise a juridiquement disparu, et de vérifier que les pratiques peuvent être imputées à la personne morale à laquelle l'entreprise a juridiquement été transmise, et si aucune autre personne n'a reçu transmission de ses droits et obligations, à l'entreprise qui assure, en fait, sa continuité économique et fonctionnelle.

Point P à raison des pratiques de Poliet

1385. La société Poliet a apporté l'ensemble des éléments d'actifs et de passifs concernant sa branche d'activité de distribution de matériaux de construction à la société Partidis par traité d'apport-scission en date du 23 mai 2001. La scission a entraîné sa dissolution sans liquidation et sa disparition. Il en résulte que seule la société Partidis peut se voir imputer les griefs n°1 et 3 de la société Poliet, dont n'a pas à répondre la société Point P SA.

SASU Caffiaux et Debatte / SAS Debatte

1386. La société Caffiaux et Debatte SASU (Société par actions simplifiée unipersonnelle - B 428 674 964) a été destinataire de la notification de griefs mais conteste l'imputabilité des griefs n°5 et 9 en faisant valoir qu'à l'époque des faits, seule la société Caffiaux et Debatte SA (société anonyme - B 685 722 068) était membre du GSP. Or, la société Caffiaux et Debatte SA existe encore aujourd'hui, bien qu'elle ait subi deux modifications le 30 juin 2001 : la société Caffiaux et Debatte SA a changé sa dénomination « Debatte SA » et a vu son objet social modifié pour devenir une société holding, en procédant d'une part à la cession de ses activités de négoce d'appareils sanitaires et de chauffage à la société Caffiaux et Debatte SASU et d'autre part, à la cession de ses activités de négoce d'acières à la société Caffiaux et Debatte Aciers SASU. Les griefs auraient donc dû, selon elle, être notifiés à la société Debatte SA.

1387. La notification de griefs a été envoyée au « *Président directeur général de la société Caffiaux et Debatte* » pour les pratiques mises en œuvre à l'époque des faits par la société « Caffiaux et Debatte », n°B 685 722 068, sise 1^{er} pont Faubourg de Cambrai – 59360 Le Cateau Cambresis.

1388. Le Conseil, reprenant la solution dégagée par le Tribunal de première instance des communautés européennes dans l'affaire T-137/94 du 11 mars 1999, Arbed SA contre Commission européenne, a considéré dans une décision du 13 juillet 1999, qu'en présence d'une erreur matérielle portant sur le nom de l'entreprise à laquelle les griefs sont notifiés, il n'est pas porté atteinte au principe du contradictoire et à la régularité de la procédure dans la mesure où « *ces notifications ont été acceptées par les sociétés réellement mises en cause et que ces entreprises, après avoir mentionné les erreurs rappelées ci-dessus ont répondu aux griefs* ». Or, en l'espèce, s'il est vrai que la

notification des griefs est parvenue à la société Caffiaux et Debatte SASU au lieu de sa société mère Debatte SA dont le siège social est le même, il convient de constater que la première a contesté, en réponse à la notification des griefs l'imputabilité des pratiques dont devait, selon elle, répondre seulement la société mère. Le Conseil en déduit en l'espèce que les pratiques mises en œuvre par la société Caffiaux et Debatte auraient dû être imputées à la société Debatte SA et non à la société Caffiaux et Debatte SASU.

Céditherm / Decelle & Feuilly

1389. La société Decelle & Feuilly a absorbé le 23 décembre 2004 la société Céditherm, qui a été radiée du registre du commerce et des sociétés (RCS) de Caen le 1^e février 2005, soit quelques jours avant l'envoi de la notification de griefs.

1390. La société Decelle & Feuilly ne conteste pas s'être vu transférer les droits et obligations de la société Céditherm. De plus, il ressort des pièces du dossier que la société Decelle & Feuilly a accusé réception de la notification de griefs adressée à la société Céditherm le 21 février 2005 et a demandé l'octroi d'un délai supplémentaire pour y répondre en expliquant qu'elle venait aux droits et obligations de la société Céditherm, délai supplémentaire qui lui a été accordé. La société Decelle & Feuilly a donc présenté sa défense sur la procédure mais également sur le fond en contestant la participation de la société Céditherm aux pratiques d'ententes anticoncurrentielles visées par les griefs n°4 et 8.

1391. Dans ces conditions, les pratiques de Céditherm visées par les griefs doivent être imputés à la société Decelle et Feuilly.

Distribution Sanitaire Chauffage / Cédéo et DBI (centrale sanitaire)

1392. Compte tenu des termes dans lesquels était rédigée la notification de griefs, la société Distribution Sanitaire Chauffage n'a jamais tenu pour acquis qu'elle pourrait se voir imputer les pratiques des filiales Cédéo et DBI (centrale sanitaire) qu'elle a absorbées et sur lesquelles elle ne s'est jamais défendue sur le fond. Par conséquent, elle ne peut se voir imputer les comportements de Cédéo et DBI (centrale sanitaire).

