

**Décision n° 16-D-05 du 13 avril 2016
relative à des pratiques mises en œuvre par la société Eurochef dans
le secteur de la fourniture, l'installation et la maintenance
d'équipements professionnels de cuisine**

L'Autorité de la concurrence (section V),

Vu la décision n°10-SOI-04 du 8 juin 2010, par laquelle l'Autorité de la concurrence s'est saisie d'office, sous le numéro 10/0057 F, de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fourniture, l'installation et la maintenance d'équipements professionnels de cuisine, buanderie et laverie ;

Vu la décision du 10 novembre 2014 du rapporteur général adjoint par laquelle il a été procédé à la disjonction de l'instruction du volet de la saisine 10/0057 F concernant les pratiques de répartition de territoire mises en œuvre par le Groupement des Installateurs Français (GIF), le Groupement d'Achat des Fournisseurs d'Industrie Hôtelière et Collectivités (GAFIC) et la société Eurochef, et à l'ouverture d'un dossier distinct pour cette affaire sous le numéro 14/0090 F ;

Vu la décision de la rapporteure générale en date du 5 novembre 2015 prise en application de l'article L. 463-3 du code de commerce, qui dispose que l'affaire fera l'objet d'une décision de l'Autorité de la concurrence sans établissement préalable d'un rapport ;

Vu le procès-verbal de transaction en date du 5 février 2016 signé par le rapporteur général adjoint et la société Eurochef en application des dispositions du III de l'article L.464-2 du code de commerce.

Vu le livre IV du code de commerce modifié ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Vu les observations présentées par la société Eurochef et le commissaire du Gouvernement ;

La rapporteure, la rapporteure générale, le commissaire du Gouvernement et la société Eurochef entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 30 mars 2016, ouverte à 9 h ;

Adopte la décision suivante :

SOMMAIRE

I. Constatations	3
A. LE SECTEUR ET LES ACTEURS CONCERNÉS.....	3
1. LE SECTEUR DE LA FOURNITURE, L'INSTALLATION ET LA MAINTENANCE D'ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS DE CUISINE	3
2. LES ACTEURS CONCERNÉS : LES INSTALLATEURS DE GRANDE CUISINE	3
a) Les installateurs intégrés ou les grossistes	4
b) Les installateurs indépendants rattachés ou non à des groupements	4
c) Les parts de marché des différents acteurs.....	5
B. LES PRATIQUES MISES EN ŒUVRE PAR EUROCHEF	5
1. LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES.....	5
2. LES DISPOSITIONS RELATIVES À LA SECTORISATION	5
C. LE GRIEF NOTIFIÉ.....	7
II. Discussion.....	7
A. SUR LA MISE EN ŒUVRE DE LA PROCÉDURE DE TRANSACTION	7
B. SUR L'EXISTENCE D'UNE ENTENTE DE RÉPARTITION TERRITORIALE DE MARCHÉ.....	7
C. SUR LA SANCTION	8
1. SUR LA GRAVITÉ DE LA PRATIQUE ET L'IMPORTANCE DU DOMMAGE CAUSÉ À L'ÉCONOMIE	8
2. SUR LA SITUATION INDIVIDUELLE D'EUROCHEF	9
3. CONCLUSION SUR LE MONTANT FINAL DE LA SANCTION INFLIGÉE A EUROCHEF	9
DÉCISION	9

