

**Décision n° 17-D-21 du 9 novembre 2017
relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la
maintenance des équipements de distribution électrique moyenne et
basse tensions**

L'Autorité de la concurrence (section III),

Vu la décision n° 16-SO-03 du 17 mai 2016 par laquelle l'Autorité de la concurrence s'est saisie d'office dans le secteur de la maintenance d'équipements de distribution électrique moyenne et basse tensions, procédure enregistrée sous le numéro 16/0042 F ;

Vu l'article 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ;

Vu le livre IV du code de commerce ;

Vu l'évaluation préliminaire transmise à Schneider Electric et au commissaire du Gouvernement le 18 avril 2017 ;

Vu la proposition d'engagements de Schneider Electric du 30 mai 2017, mise en ligne le 21 juin 2017 sur le site internet de l'Autorité de la concurrence pour un test de marché, et les modifications proposées les 2 et 10 octobre 2017 ;

Vu les décisions de secret des affaires n° 17-DSA-117 du 14 mars 2017, n° 17-DSA-118 et n° 17-DSA-119 du 15 mars 2017, n° 17-DSA-134 et n° 17-DSA-136 du 27 mars 2017, n° 17-DSA-137, n° 17-DSA-138 et n° 17-DSA-139 du 28 mars 2017, n° 17-DSA-142 et n° 17-DSA-144 du 29 mars 2017, n° 17-DECR-154 du 5 avril 2017, n° 17-DECR-158, n° 17-DECR-159 et n° 17-DEC-157 du 7 avril 2017, n° 17-DEC-163 et n° 17-DSA-161 du 10 avril 2017 et n° 17-DSA-164 du 11 avril 2017 ;

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

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants de la société Schneider Electric, entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 5 octobre 2017 ;

Adopte la décision suivante :

Résumé¹

Dans la décision ci-après, l'Autorité de la concurrence accepte les engagements de Schneider Electric et clôt la procédure au fond ouverte en mai 2016, à la suite d'une saisine d'office de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la maintenance d'équipements de distribution électrique moyenne et basse tensions.

Dans leur évaluation préliminaire, les services d'instruction ont identifié des préoccupations de concurrence relatives au comportement de Schneider Electric. Celles-ci portent sur sa politique de vente des pièces de rechange destinées à réaliser des prestations de maintenance approfondie sur les équipements de distribution électrique moyenne et basse tensions de sa marque. Schneider Electric refusait de vendre aux mainteneurs tiers un nombre significatif d'entre elles, sans la prestation de maintenance correspondante. Cette pratique de vente liée était susceptible d'être qualifiée au regard des articles L. 420-2 du code de commerce et 102 du TFUE.

A la suite de cette évaluation préliminaire, Schneider Electric a présenté une série d'engagements le 30 mai 2017. Ces engagements ont fait l'objet d'un test de marché, conduisant à une nouvelle proposition d'engagements présentée le 2 octobre 2017. Ils ont ensuite été discutés lors d'une séance devant l'Autorité, à l'issue de laquelle Schneider Electric a proposé une ultime version de ses engagements le 10 octobre 2017.

Schneider Electric s'engage ainsi à autoriser la commercialisation d'un nombre significatif de pièces de rechange dont il réservait jusqu'ici l'installation à ses propres techniciens, à condition que les tiers mainteneurs souhaitant assurer la pose de ces pièces se soumettent à une obligation de formation.

Schneider Electric s'engage à proposer plusieurs modules de formation, en fonction des gammes de pièces concernées et des fonctions de ces pièces dans l'architecture de distribution électrique. La formation pourrait ainsi se décliner en six modules d'une durée de 1,5 à 3 jours. A l'issue de la formation, un test viendra sanctionner les acquis des techniciens concernés et une attestation, valable trois ans et renouvelable, sera délivrée à l'entreprise qui les emploie.