Martin Belaysoud SAS à raison des pratiques de Megnin Benard et Sani Est

1393. La société Martin Belaysoud SAS précise qu'elle n'a aucune filiale, et n'a jamais absorbé ni la société Megnin Bernard ni la société Sani-Est, membres du GSE de sorte qu'elle ne peut se voir imputer les pratiques anticoncurrentielles de ces sociétés.

1394. La société Megnin Benard, qui a absorbé la société Sani-est, a transmis ses droits et obligations à la société Martin Belaysoud Expansion, qui existe toujours et n'a pas été mise en cause devant le Conseil de la concurrence, contrairement à sa filiale, la société Martin Belaysoud SAS. Il en résulte que les comportements des sociétés Megnin-Benard et Sani-est ne sont pas imputables à cette dernière. En effet, la notification des griefs concernant les comportements des sociétés absorbées aurait dû être adressée à la société Martin Belaysoud Expansion, absorbante.

Le GFCC à raison des pratiques du SAPEC

1395. Le Groupement des fabricants de matériels de chauffage central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) assure la continuité de la personne morale du CMC (constructeurs de matériels de chauffage) mais non celle du SAPEC (syndicat des fabricants d'appareils de production d'eau chaude par le gaz), qui a juridiquement disparu à la suite d'une dissolution sans que l'ensemble de ses droits et obligations aient été transférés à un personne tierce.

1396. Le Conseil observe néanmoins l'existence de plusieurs indices graves, précis et concordants permettant de conclure que le GFCC assure la continuité économique et fonctionnelle du SAPEC tels que :

- la déclaration explicite de M. X... selon laquelle « *LE GFCC a été constitué en juillet 1996 et ressort de la fusion du SAPEC et du CMC* » ;
- la déclaration de M. T..., président directeur général de la société Cédéo selon laquelle « *La FISB n'a aucun lien avec le GFCC (qui comprend le SAPEC)* » (paragraphe 482).
- la dissolution simultanée du SAPEC et l'adhésion individuelle de tous les membres du SAPEC au CMC devenu GFCC ;
- la reprise de l'actif du SAPEC par le GFCC ;
- le prolongement de l'activité du SAPEC par le GFCC : le SAPEC avait pour objet de représenter les intérêts des fabricants Saunier Duval, Chaffoteaux et Maury et ELM Leblanc et des « *entreprises exerçant les trois activités de conception, fabrication et commercialisation d'appareils de production d'eau chaude par le gaz* ». Or le GFCC reprend cette activité dans le cadre d'un objet plus large puisque ses statuts prévoient à l'article 5 que l'ensemble des fabricants d'équipement de chauffage central à eau chaude peuvent faire partie du GFCC, qui est chargé de la défense de leurs intérêts.

1397. Il résulte donc de l'ensemble de ces éléments que le GFCC assure la continuité économique et fonctionnelle du SAPEC, de sorte que les pratiques mises en œuvre par ce dernier sont imputables au GFCC.

Sur l'imputabilité de pratiques anticoncurrentielles à un syndicat

1398. La FISB (Fédération Française des Industries de Salle de Bains) précise qu'elle est une fédération syndicale professionnelle et patronale entre cinq syndicats de fabricants de produits destinés à la salle de Bains : l'AFICS (association française des industries de céramique sanitaire) ; l'AFIB (association française des industries de la baignoire) ; l'AFID (association française des industries de la douche) ; l'AIMASB (association des industries du meuble et des accessoires de la salle de bains) ; l'AFIR (association française des industries de la robinetterie). La FISB constate que ces cinq syndicats ne sont pas individuellement mis en cause par la notification de griefs et que les fabricants adhérents à ces syndicats, ayant une personnalité propre et distincte de celle de la FISB, sont seuls à même d'assurer l'éventuelle responsabilité des actes qui leur sont reprochés.

1399. Le Conseil constate toutefois que le grief n°14 notifié à la FISB concerne la signature de l'avenant du 13 février 1997 à l'accord cadre de dynamisation du circuit professionnel de commercialisation de l'équipement sanitaire et de la robinetterie, qu'elle a personnellement signé avec d'autres fédérations. Il en résulte que ce grief doit être imputé à la FISB et non à ses membres ou encore aux fabricants adhérents aux syndicats composant la FISB.

1400. Par ailleurs, la CAPEB estime qu'elle ne peut se voir imputer aucune pratique en ce qu'elle n'exerce pas d'activité économique au sens de l'article L.410-1 du code de commerce, c'est-à-dire aucune « *activité de production, distribution et de services* ». Elle invoque un arrêt de la cour d'appel de Paris du 29 février 2000 confirmé par la Cour de cassation du 15 janvier 2002.