I. Constatations

A. LE SECTEUR ET LES ACTEURS CONCERNÉS

1. LE SECTEUR DE LA FOURNITURE, L'INSTALLATION ET LA MAINTENANCE D'ÉQUIPEMENTS PROFESSIONNELS DE CUISINE

1. Le secteur concerné par la présente affaire est celui de la fourniture, l'installation et la maintenance de matériels dits de « grande cuisine », c'est-à-dire de cuisines industrielles et professionnelles à destination des collectivités publiques, des restaurants d'entreprises et des chaînes de restauration commerciales.
2. Les installateurs rendent plusieurs services successifs ou connexes. Après avoir étudié le dossier et proposé un projet, ils assurent, généralement, la distribution, la maintenance et le service après-vente des cuisines.
3. La branche professionnelle compte près de 3 000 entreprises d'installation et de maintenance de cuisines professionnelles. Selon le Syndicat National des Entreprises du Froid, d'Équipement de Cuisines Professionnelles et du Conditionnement de l'Air (SNEFCCA), la grande majorité des installateurs sont des entreprises de petite taille. Ainsi, plus de 93 % des entreprises comptent moins de 20 salariés (PME) et réalisent environ 55 % du chiffre d'affaire généré sur le marché (cotes 327 et s.). Parmi elles, environ 400 entreprises n'emploient aucun salarié.
4. La clientèle des installateurs de grande cuisine est large et disparate. Pour les marchés privés, elle va du café bar de quartier à l'entreprise multinationale. Pour les marchés publics, elle concerne l'Etat, les collectivités territoriales et les établissements publics.
5. Sauf pour le cas particulier des appels d'offres nationaux pouvant être organisés par des entreprises de restauration ayant de multiples établissements implantés sur tout le territoire national, le marché de la fourniture et de l'installation des cuisines professionnelles est de dimension locale.
6. Cette caractéristique géographique est encore plus marquée en ce qui concerne le service après-vente. En effet, le secteur de la restauration collective (publique ou privée) ou de la restauration commerciale consiste à servir un grand nombre de repas en flux tendus. Toute panne dans l'un ou l'autre des éléments de la cuisine professionnelle est susceptible d'interrompre le service, ce qui rend cruciale la maintenance préventive et le dépannage des matériels présents dans les cuisines professionnelles dans les délais les plus brefs.
7. La gestion de la proximité est donc essentielle et détermine l'organisation de la profession. Le maillage territorial est obtenu de deux manières, soit par l'implantation nationale d'un groupe intégré, soit par des groupements d'indépendants organisés en réseau.

2. LES ACTEURS CONCERNÉS : LES INSTALLATEURS DE GRANDE CUISINE

8. Sur le marché, il existe plusieurs types d'installateurs de grande cuisine : il s'agit soit d'installateurs intégrés ou des grossistes, soit d'installateurs indépendants rattachés ou non à des groupements.

a) Les installateurs intégrés ou les grossistes

9. Les fabricants de cuisines professionnelles ne commercialisent pas en direct leurs productions pas plus qu'ils n'en assurent la maintenance mais s'appuient, essentiellement, sur leurs réseaux de distribution/installation (succursales principalement).
10. Le groupe Horis, qui fait partie du conglomérat américain Illinois Tool Works (ITW) dispose de l'une des meilleures implantations territoriales, avec un réseau en France de plus de 100 installateurs, sous les marques « Bonnet » et « Thirode ». Le réseau Bonnet/Thirode Grande cuisine dispose également de 200 techniciens (via la société Horis services) qui sont dédiés à la maintenance des équipements de cuisines professionnelles (cote 488). Le groupe ITW contrôle en outre les sociétés Hobart et Foster qui interviennent sur le marché. Ce groupe est présent dans la plupart des départements français.
11. En ce qui concerne les grossistes, la société Métro, distributeur généraliste, occupe une place significative sur le secteur avec 15 % de parts de marché en 2013.