Tout tiers mainteneur pourra accéder à cette formation, sous réserve de remplir les conditions cumulatives suivantes :

- *prérequis pour l'entreprise : niveaux de certification et de qualification du chargé de travaux ; signature d'une charte des droits et des devoirs portant notamment obligation pour l'entreprise d'assurer les services de réparation dans les meilleures conditions de qualité et de sécurité, de faire assurer le remplacement des pièces concernées par les seuls salariés formés par Schneider Electric, de faire assurer à ses salariés formés un nombre minimum d'interventions (une intervention tous les six mois par module de formation) et d'envoyer des procès-verbaux d'intervention permettant de justifier du nombre d'interventions effectuées, sur un portail dédié aux tiers mainteneurs et accessible uniquement à un tiers indépendant ;*
- *prérequis pour les techniciens de l'entreprise : diplôme de type bac électrotechnique ; expérience de deux ans dans le domaine de l'électronique et des*

¹ Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après.

services de maintenance sur les équipements électriques HTA et BT ; détention des habilitations électriques (H2B2) en adéquation avec les différents modules de formation.

Schneider Electric indique que les pièces de rechange concernées par la proposition d'engagements sont des pièces de rechange de niveau 4. Sont toutefois exclues du périmètre des engagements un certain nombre d'entre elles, à savoir :

- pour une année donnée, les pièces entrant en annulation définitive en cours d'année (à l'issue de la phase de péremption définitive, phase au cours de laquelle la fourniture des pièces n'est plus garantie par Schneider Electric à ses clients).*
- les pièces destinées à créer de nouvelles fonctions sur un équipement ;*
- certaines pièces spécifiques, non installées en France, destinées à des équipements essentiellement commercialisés à l'étranger, pour des secteurs ayant des besoins spécifiques comme la pétrochimie.*

Au total, 1 506 pièces de rechange sont aujourd'hui concernées par la proposition d'engagements de Schneider Electric. Ce nombre pourra être amené à évoluer en fonction des entrées en annulation définitive, mais également de l'engagement de Schneider Electric d'intégrer sur la période des engagements tout nouvel équipement susceptible d'en bénéficier.

Schneider Electric propose de fixer le tarif des formations, du renouvellement des attestations de formation, des pièces de rechange et des outils nécessaires à leur mise en œuvre, de sorte que les prix proposés ne soient pas de nature à engendrer d'effet d'éviction à l'égard des tiers mainteneurs en matière de services de maintenance destinés au client final.

Ces engagements, conclus pour une durée de cinq ans, sont complétés par des mesures permettant le suivi de leur exécution.

SOMMAIRE

I. Constatations	6
A. LA SAISINE ET LE RAPPEL DE LA PROCÉDURE.....	6
B. LE SECTEUR ET LES PRODUITS CONCERNÉS	6
1. LA FABRICATION ET LA COMMERCIALISATION D'ÉQUIPEMENTS DE DISTRIBUTION ÉLECTRIQUE HTA ET BT.....	6
a) Notion de distribution électrique	6
b) Schneider Electric, principal fabricant d'équipements de distribution électrique HTA et BT en France	6
2. LA MAINTENANCE DES ÉQUIPEMENTS DE DISTRIBUTION ÉLECTRIQUE HTA ET BT.....	7
a) La maintenance d'équipements électriques.....	7
<i>Les constructeurs.....</i>	<i>8</i>
<i>Les gestionnaires d'installation et les installateurs électriciens.....</i>	<i>8</i>
<i>Les tiers mainteneurs.....</i>	<i>9</i>
b) Une norme AFNOR qui sert de référence à la plupart des prestataires de services de maintenance	9
3. LES PIÈCES DE RECHANGE NÉCESSAIRES À LA RÉALISATION DES PRESTATIONS DE MAINTENANCE APPROFONDIE DES ÉQUIPEMENTS DE DISTRIBUTION ÉLECTRIQUE HTA ET BT.....	9
C. L'ENTREPRISE MISE EN CAUSE	10
D. LES COMPORTEMENTS CONSTATÉS	10
1. LE REFUS DE SCHNEIDER ELECTRIC DE CÉDER À DES TIERS MAINTENEURS CERTAINES PIÈCES DE RECHANGE SANS LA PRESTATION DE MAINTENANCE ASSOCIÉE	10
2. DES POLITIQUES DE VENTE DE PIÈCES DE RECHANGE VARIABLES SELON LES CONSTRUCTEURS ET LE TYPE D'ÉQUIPEMENTS	11
3. JUSTIFICATION APPORTÉE PAR SCHNEIDER ELECTRIC	11
a) La sécurité des biens et des personnes.....	11
b) La préservation de son image de marque	12
c) La protection de son savoir-faire	12
d) Le maintien en compétence de ses techniciens	12
II. L'évaluation préliminaire	13
A. L'APPLICABILITÉ DU DROIT DE L'UNION EUROPÉENNE	13
B. LES MARCHÉS CONCERNÉS.....	14
1. LES MARCHÉS PRIMAIRES DE LA FOURNITURE D'ÉQUIPEMENTS DE DISTRIBUTION ÉLECTRIQUE HTA ET BT.....	14
2. LES MARCHÉS SECONDAIRES CORRESPONDANTS	15
a) Des marchés secondaires distincts des marchés primaires	15