1401. Dans cette affaire, la Cour de cassation a jugé « *qu'après avoir relevé que l'article 53 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986, qui définit le champ d'application de cette dernière, vise les entités qui exercent une activité de production, de distribution ou de service et admis que tel pourrait être le cas, notamment, d'une organisation syndicale qui se livrerait à une activité économique, distincte de sa mission première de défense des intérêts de ses adhérents, l'arrêt retient qu'en l'espèce le Conseil de la concurrence a exclu que les syndicats parties à l'entente incriminée aient une activité économique sur le marché voisin du placement des travailleurs et relève qu'aucune activité de cette nature ne leur est imputée sur le marché de référence ; que les juges en déduisent que ces syndicats n'ont pas la qualité d'acteurs économiques, même si, par une action ponctuelle, ils ont pu porter une atteinte à la concurrence ; qu'en l'état de ces constatations et énonciations, la cour d'appel, qui ne s'est pas fondée sur le caractère isolé des agissements en cause, mais sur l'absence d'activité économique des syndicats poursuivis au sens de l'article 53 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 devenu l'article L. 410-1 du code de commerce, a décidé à bon droit que les dispositions de l'article L. 420-1 du même code ne leur étaient pas applicables ; que le moyen n'est fondé en aucune de ses branches* ».

1402. Par là même, la Cour de cassation a simplement tiré les conséquences du fait qu'en l'espèce, les syndicats en cause représentant des salariés ne pouvaient être qualifiés d'acteurs économiques au sens du droit de la concurrence, de sorte que les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ne leur étaient pas applicables.

1403. Mais dans la présente affaire, la CAPEB défend les intérêts d'environ 300 000 entreprises de services au sens de l'article L. 410-1 du code de commerce, « *artisans et des autres chefs d'entreprises des professions du bâtiment et des activités annexes inscrits au Répertoire des Métiers (...), par l'étude ou la réalisation de toute question d'ordre législatif, juridique, fiscal (...)* ». La CAPEB se trouve donc dans des circonstances très différentes des syndicats représentant les salariés dans le secteur de l'imprimerie et de la publication. Or, conformément à une jurisprudence constante, les syndicats professionnels représentant des entreprises exerçant une activité économique sur un marché, peuvent se voir imputer des pratiques d'ententes anticoncurrentielles dès lors qu'il est démontré qu'ils y ont adhéré. Le Conseil a ainsi considéré, dans sa décision n°04-D-49 relative à des pratiques anticoncurrentielles dans le secteur de l'insémination artificielle bovine, que « *l'UNCEIA, en sa qualité d'union de coopératives d'insémination artificielle et d'organisation professionnelle représentative, a pris une part importante dans l'organisation et la mise en œuvre des pratiques sanctionnées par la présente décision, alors que sa mission particulière d'assistance et de conseil juridique des centres agréés devait, au contraire, l'inciter à mettre ces derniers en garde contre le caractère manifestement anticoncurrentiel de leur comportement vis-à-vis des vétérinaires libéraux* ». Le Conseil estime que la même analyse justifie l'imputabilité des griefs n°13, 14 et 15 à la CAPEB, qui a adhéré à l'entente anticoncurrentielle visée par chacun de ces griefs.

Sur l'imputabilité des pratiques mises en œuvre au sein d'un groupement par ses membres

1404. Les sociétés Ets Jacques Bayart et fils, VF Confort, Equipement thermique Boulay Frères, Prothermic, Bodinier Oger, Batimantes, SFCP, Equinoxe, Céditherm, Comet, Sanichaud, et Martin Belaysoud contestent que les pratiques anticoncurrentielles mises

en œuvre par un groupement tel que Centramat, GSP et GSE, puissent être imputables aux membres de ces groupements au seul motif qu'ils étaient adhérents du groupement.

1405. Cet argument doit être écarté puisqu'il a été démontré que ces sociétés ont participé à la mise en œuvre des pratiques anticoncurrentielles décidées au sein de chaque groupement, de sorte qu'elles doivent se voir imputer ces pratiques.

4. SUR LE MONTANT DE LA SANCTION

Les sociétés Brossette et Emafu

1406. La société Brossette a participé à plusieurs pratiques d'ententes visées par les griefs 1 et 3, et se voit imputer les pratiques d'entente auxquelles a participé la société Porcher visées par les griefs n°1 et 3 et de la société SIBAM visées par les griefs n° 4 et 8 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et/ou 81 CE. La société Emafu se voit également imputer les pratiques d'ententes mise en œuvre par la société Normatec visées par les griefs n°4 et 8 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE.

1407. Dans son procès-verbal en date du 30 mai 2005, la société Brossette a demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L.464-2 du code de commerce et souscrit aux engagements suivants, valant pour elle-même et sa filiale Emafu :

« 1) Vis à vis des fournisseurs

La société Brossette s'engage à ne pas exercer de pression concertée sur ses fournisseurs visant à ce que ceux-ci modifient leur politique commerciale et tarifaire à l'égard des circuits de distribution concurrents. Tout en conservant l'entièvre liberté de sa négociation commerciale conformément à la loi, elle s'engage également à ne pas proposer à ses fournisseurs de convention ou tout autre document équivalent visant à évincer du marché de tels circuits.

De plus, elle s'engage à ne pas adhérer à un quelconque groupement d'achat ou de référencement dont la finalité serait d'exercer des pressions sur ses fournisseurs en vue d'évincer des circuits de distribution concurrents.