b) Les installateurs indépendants rattachés ou non à des groupements

12. Le marché compte un nombre important d'installateurs indépendants qui sont soit isolés (environ 2500), soit affiliés à des groupements.
13. Les groupements d'installateurs indépendants interviennent en qualité de centrales de référencement et/ou d'achat. Ils négocient les conditions d'achats des produits ou matériels auprès des fournisseurs, au profit de leurs adhérents. Ils ont été constitués afin d'assurer une implantation permettant de répondre à des appels d'offres de dimension nationale et de permettre aux adhérents de faire face aux difficultés du marché grâce à leur force d'achat.
14. Tous les groupements ne choisissent pas la même forme d'organisation. Certains sont constitués sous forme de société anonyme, d'autres privilégient la forme du GIE ou de la coopérative. De manière générale, ils sont assez bien répartis sur le territoire national. Les principaux groupements d'installateurs intervenant sur le marché français sont le GIF, le GASEL, le GAFIC, l'UFCF et le groupement mis en cause dans la présente décision, la société Eurochef.
15. Le Groupement des Installateurs Français (GIF) est une société anonyme coopérative à capital variable, constituée en 1968, qui regroupait à l'origine 35 associés-adhérents et en comporte aujourd'hui environ 83.
16. Le GASEL est un groupement d'achat d'installateurs de froid et de conditionnement d'air incluant des installateurs de grande cuisine qui regroupe 103 adhérents.
17. Le GAFIHC, devenu GAFIC en 2016, a été créé en 1965 sous la forme d'une société anonyme coopérative dont ses actionnaires sont ses adhérents. En 2009, il regroupait 54 adhérents indépendants spécialisés dans l'installation de grande cuisine et en comporte 63 aujourd'hui sur le territoire français.
18. L'Union des Frigoristes et Cuisinistes de France (UFCF) a été créée en 1999 sous la forme d'un GIE. Ce groupement comporte 40 sites indépendants.
19. Enfin, la société mise en cause, Eurochef, créée en 1997 sous forme de société par actions simplifiées, réunit 44 adhérents présents dans différents départements français. Elle ne dispose pas d'une centrale d'achat mais référence certains fournisseurs et constitue sous la marque « Eurochef » un catalogue de produits sélectionnés à destination de ses membres.

c) Les parts de marché des différents acteurs

20. Selon une enquête du magazine « Grandes Cuisines » (cotes 1764 et suivantes), en 2012 et 2013, les parts de marché des différents installateurs de cuisines ont été les suivantes :

Acteurs	Parts de marché			
	2013		2012	
HORIS	14 %	22%	15 %	23 %
HOBART	8 %		8 %	
METRO	15 %		16 %	
GROUPEMENTS	41 %		39 %	
INDEPENDANTS	22 %		22 %	

B. LES PRATIQUES MISES EN ŒUVRE PAR EUROCHEF

1. LES DISPOSITIONS GÉNÉRALES

21. Le groupement est une SAS dont les actionnaires sont des installateurs indépendants. L'article 13 des statuts d'Eurochef prévoit que : « *II - Lorsqu'un actionnaire ne respecte pas les dispositions statutaires ou contrevient gravement à l'esprit et aux objectifs définis dans le règlement intérieur, il peut être exclu de la société par décision de l'assemblée statuant à la majorité des deux tiers des voix des autres actionnaires* ».
22. Le règlement intérieur de la SAS (cote 765) prévoit à son article 1^{er} : « *Le fait d'entrer dans la société implique que tout associé adhère aux statuts et au présent règlement intérieur* ». Cet article est complété par l'article 5 du règlement intérieur qui envisage l'exclusion d'un actionnaire : « *Il est convenu que peuvent entraîner l'exclusion d'un actionnaire : (...) le non-respect des statuts, du règlement intérieur ou des décisions prises par le Comité de gestion ou l'Assemblée générale* ».

2. LES DISPOSITIONS RELATIVES À LA SECTORISATION

23. Depuis le mois de janvier 2004, date à laquelle Eurochef a été constitué en SAS, le règlement intérieur du groupement comporte des dispositions relatives à la répartition des adhérents par secteur.
24. Tout d'abord, l'article 2 du règlement intérieur, relatif aux conditions d'admission, prévoit que : « (...) *Pour être valable, toute candidature devra être accompagnée : (...) d'une notice sur la couverture géographique de : l'activité actuelle, l'activité envisagée pour les zones non exploitées, (...) Les membres des secteurs limitrophes donneront au comité de gestion, un avis consultatif sur toute nouvelle candidature avant la convocation de l'Assemblée Générale Extraordinaire ou la consultation par correspondance.* ».
25. Une fois la candidature retenue, l'adhérent se voit attribuer un secteur géographique d'activité. Il se doit de respecter certaines obligations quant à la sectorisation qui sont précisées par l'article 4 du règlement intérieur : « *A chaque associé, est reconnu un secteur géographique, la liste des secteurs actuellement répartis étant annexée aux présentes.*

L'associé s'oblige à : - respecter les secteurs attribués par la société, - en cas de marchés traités sur un secteur (national ou régional) d'un autre adhérent, faire bénéficier ce dernier, de l'exclusivité de l'installation et de la livraison, et reverser à celui-ci, une commission ou redevance fixée par le comité de gestion, afin que l'installateur puisse assurer notamment l'installation, la mise en service et la garantie. Toute infraction aux dispositions ci-dessus pourra faire encourir l'exclusion de l'associé fautif. ».