b) Des marchés de fourniture de pièces destinées aux équipements primaires de marque Schneider Electric	17
c) Des marchés de prestations de maintenance approfondie des équipements primaires de marque Schneider Electric.....	17
C. LA POSITION DE SCHNEIDER ELECTRIC SUR LES MARCHÉS SECONDAIRES DE LA FOURNITURE DES PIÈCES DE RECHANGE DESTINÉES AUX ÉQUIPEMENTS PRIMAIRES DE SA MARQUE.....	18
D. LES PRÉOCCUPATIONS DE CONCURRENCE.....	19
III. La mise en œuvre de la procédure d’engagements.....	20
A. LES ENGAGEMENTS PROPOSÉS PAR SCHNEIDER ELECTRIC LE 30 MAI 2017.....	20
1. FORMATION PROPOSÉE, PRÉREQUIS ET OBLIGATIONS IMPOSÉS À L’ENTREPRISE TIERCE ET SES TECHNICIENS	20
2. PIÈCES DE RECHANGE CONCERNÉES ET PRINCIPE DE TARIFICATION	21
3. DURÉE ET MODALITÉS DE SUIVI DES ENGAGEMENTS	21
B. LES OBSERVATIONS RECUEILLIES LORS DU TEST DE MARCHÉ.....	21
C. LES ENGAGEMENTS PROPOSÉS PAR SCHNEIDER ELECTRIC LE 2 OCTOBRE 2017 ..	22
1. PRINCIPE DE TARIFICATION DES FORMATIONS ET DES OUTILS NÉCESSAIRES À LEUR MISE EN ŒUVRE.....	22
2. PRÉREQUIS ET OBLIGATIONS IMPOSÉS À L’ENTREPRISE TIERCE ET SES TECHNICIENS	23
3. PÉRIMÈTRE DES PIÈCES DE RECHANGE COUVERTES PAR LES ENGAGEMENTS	23
IV. Discussion.....	23
A. SUR LE PRINCIPE DE LA MISE EN PLACE D’UNE FORMATION	24
B. SUR LES PRÉREQUIS ET OBLIGATIONS IMPOSÉS À L’ENTREPRISE TIERCE ET SES TECHNICIENS	24
C. SUR LE PRINCIPE DE TARIFICATION DES FORMATIONS, DES PIÈCES DE RECHANGE ET DES OUTILS NÉCESSAIRES À LEUR MISE EN ŒUVRE.....	25
D. SUR LE PÉRIMÈTRE DES PIÈCES DE RECHANGE COUVERTES PAR LES ENGAGEMENTS.....	25
E. SUR LA DURÉE ET LES MODALITÉS DE SUIVI DES ENGAGEMENTS.....	25
F. CONCLUSION.....	26
DÉCISION	26

I. Constatations

A. LA SAISINE ET LE RAPPEL DE LA PROCÉDURE

1. Par décision n° 16-SO-03 du 17 mai 2016, l'Autorité de la concurrence (ci-après « l'Autorité ») s'est saisie d'office de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la maintenance d'équipements de distribution électrique moyenne et basse tensions, en application des dispositions du III de l'article L. 462-5 du code de commerce (cote 4269). Ce dossier a été enregistré sous le numéro 16/0042 F.
2. Par courrier du 18 avril 2017, la rapporteure a fait connaître à Schneider Electric l'évaluation préliminaire de la pratique en cause, réalisée sur le fondement de l'article L. 464-2 du code de commerce.
3. Le 30 mai 2017, Schneider Electric a transmis à l'Autorité une proposition d'engagements visant à répondre aux préoccupations de concurrence retenues dans l'évaluation préliminaire précitée.
4. La proposition d'engagements de Schneider Electric a été mise en ligne le 21 juin 2017, afin de recueillir les observations éventuelles des parties intéressées.