2) Vis à vis des concurrents

La société Brossette s'engage à ne participer à aucune concertation anticoncurrentielle avec ses concurrents, dans quelque cadre ou quelque structure que ce soit (notamment dans le cadre d'un syndicat professionnel ou d'un groupement d'entreprises), visant notamment à fixer des prix de revente ou à entraver le développement des autres circuits de distribution.

3) Vis à vis du personnel

La société Brossette s'engage à informer systématiquement le personnel concerné des termes et de l'importance des présents engagements, ainsi qu'à lui rappeler la nécessité impérative de se conformer aux règles du droit de la concurrence.

L'information actuellement diffusée au sein de la société sera renforcée et il sera en particulier rappelé aux responsables en contact avec les fournisseurs et les concurrents que la participation à une entente anticoncurrentielle constitue une faute grave, susceptible d'entraîner le licenciement de son auteur ».

1408. Même s'ils ne sont pas très substantiels, le Conseil considère que les engagements qui lui sont soumis sont crédibles et vérifiables. Il en prend acte et enjoint à la société de les respecter. S'agissant de la sanction, le III de l'article L. 464-2 du code de commerce prévoit que, lorsqu'il est mis en oeuvre "*le montant maximum de la sanction encourue est réduit de moitié*". Ces dispositions ont pour objet de garantir aux entreprises intéressées que si le Conseil accepte les engagements qu'elles ont pris, le plafond légal applicable aux sanctions qu'il édicte est divisé par deux par rapport au régime de droit commun. Dans la limite de ce nouveau plafond, le Conseil apprécie le montant de la sanction qui aurait été encourue par chaque entreprise et y applique le taux de réfaction qu'il retient, compte tenu des propositions faites par le rapporteur général.

1409. Dans le cadre de la procédure instituée par le III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le rapporteur général a proposé que la sanction encourue par les sociétés Brossette et Emafu soit réduite dans une proportion allant de 40 à 50 % du montant qui aurait été normalement infligé en l'absence de cette procédure.

1410. Le chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France par la société Brossette au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos, s'élève à 835 531 067 euros. En application des éléments relatifs au dommage à l'économie et à la gravité des pratiques tels qu'exposés ci-dessus, le montant de la sanction pécuniaire infligée à cette société aurait été fixé par le Conseil à 12 500 000 euros. Pour tenir compte de l'absence de contestation et des engagements pris en application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, ce montant est ramené, dans les circonstances particulières de l'espèce, à 7 500 000 euros.

1411. Le chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France par la société Emafu au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos, s'élève à 21 730 211 euros. En application des éléments relatifs au dommage à l'économie et à la gravité des pratiques tels qu'exposés ci-dessus, le montant de la sanction pécuniaire infligée à cette société aurait été fixé par le Conseil à 130 000 euros. Pour tenir compte de l'absence de contestation et des engagements pris en application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, ce montant est ramené à 78 000 euros.

La société Point P

1412. La société Point P a participé à l'entente visée par le grief n°3 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 478 531 817 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 2 000 000 euros.

La société Comafranc

1413. La société Comafranc a participé à l'entente visée par le grief n°1 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 72 171 692 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 300 000 euros.

La société Martin Belaysoud

1414. La société Martin Belaysoud a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 1, 2, 3 et 6. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 85 281 251 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des

éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 1 250 000 euros.

La société Asturienne Penamet

1415. La société Asturienne Penamet a participé à l'entente visée par le grief n°1 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 142 722 202 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 570 000 euros.

La société SAS Partidis

1416. La société SAS Partidis se voit imputer les comportements de la société Poliet qui a participé à l'entente visée par le grief n°1 prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 7 173 777 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 45 000 euros.

La société Distribution Sanitaire Chauffage

1417. La société Distribution Sanitaire Chauffage se voit imputer les pratiques d'ententes mises en œuvre par la société Dupont Sanitaire Chauffage (griefs n°1 et 3) et Monatte et fils (griefs n°5 et 9) prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 640 971 534 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 7 000 000 euros.

La société Richardson

1418. La société Richardson a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et/ou 81 CE visées par les griefs n°1, 2 et 3. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 344 989 294 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 2 600 000 euros.

La société Descours et Cabaud

1419. La société Descours et Cabaud a participé à l'entente visée par le grief n° 3 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 2 460 600 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 15 000 euros.

La société Anconetti Star

1420. La société Anconetti Star a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs n°3, 5 et 9. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 32 523 155 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 360 000 euros.

La société Equinoxe

1421. La société Equinoxe a participé à plusieurs pratiques d'ententes, prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs n°3, 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 4 939 820 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 50 000 euros.

La société Pastor

1422. La société Pastor a participé à l'entente visée par le grief n°3 prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 11 719 869 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 47 000 euros.

Le Groupe Sanitaire Européen

1423. Le Groupe Sanitaire Européen a participé à l'entente visée par le grief n°6 prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par le grief n° 6. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 2 948 325 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 20 000 euros.

La société Mano

1424. La société Mano a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs n° 3 et 6. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 5 715 370 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 40 000 euros.

La société Orvif

1425. La société Orvif a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs n°3 et 6. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 24 675 994 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 175 000 euros.