26. Le règlement intérieur contient en outre un article sur les sanctions encourues par l'adhérent, notamment en cas de non-respect de la sectorisation : « Article 17 Sanctions : Toute infraction aux statuts et au règlement présent est passible de sanctions qui pourront être le rappel à l'ordre ou l'exclusion. Sont notamment susceptibles de sanctions et ce, sans aspect limitatif : toutes infractions aux règles édictées par les statuts et le règlement intérieur, le non-respect des secteurs attribués à chacun des membres adhérents ».
27. Le site internet d'Eurochef montre que le maillage territorial du groupement est encore assez diffus, ce qui explique un faible nombre de cas de chevauchement effectif de zones d'activité des adhérents :



(Source : www.eurochef.fr/Le-reseau-Eurochef)

28. A ce sujet, le directeur du groupement a confirmé lors de l'instruction le caractère encore théorique de la répartition territoriale, la carte d'implantation ne faisant que traduire la présence d'un adhérent sur un marché local. Il a aussi indiqué que « Le Comité de gestion n'a jamais eu à prendre de délibération formelle sur cette question (celle de la sectorisation) pour régler un différend majeur » (cote 1649).

29. S'agissant de la possibilité d'exclure un actionnaire, il a également précisé qu'il n'y avait eu « *qu'une procédure d'exclusion liée à un changement complet du contrôle de la direction d'un de nos membres qui passait sous la direction de l'un de nos fournisseurs* » (cote 1649).

C. LE GRIEF NOTIFIÉ

30. Par notification de griefs du 5 novembre 2015, il est fait grief « *au groupement EUROCHEF d'avoir organisé depuis 2004 et jusqu'à ce jour, une entente entre ses membres ayant pour objet une répartition territoriale du marché de la fourniture et de l'installation des grandes cuisines* ».

II. Discussion

A. SUR LA MISE EN ŒUVRE DE LA PROCÉDURE DE TRANSACTION

31. Le III de l'article L. 464-2 du code de commerce dispose : « *Lorsqu'un organisme ou une entreprise ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés, le rapporteur général peut lui soumettre une proposition de transaction fixant le montant minimal et le montant maximal de la sanction pécuniaire envisagée. Lorsque l'entreprise ou l'organisme s'engage à modifier son comportement, le rapporteur général peut en tenir compte dans sa proposition de transaction. Si, dans un délai fixé par le rapporteur général, l'organisme ou l'entreprise donne son accord à la proposition de transaction, le rapporteur général propose à l'Autorité de la concurrence, qui entend l'entreprise ou l'organisme et le commissaire du Gouvernement sans établissement préalable d'un rapport, de prononcer la sanction pécuniaire (...) dans les limites fixées par la transaction* ».
32. En l'espèce, Eurochef, en raison de circonstances qui lui sont propres, ne conteste pas la réalité du grief qui lui a été notifié et a demandé au rapporteur général de l'Autorité le bénéfice de l'application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce.
33. Par procès-verbal en date du 5 février 2016, Eurochef a donné son accord à la proposition de transaction du rapporteur général adjoint, [confidentiel].
34. Lors de la séance du 30 mars 2016, le vice-président d'Eurochef a confirmé son accord avec les termes de la transaction dont il a accepté, en toute connaissance de cause, les conséquences juridiques notamment en ce qui concerne le montant de la sanction pécuniaire.

B. SUR L'EXISTENCE D'UNE ENTENTE DE RÉPARTITION TERRITORIALE DE MARCHÉ

35. Il résulte des éléments exposés ci-dessus que, depuis le 1^{er} janvier 2004, le règlement intérieur d'Eurochef comporte des dispositions qui restreignent la concurrence entre ses adhérents en attribuant à chacun d'eux un secteur géographique d'activité et en prévoyant

des mécanismes de contrôle et de compensation en cas de non-respect, par les membres du groupement, des zones attribuées.