B. LE SECTEUR ET LES PRODUITS CONCERNÉS

1. LA FABRICATION ET LA COMMERCIALISATION D'ÉQUIPEMENTS DE DISTRIBUTION ÉLECTRIQUE HTA ET BT

a) Notion de distribution électrique

5. Le réseau de distribution électrique comprend l'ensemble des équipements qui permettent de distribuer l'énergie et de protéger les biens et les personnes entre les postes sources, propriété d'ERDF, et le point de livraison final. Il est adapté à tous les niveaux de tension (cote 2420), à savoir la basse tension - ci-après « BT » - (de 0 à 1 000 V), la moyenne tension - ci-après « HTA » (de 1 000 V à 50 000 V) et la haute tension ou HTB (au-delà de 50 000 V) (cote 1687).
6. Un nombre restreint de clients grands consommateurs d'énergie est raccordé en HTB. Il s'agit par exemple d'industriels de la chimie ou de la métallurgie. Plus nombreux sont les clients raccordés en HTA, comme la majorité des usines et grandes entreprises, ou en BT – il s'agit alors d'entreprises de plus petite taille (cote 2420).

b) Schneider Electric, principal fabricant d'équipements de distribution électrique HTA et BT en France

7. Le groupe Schneider Electric est un spécialiste mondial de l'énergie et des infrastructures, des processus industriels, des automatismes du bâtiment et des centres de données réseaux,

également présent sur l'offre à destination des particuliers (cote 129). En 2016, le groupe a réalisé 24,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires au total et 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires en France².

8. Schneider Electric produit uniquement des équipements de distribution électrique HTA et BT, tels que des cellules HTA (disjoncteurs, relais de protection, contacteurs ou sectionneurs), des transformateurs de distribution (HTA-HTA ou HTA-BT), des batteries de condensateurs HTA ou BT, des tableaux généraux BT qui comprennent des colonnes qui jouent le même rôle que les cellules (disjoncteurs et relais de protection BT), ainsi que des systèmes de mesure d'intensité et de courant HTA et BT (cote 2420).
9. En 2015, la vente d'équipements de distribution électrique a permis à Schneider Electric de générer un chiffre d'affaires de 205,3 millions d'euros en France (cotes 2509 VC-5191 VNC et 4496), ce qui en fait le premier fabricant français.
10. Schneider Electric a estimé sa part de marché sur la vente d'équipements de distribution électrique en France en 2014 à 70 % pour les équipements et cellules HTA et à 60 % pour les équipements et disjoncteurs BT (cotes 1966 VC-5283 VNC et 2420). Le fabricant a en outre estimé que ses équipements de distribution électrique représentaient cette même année 51 % du nombre total d'équipements installés en France (cote 1967 VC-5186 VNC).
11. Ses principaux concurrents pour la fabrication et la commercialisation d'équipements de distribution électrique HTA et BT sont ABB, GE Alstom et Siemens (cotes 4326, 4327 VC-5264 VNC, 4296 VC-5160 VNC, 4297 VC-5161 VNC et 4304 à 4306).