La société Cobatri

1426. La société Cobatri a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs n°3, 5 et 9. Elle se voit également imputer les pratiques de la société Faouet & Benard qui a participé aux pratiques d'entente prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs n°5 et 9. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 54 274 069 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 700 000 euros.

La société Saunier Duval Eau Chaude et Chauffage (SDECC)

1427. La société Saunier Duval Eau Chaude et Chauffage (SDECC) se voit imputer les pratiques d'ententes mise en œuvre par sa filiale Saunier Duval Eau Chaude et Chauffage France, visées par les griefs 7 et 11 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 17 651 648 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 30 000 euros.

La société Elm Leblanc

1428. La société ELM Leblanc a participé à l'entente visée par le grief n°11 prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 99 630 375 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 70 000 euros.

La société Chaffoteaux et Maury

1429. La société Chaffoteaux et Maury a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs n° 7, 9 et 11. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 141 488 745 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 385 000 euros.

La société Frisquet

1430. La société Frisquet a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs n° 7 et 11. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 78 404 972 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 135 000 euros.

La société De Dietrich Thermique

1431. La société De Dietrich Thermique a participé à l'entente visée par le grief n°11 prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 186 216 567 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 130 000 euros.

La société Valentin

1432. La société Valentin a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs n°7 et 9. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 24 443 883 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 50 000 euros.

La société Geberit

1433. La société Geberit a participé à l'entente visée par le grief n°7 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 30 239 724 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre

2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 30 000 euros.

La société Kohler

1434. La société Kohler se voit imputer l'entente à laquelle ont participé ses filiales Sanijura et Néomédian au titre du grief n°7 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 87 821 222 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 88 000 euros.

La société Oras

1435. La société Oras a participé à l'entente visée par le grief n°7 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 4 148 274 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 4 000 euros.

La société Fournier

1436. La société Fournier se voit imputer les pratiques de sa filiale Delpha qui a participé à l'entente visée par le grief n°7 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 187 715 646 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 25 000 euros.

La société Auer

1437. La société Auer a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 7 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 18.974.117 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 38 000 euros.

La société Briffault

1438. La société Briffault a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 5 630 168 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 6 000 euros.

La société Elco

1439. La société Elco a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 2 423 422 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 5 000 euros.

La société Pettinaroli

1440. La société Pettinaroli se voit imputer la pratique d'entente mises en œuvre par la société Eurob au titre du grief n°8 prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et

81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 3 399 266 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 3 500 euros.

La société Eurojauge

1441. La société Eurojauge a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 3 933 315 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 4 000 euros.

La société Faral France

1442. La société Faral France a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 7 810 306 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 8 000 euros.

La société Ferroli France

1443. La société Ferroli France a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 18 850 895 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 19 000 euros.

La société Geminox

1444. La société Geminox a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 46 630 528 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 47 000 euros.

La société Joncoux

1445. La société Joncoux a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 12 336 829 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 25 000 euros.

La société Siemens

1446. La société Siemens se voit imputer la participation de la société Landis & Staeffa à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 1 160 574 824 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 120 000 euros.

La société Metalotherm

1447. La société Metalotherm a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre

d'affaires hors taxes de 1 880 229 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 2 000 euros.

La société Novatrix

1448. La société Novatrix a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 361 081 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 400 euros.

La société Oventrop

1449. La société Oventrop a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 10 358 885 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 10 500 euros.

La société Testo

1450. La société Testo a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 9 271 967 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 9 000 euros.

La société Zehnder

1451. La société Zehnder a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 15 433 244 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 15 500 euros.

La société Entreprise Raoul Berthilier (RBM)

1452. La société Entreprise Raoul Berthilier (RBM) a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 1 484 964 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 1 500 euros.

La société Roca

1453. La société Roca a participé à l'entente visée par le grief n°8 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 55 481 607 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 55 500 euros.

La société Etablissements Bayart

1454. La société Etablissements Bayart a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle

a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 7 770 227 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 46 500 euros.

La société Bodinier Oger

1455. La société Bodinier Oger a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 5 578 689 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 33 500 euros.

La société Boulay Frères

1456. La société Boulay Frères a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 6 428 576 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 38 500 euros.

La société Decelle & Feuilly

1457. La société Decelle & Feuilly se voit imputer les pratiques de la société Céditherm visées par les griefs n°4 et 8 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 2 504 196 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 7 500 euros.

La société De Latour Midel

1458. La société De Latour Midel a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 1 869 740 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 11 000 euros.

La société Le Goff Confort

1459. La société Le Goff Confort a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 39 570 238 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 119 000 euros.

La société Comet

1460. La société Comet se voit imputer les pratiques de la société Menguy Diffusion au tire des griefs n°4 et 8, prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 9 884 129 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos

disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 60 000 euros.

La société Prothermic

1461. La société Prothermic a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 24 622 720 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 148 000 euros.

La société Prothermie

1462. La société Prothermie a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 12 360 811 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 99 000 euros.

La société Thermic Anjou

1463. La société Thermic Anjou a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 13 288 677 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 80 000 euros.