36. Toutefois, les possibilités de chevauchement d'activité entre adhérents, encore théoriques lorsque le réseau est de petite taille, deviennent réelles à partir d'un certain niveau de maillage territorial national ou lorsque les adhérents sont plus concentrés dans certaines régions. Sur la période récente, Eurochef n'a pas dépassé une taille modeste au niveau national et, en tous cas, suffisamment limitée pour que les risques de chevauchement entre zones d'activité de ses adhérents soient restés faibles. C'est donc au regard du développement actuel du groupement, qui augmente ce risque, que les clauses relatives à la répartition territoriale peuvent limiter la concurrence horizontale entre adhérents.
37. Les pratiques mises en œuvre par Eurochef, appréciées dans le contexte juridique et économique qui vient d'être décrit, notamment l'existence de marchés locaux susceptibles de connaître des zones de chevauchement, sont anticoncurrentielles par objet et contreviennent aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.
38. La société Eurochef ne contestant pas le grief qui lui a été notifié, celui-ci est établi à son égard.

C. SUR LA SANCTION

39. Le troisième alinéa du I de l'article L. 464-2 du code de commerce prévoit que « *les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie, à la situation individuelle de l'organisme ou de l'entreprise sanctionné ou du groupe auquel l'entreprise appartient et à l'éventuelle réitération de pratiques prohibées. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction* ».
40. L'article L. 464-5 du code de commerce dispose que l'Autorité peut, lorsqu'elle met en œuvre la procédure simplifiée prévue à l'article L. 463-3 du code de commerce, prononcer les sanctions prévues au I de l'article L. 464-2 de ce code. Toutefois, la sanction ne peut excéder 750 000 euros pour l'entreprise mise en cause.

1. SUR LA GRAVITÉ DE LA PRATIQUE ET L'IMPORTANCE DU DOMMAGE CAUSÉ À L'ÉCONOMIE

41. Les ententes visant à la répartition de marché par des concurrents sont considérées par la jurisprudence et la pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence comme très graves. En l'espèce, Eurochef a prévu dans son règlement intérieur des dispositions qui conduisent à limiter la concurrence entre ses adhérents actifs sur des marchés locaux voisins.
42. Toutefois, la gravité de la pratique est atténuée par le fait que le recrutement des membres du groupement est d'abord effectué pour couvrir les zones non servies, ce qui tend à prévenir ou à réduire les situations dans lesquelles une concurrence horizontale locale peut s'exercer entre adhérents. Cette situation perdure, comme c'est le cas en l'espèce, tant que le groupement reste de petite taille.
43. Pour les mêmes raisons, le dommage à l'économie de la pratique est extrêmement limité en raison, d'une part, de la faible part de marché nationale d'Eurochef et, d'autre part, de la

concurrence qui continue à être exercée sur ses membres par les autres acteurs du marché, qu'il s'agisse des entreprises adhérentes à un autre groupement ou des industriels intégrés.

2. SUR LA SITUATION INDIVIDUELLE D'EUROCHEF

44. Lors de la séance, le vice-président d'Eurochef a indiqué que les procédures de suppression des clauses litigieuses par les organes statutaires avaient été lancées et que la sectorisation était de fait abandonnée.

3. CONCLUSION SUR LE MONTANT FINAL DE LA SANCTION INFLIGÉE A EUROCHEF

45. Au vu de l'ensemble de ces éléments, le montant de la sanction infligée à Eurochef est fixé à 45 000 euros.

DÉCISION

Article 1^{er} : Il est établi que la société Eurochef a enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

Article 2 : Il est infligé à la société Eurochef une sanction de 45 000 euros.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Marianne Combaldieu, rapporteure et l'intervention de Mme Virginie Beaumeunier, rapporteure générale, par M. Thierry Dahan, vice-président, président de séance, Mmes Laurence Idot, Pierrette Pinot, Isabelle de Silva, et Carol Xueref, membres.

La secrétaire de séance,
Béatrice Déry-Rosot

Le vice-président,
Thierry Dahan