2. LA MAINTENANCE DES ÉQUIPEMENTS DE DISTRIBUTION ÉLECTRIQUE HTA ET BT

a) La maintenance d'équipements électriques

12. Les équipements de distribution électrique HTA et BT font l'objet d'une maintenance, qui prend deux formes principales :
 - la maintenance préventive, effectuée à des intervalles prédéterminés ou selon des critères prescrits et destinés à réduire la probabilité de défaillance ou la dégradation du fonctionnement d'un appareil ;
 - la maintenance corrective, exécutée après détection d'une panne et destinée à remettre le bien en état de fonctionnement. Ce dernier type comprend la maintenance curative (ou de réparation) et la maintenance palliative (ou de dépannage) (cotes 145, 146 et 2342).
13. Pour ce qui concerne la demande de services de maintenance d'équipements électriques HTA et BT, les principaux clients sont des entreprises industrielles (agroalimentaire, mécanique, automobile, chimie, sidérurgie, etc.), des acteurs de la production et de la distribution d'électricité ou encore des entreprises du secteur tertiaire (cotes 2341 et 2415).
14. L'offre de services de maintenance d'équipements électriques HTA et BT, selon une étude Xerfi publiée en avril 2015, est quant à elle constituée principalement des filiales de fabricants de matériels électriques (notamment GE Alstom, ABB, Schneider Electric et

² Comptes consolidés de Schneider Electric au 31 décembre 2016, disponible à l'adresse suivante : <https://www.schneider-electric.com/ww/fr/documents/finance/2017/02/comptes-resultats-annuels-2016-tcm52-281658.pdf>.

Siemens), aux côtés desquels évoluent des gestionnaires d'installations (également dénommés « *facility managers* »), des installateurs électriciens et des tiers mainteneurs (cotes 2331 et 2371, voir également cote 131 VC-4788 VNC).

15. Il ressort également de cette étude que le secteur de la réparation et de la maintenance d'équipements électriques est « *essentiellement composé de TPE à l'ancrage local* » (cote 2331). En effet, 85 % des entreprises du secteur étaient des TPE au 1^{er} janvier 2013 (cote 2368).

Les constructeurs

16. Schneider Electric France³ est une filiale à 100 % du groupe Schneider Electric dont la société mère est la société européenne Schneider Electric⁴ (cote 4414). Schneider Electric France est composée de quatre entités commerciales dont l'une s'occupe de la vente d'équipements et de services dans le domaine de la distribution électrique (services après-vente, services de maintenance et services de modernisation d'équipements). Cette activité de services est réalisée par l'entité CSE (Centre de Services distribution Electrique), qui n'a pas de personnalité morale, et une filiale à 100 % du groupe, Transfo Services SAS⁵ (cote 4414), qui propose des prestations multimarques (cotes 1685 et 1686 VC-4769 VNC).
17. L'activité de maintenance de Schneider Electric porte prioritairement et majoritairement sur les équipements électriques de sa fabrication, et plus marginalement sur les équipements d'autres constructeurs (cote 131 VC-4788 VNC). En France, l'activité de maintenance préventive des équipements de distribution électrique de Schneider Electric a généré en 2014 un chiffre d'affaires de [25-75] millions d'euros (cote 1966 VC-5283 VNC). Ce chiffre d'affaires n'intègre pas l'activité de maintenance corrective et constitue donc une valeur minimale.
18. De même, ABB, GE Alstom et Siemens opèrent essentiellement la maintenance de leurs propres équipements (cotes 2023 VC-5263 VNC, 2047, 2048, 4671 VC-5162 VNC, 4306 et 4307).

Les gestionnaires d'installation et les installateurs électriciens

19. Les gestionnaires d'installation (« *facility managers* ») se voient confier l'ensemble des fonctions support qui ne sont pas le cœur de métier de leurs clients, tandis que les installateurs électriciens s'occupent de la gestion de leurs installations électriques. Sont ainsi positionnés sur le marché de la maintenance d'équipements électriques Vinci Energies, SPIE, Bouygues Energies & Services, Engie Cofely ou encore les filiales du groupe Eiffage (Eiffage Energie et Clemessy) ou du groupe EDF (Dalkia, Climatelec et HTMS) (cotes 2064, 2065, 2276, 2278, 2326, 2327, 2263 VC-5157 VNC, 2057, 1997, 2415, 2416, 2267, 2268 et 2033 VC-5193 VNC). Les opérations de maintenance qui leur sont confiées nécessitent des compétences et connaissances approfondies et sont parfois sous-traitées à des tiers, constructeurs ou tiers mainteneurs (cotes 2264, 131 VC-4788 VNC, 1527 et 2279).

³ Société par actions simplifiée immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 421 106 709 (cote 4337).

⁴ Immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 542 048 574 (cote 4341).