La société T.P.L.C.

1464. La société T.P.L.C. a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 1 989 188 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 6 000 euros.

La société VF Confort

1465. La société VF Confort a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par les griefs 4 et 8. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 29 073 181 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 87 000 euros.

La société Balitrand

1466. La société Balitrand a participé à l'entente visée par le grief n°6 prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 142 839 863 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction de ces éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 428 500 euros.

La société Chausson Matériaux

1467. La société Chausson Matériaux a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et/ou 81 CE visées par le grief 6. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 229 280 010 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 10 000 euros.

La société Le Disque Bleu

1468. La société Le Disque Bleu se voit imputer les pratiques des sociétés Fougères et Laurent qui ont participé à l'entente visée par le grief n°6 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 66 372 240 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 200 000 euros.

La société Escoula

La société Escoula a participé à l'entente visée par le grief n°6 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 8 025 230 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 24 000 euros.

La société Rousselot CSM

1469. La société Rousselot CSM SA a participé à l'entente visée par le grief n°6 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 11 316 990 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 34 000 euros.

La société Ets Louis Morel

1470. La société Morel a participé à l'entente visée par le grief n°6 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 78 890 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 300 euros.

La société Sesco 22

1471. La société Sesco 22 a participé à plusieurs pratiques d'ententes visées par les griefs n°3 et 6 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 14 242 907 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 100 000 euros.

La société Sesco 35

1472. La société Sesco 35 a participé à l'entente visée par le grief n°6 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 840 000 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004,

dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 2 500 euros.

La société Verney

1473. La société Verney a participé à l'entente visée par le grief n°6 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 12 523 332 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 37 500 euros.

La société Batimantes

1474. La société Batimantes a participé aux pratiques d'entente prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE et visées par les griefs n°5 et 9. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 10 840 424 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 32 500 euros.

La société Sanibat

1475. La société Sanibat a participé à plusieurs pratiques d'ententes visées par les griefs n°5 et 9 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 15 612 575 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 47 000 euros.

La société Comptoir des matériaux

1476. La société Comptoir des matériaux a participé à plusieurs pratiques d'ententes visées par les griefs n°5 et 9 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 5 296 568 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 16 000 euros.

La société SFCP (Société de fournitures pour chauffagistes et plombiers)

1477. La société SFCP (Société de Fournitures pour chauffagistes et plombiers) se voit imputer les pratiques des sociétés Ficop et Villemomble Sanitaire qui ont participé à plusieurs pratiques d'ententes visées par les griefs n°5 et 9 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 23 661 756 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 118 000 euros.

La société Therm'essonne.

1478. La société Therm'essonne a participé à plusieurs pratiques d'ententes visées par les griefs n°5 et 9 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. Elle a réalisé en France un chiffre d'affaires hors taxes de 3 756 273 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 11 000 euros.

La Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS).

1479. La Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS) a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et/ou 81 CE visées par les griefs n°3, 7, 13, 14, et 15. En application des dispositions de l'article L.464-2, I du Code de commerce, "*si le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 1 524 490 17 millions d'euros*". Le montant des cotisations de la FNAS au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible est de 408 657 euros. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 100 000 euros.

Le Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC).

1480. Le Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire (GFCC) se voit imputer son propre comportement et celui du SAPEC au titre des ententes visées par les griefs n°13 et 15 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et/ou 81 CE. En application des dispositions de l'article L.464-2, I du Code de commerce, "*si le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 1 524 490 17 millions d'euros*". Le montant des ressources nettes du GFCC au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible est de 434 795 euros. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 20 000 euros.

La Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB).

1481. La Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB) a participé à plusieurs pratiques d'ententes visées par les griefs n°13, 14 et 15, et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et/ou 81 CE. En application des dispositions de l'article L.464-2, I du Code de commerce, "*si le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 1 524 490 17 millions d'euros*". Le chiffre d'affaires réalisé par la CAPEB au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible est de 12 783 243 euros. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 80 000 euros.

L'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie de France (UNCP)

1482. L'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie de France (UNCP) a participé à plusieurs pratiques d'ententes visées par les griefs n° 13 et 14 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. En application des dispositions de l'article L.464-2, I du Code de commerce, "*si le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 1 524 490 17 millions d'euros*". Le montant des cotisations de l'UNCP au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible est de 478 259 euros. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 20 000 euros.

L'Union climatique de France (UCF)

1483. L'Union climatique de France (UCF) a participé à plusieurs pratiques d'ententes visées par les griefs n° 13 et 15 et prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et /ou 81 CE. En application des dispositions de l'article L.464-2, I du Code de commerce, *"si le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 1 524 490 17 millions d'euros"*. Le montant des cotisations de l'UCF au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible est de 599.400 euros. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 30 000 euros.

L'association Chauffage Fioul

1484. L'association Chauffage Fioul a participé à l'entente visée par le grief n°13 et prohibée par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE. En application des dispositions de l'article L.464-2, I du Code de commerce, *"si le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 1 524 490 17 millions d'euros"*. Le chiffre d'affaires réalisé par l'association Chauffage fioul au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible est de 2 500 513 euros. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 1 000 euros.

La Fédération des industries de la salle de bain (FISB).

1485. La Fédération des industries de la salle de bain (FISB) a participé à plusieurs pratiques d'ententes prohibées par les articles L. 420-1 du code de commerce et 81 CE visées par le grief 14. En application des dispositions de l'article L.464-2, I du Code de commerce, *"si le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 1 524 490 17 millions d'euros"*. Le montant des cotisations de la FISB au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004, dernier exercice clos disponible est de 41.500 euros. En fonction des éléments généraux et individuels constatés précédemment, il y a lieu de lui infliger une amende de 5 000 euros.

Les sociétés Ammann, Selkirk Manufacturing France, et L'electro Thermique

1486. En raison de l'ancienneté de la mise en liquidation judiciaire de la société Ammann le 10 septembre 1997, de la société Selkirk Manufacturing France le 11 décembre 2003, et de la société L'electro Thermique le 18 avril 2003, il n'y a pas lieu de prononcer de sanction.

DISPOSITIF

Article 1^{er} : Il n'est pas établi que les sociétés ZGS Acova, Nicoll, Finimetal, Villeroy & Boch, Salmson Wilo, Wilo France, Pompes Grundfos Distribution, Comap France, Danfoss, Baxi SA, Ideal Standard Chauffage, Technibois, Mark BV, Tôlerie Emaillerie Nantaise, Giacomini SA, Watts Eurotherm, Gurtner, Bigmat Adoue, Anconetti, Anconetti SLARC, Charpentier, Comptoir Forestier, CS Frizat, Filloux, Schmitt Ney Chauffage, DMH, Moy Sanitaire Chauffage, Person, SCO, Sodrac, Aconetti Auvergne, Baudry, CDM, Ets Berthault Gerondeau, Mafart, Groupe Larivière, ICSC Colombes, Sodiatec, Yonnelec, Adoue Matériaux, Braun et Baltes, Gury Frères, Artisans du Velay, CGS 2000, Pompes Salmson, Desbordes, Grohe, Eutec, Morel, et Tubest aient enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce et l'article 81-1 du Traité CE.

Article 2 : Il est pris acte des engagements souscrits par les sociétés Brossette et Emafu tels qu'ils sont mentionnés au paragraphe 1407 et il leur est enjoint de s'y conformer en tous points.

Article 3 : Il est établi que les sociétés Brossette, Emafu, Point P, Comafranc, SAS Partidis, Martin Belaysoud, Asturienne Penamet, Distribution Sanitaire Chauffage, Richardson, Descours et Cabaud, Anconetti Star, Equinoxe, Pastor, le Groupement sanitaire Européen, les sociétés Mano, Orvif, Cobatri, Saunier Duval Eau Chaude Et Chauffage, ELM Leblanc, Chaffoteaux et Maury, Frisquet, De Dietrich Thermique, Valentin SAS, Geberit SA, Kohler France, Oras, Fournier, Auer, Armstrong, Briffault, Elco, Pettinaroli, Eurojauge, Faral France, Ferroli France, Geminox, Joncoux SA, Siemens SAS, Metalotherm, Novatrix, Oventrop, Testo, Zehnder, Ets Raoul Berthilier, Roca, Bodinier Oger, Boulay, Bayart, Decelle & Feuilly, De Latour Midel, Le Goff Confort, COMET, Prothermic, Prothermie, Thermic Anjou, T.P.L.C, VF Confort, Balitrand, Chausson Matériaux, Le Disque Bleu, Escoula, Rousselot CSM, Sesco 22, Sesco 35, Verney, Batimantes, Sanibat, Comptoir des Matériaux, SFCP, Therm'essonne, Ets Stücklin, Roussin Erem, Chauffage Confort Drôme Ardèche, Villaurdrière, Ammann, Selkirk manufacturing France, L'Electro Thermique, Centrale sanitaire et la Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations (FNAS), la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB), l'Union nationale des chambres syndicales de couverture et de plomberie (UNCP), l'Union Climatique de France (UCF), l'association Chauffage Fioul et la Fédération des industries de la salle de bain (FISB), les groupements Centramat et Groupe national de la distribution du chauffage et du sanitaire (GSP) ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce et 81§1 du traité CE.

Article 4 : Il n'y a pas lieu de prononcer de sanction pécuniaire à l'encontre des groupements Centramat et Groupe national de la distribution du chauffage et du sanitaire (GSP), à l'encontre des sociétés Ets Stücklin, Roussin Erem, Chauffage Confort Drôme Ardèche, Villaurdrière, qui ont été radiées du registre du commerce et des sociétés, ni à l'encontre des sociétés Ammann, Selkirk manufacturing France, L'Electro Thermique, Economie sanitaire, mises en liquidation judiciaire.