⁵ Immatriculée au RCS de Rennes sous le numéro 320 723 869 (cote 4937).

Les tiers mainteneurs

20. Les tiers mainteneurs⁶ sont souvent des PME et TPE spécialisées dans la maintenance générale multimarque, qui exercent leur activité sur une base locale ou régionale (cotes 2331, 131 VC-4788 VNC, 1777, 1976, 2060 et 2234). Ils interviennent directement auprès des utilisateurs finals ou en tant que sous-traitants des « *facility managers* » (cotes 1527, 1777, 2212 et 2234). La plupart des tiers mainteneurs réalisent un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions d'euros et disposent d'un portefeuille limité de clients, à proximité de leur lieu d'implantation (cotes 2338 et 2371).

b) Une norme AFNOR qui sert de référence à la plupart des prestataires de services de maintenance

21. La plupart des entreprises offrant des services de maintenance d'équipements électriques⁷ se réfère à la norme AFNOR FD X 60-000 « maintenance industrielle – fonction maintenance » pour la définition de leur processus de maintenance.
22. Cette norme définit cinq niveaux de maintenance. En pratique, les opérations des deux premiers niveaux peuvent être réalisées par le client final (cote 2212). Celles des niveaux 3 à 5 correspondent à des opérations de maintenance approfondie (cote 1690 VC-4773 VNC) et sont réalisées par des prestataires spécialisés. Les opérations de maintenance de niveau 5 seraient relativement rares et impliqueraient de fait un retour à l'usine de l'équipement défaillant (cotes 2025 VC-4656 VNC et 1691 VC-4774 VNC).

3. LES PIÈCES DE RECHANGE NÉCESSAIRES À LA RÉALISATION DES PRESTATIONS DE MAINTENANCE APPROFONDIE DES ÉQUIPEMENTS DE DISTRIBUTION ÉLECTRIQUE HTA ET BT

23. De manière générale, il existe deux types de pièces de rechange pour les équipements électriques :
- les pièces génériques qui, compte tenu de leur faible technicité, peuvent être produites par tout fabricant, sans obstacle lié à l'existence de droits de propriété intellectuelle, de procédures, d'outils et de savoir-faire spécifiques (cote 2213) ;
 - les pièces non-génériques, dont la fourniture est contrôlée par le fabricant (pièces produites par lui ou dont il est le donneur d'ordre).
24. S'il est difficile d'estimer précisément la part des opérations de maintenance approfondie qui requièrent des pièces de rechange (cotes 1998, 2268, 2280 et 2327, 2025 VC-4656 VNC, 2066, 1780, 2034 VC-2208 VNC, 2058, 1976, 2416, 4307, 2213, 1529, 1985, 2264, 2049 VC-5159 VNC et 2050), il apparaît que la fourniture des pièces de rechange nécessaires à la réalisation de ces opérations est quasi-systématiquement contrôlée par le

⁶ Par exemple, Atalys (cotes 2211 et 2212), Durelec Transformateurs (cotes 2234 et 2235), EMHT (cotes 1777 à 1780), Engineering MV (cotes 1984 et 1985), MHBT (cote 1976), MHTI (cote 2037), SHB Electric (cotes 36, 1525 et 1526) ou Soteb (cotes 2060 et 2061).

⁷ Bouygues Energies et Services (cote 2327), Climatelec (cote 2268), Engie Cofely (cote 2264), Dalkia (cote 2416), Durelec Transformateurs (cote 2235), EMHT (cote 1780), Eiffage Energie (cote 2058), Engineering MV (cote 1985), HTMS (cote 2033 VC-5193 VNC), MHBT (cote 1976), SHB Electric (cote 1527), SPIE (cote 2278), Schneider Electric (cote 1688), Soteb (cote 2061), Vinci Energies (cote 2065).

fabricant des équipements (cotes 1976, 1985, 2061, 2236, 2327, 1998, 2058, 2066, 2280, 2416, 2034 VC-2208 VNC, 2268, 2264, 4296 VC-5160 VNC, 4297 VC-5161 VNC, 2026 VC-5165 VNC et 4307).