Article 5 : Sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

– A la société Brossette	une amende de	7 500 000 euros
– A la société Emafu	une amende de	78 000 euros
– A la société Point P	une amende de	2 000 000 euros
– A la société Comafranc	une amende de	300 000 euros
– A la société SAS Partidis	une amende de	45 000 euros
– A la société Martin Belaysoud	une amende de	1 250 000 euros
– A la société Asturienne	une amende de	570 000 euros
– A la société Distribution Sanitaire Chauffage	une amende de	7 000 000 euros
– A la société Richardson	une amende de	2 600 000 euros
– A la société Descours et Cabaud	une amende de	15 000 euros
– A la société Anconetti Star	une amende de	360 000 euros
– A la société Equinoxe	une amende de	50 000 euros
– A la société Pastor	une amende de	47 000 euros
– Au Groupement sanitaire Européen	une amende de	20 000 euros
– A la société Mano	une amende de	40 000 euros
– A la société Orvif	une amende de	175 000 euros
– A la société Cobatri	une amende de	700 000 euros
– A la société Saunier Duval	une amende de	30 000 euros
– A la société ELM Leblanc	une amende de	70 000 euros
– A la société Chaffoteaux & Maury	une amende de	385 000 euros
– A la société Frisquet	une amende de	135 000 euros
– A la société De Dietrich Thermique	une amende de	130 000 euros
– A la société Valentin SAS	une amende de	50 000 euros
– A la société Geberit	une amende de	30 000 euros
– A la société Kohler	une amende de	88 000 euros
– A la société Oras	une amende de	4 000 euros
– A la société Fournier	une amende de	25 000 euros
– A la société Auer	une amende de	38 000 euros
– A la société Briffault	une amende de	6 000 euros
– A la société Elco	une amende de	5 000 euros
– A la société Pettinaroli	une amende de	3 500 euros

– A la société Eurojauge	une amende de	4 000 euros
– A la société Faral France	une amende de	8 000 euros
– A la société Ferroli France	une amende de	19 000 euros
– A la société Geminox	une amende de	47 000 euros
– A la société Joncoux SA	une amende de	25 000 euros
– A la société Siemens	une amende de	120 000 euros
– A la société Metalotherm	une amende de	2 000 euros
– A la société Novatrix	une amende de	400 euros
– A la société Oventrop	une amende de	10 500 euros
– A la société Testo	une amende de	9 000 euros
– A la société Zehnder	une amende de	15 500 euros
– A la société Ets Raoul Berthilier	une amende de	1 500 euros
– A la société Roca	une amende de	55 500 euros
– A la société Bodinier Oger	une amende de	33 500 euros
– A la société Boulay	une amende de	38 500 euros
– A la société Bayart	une amende de	46 500 euros
– A la société Decelle & Feuilly	une amende de	7 500 euros
– A la société De Latour Midel	une amende de	11 000 euros
– A la société Le Goff Confort	une amende de	119 000 euros
– A la société COMET	une amende de	60 000 euros
– A la société Prothermic	une amende de	148 000 euros
– A la société Prothermie	une amende de	99 000 euros
– A la société Thermic Anjou	une amende de	80 000 euros
– A la société T.P.L.C	une amende de	6 000 euros
– A la société VF Confort	une amende de	87 000 euros
– A la société Balitrand	une amende de	428 500 euros
– A la société Chausson Matériaux	une amende de	10 000 euros
– A la société Le Disque Bleu	une amende de	200 000 euros
– A la société Escoula	une amende de	24 000 euros
– A la société Rousselot CSM	une amende de	34 000 euros
– A la société Sesco 22	une amende de	100 000 euros
– A la société Sesco 35	une amende de	3 000 euros
– A la société Verney	une amende de	37 500 euros
– A la société Batimantes	une amende de	32 500 euros

– A la société Sanibat	une amende de	47 000 euros
– A la société Comptoir des Matériaux	une amende de	16 000 euros
– A la société SFCP	une amende de	118 000 euros
– A la société Therm'essonne	une amende de	11 000 euros
– A la FNAS	une amende de	100 000 euros
– A la FISB	une amende de	5 000 euros
– Au GFCC	une amende de	20 000 euros
– A la CAPEB	une amende de	80 000 euros
– A l'UNCP	une amende de	20 000 euros
– A l'UCF	une amende de	30 000 euros
– A l'Association Chauffage Fioul	une amende de	1 000 euros

Article 6 : Dans un délai de quatre mois à compter de la notification de la présente décision, il est enjoint aux sociétés Saunier Duval, Elm Leblanc, Chaffoteaux et Maury, Frisquet et De Dietrich Thermique de modifier leur contrat de distribution afin de supprimer les clauses qui ont pour objet ou pour effet de réserver la revente des produits de chauffage aux installateurs professionnels et de les remplacer, si elles le souhaitent, par des stipulations limitées à ce qui est décrit au paragraphe 1282 de la présente décision.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Zoude-Le Berre, par M. Lasserre, président, M. Nasse, vice-président et M. Flichy, membre.

La secrétaire de séance,
Catherine Duparq

Le président,
Bruno Lasserre

© Conseil de la concurrence

* Cette version (06-D-03 bis) est conforme à la décision prise à l'occasion d'un nouveau délibéré intervenu le 24 mars 2006, aux fins de rectifier une erreur matérielle.