25. Le chiffre d'affaires réalisé par Schneider Electric France en 2015 grâce à la vente de pièces détachées d'équipements de distribution HTA et BT était de [6-20] millions d'euros, décomposé comme suit :
- [5-15] millions pour les pièces de rechange d'équipements de distribution HTA ;
 - [1-5] millions pour les pièces de rechange d'équipements de distribution BT (cote 2476 VC-5189 VNC).

C. L'ENTREPRISE MISE EN CAUSE

26. Schneider Electric SE, Schneider Electric France SAS et Transfo Services SAS (ci-après « Schneider Electric ») sont collectivement mises en cause.

D. LES COMPORTEMENTS CONSTATÉS

1. LE REFUS DE SCHNEIDER ELECTRIC DE CÉDER À DES TIERS MAINTENEURS CERTAINES PIÈCES DE RECHANGE SANS LA PRESTATION DE MAINTENANCE ASSOCIÉE

27. Schneider Electric opère une distinction entre les pièces de rechange qui peuvent être librement cédées aux mainteneurs tiers et celles qui ne sont cédées que pour être installées par ses propres équipes. Pour chaque produit, Schneider Electric édite un document intitulé « politique adaptation rechange » (PAR), transmis au client, qui indique (i) ce qu'il est possible d'adapter sur le produit et (ii) qui a la capacité d'intervenir (le client ou le service après-vente de Schneider Electric) (cotes 136, 1688 et 1689). Lorsque la PAR indique que certaines opérations de maintenance doivent être réalisées par ses soins, Schneider Electric dit systématiquement refuser de vendre, seules, les pièces de rechange nécessaires, quel que soit le tiers qui les lui demande (cote 1692).
28. En 2015, 2495 des 6833 pièces de rechange de Schneider Electric ont été concernées par cette restriction. Leur vente a généré la même année un chiffre d'affaires de [1-10] millions d'euros (cote 4497). Le chiffre d'affaires correspondant aux opérations de maintenance associée à ces 2495 pièces s'élevait à [1-10] millions d'euros (cote 2476 VC-5189 VNC).
29. Les pièces de rechange concernées sont celles destinées aux opérations de maintenance de niveau 4 (cotes 1441 VC-5179 VNC et 1964), sauf certaines qui peuvent être vendues seules, comme le montre la liste des pièces de rechange destinées à des cellules HTA des gammes SM6 et VM6 (cotes 136 et 137).
30. Ont été versés au dossier de nombreux exemples de refus de vente de certaines pièces de rechange sans la prestation de maintenance associée (cotes 2440 VC-5188 VNC, 1443 VC-5180 VNC, 1437 VC-5177 VNC, 1438 VC-5178 VNC, 1441 VC-5179 VNC, 1448 VC-5182 VNC, 1459 VC-5183 VNC, 1446 VC-5181 VNC, 1782 VC-5132 VNC et 2434 VC-5187 VNC).

2. DES POLITIQUES DE VENTE DE PIÈCES DE RECHANGE VARIABLES SELON LES CONSTRUCTEURS ET LE TYPE D'ÉQUIPEMENTS

31. Les politiques de vente de pièces de rechange sur des équipements électriques HTA et BT sont variables selon les constructeurs et les types d'équipements.
32. Ainsi, GE Alstom, positionné essentiellement sur des équipements BT, affirme ne pas suivre de processus particulier pour la vente de pièces de rechange (cotes 2412 et 4297 VC-5161 VNC).
33. Siemens, qui réalise en France un chiffre d'affaires pour la maintenance près de 10 fois inférieur à celui de Schneider Electric (cotes 4305 et 4306), ne restreint pas l'accès des tiers mainteneurs aux pièces de rechange des équipements de sa marque. Il répond, sur la même base tarifaire, à la totalité des demandes qui lui sont adressées (cote 4437).
34. ABB, lorsqu'il considère que la réalisation d'opérations de maintenance peut affecter la sécurité des biens et des personnes, vend les pièces de rechange à d'autres mainteneurs sous réserve que ceux-ci reçoivent une formation spécifique délivrée par ses usines (cotes 2027 VC-5166 VNC et 4329 VC-5170 VNC). ABB indique avoir ainsi développé sur le territoire français « *une politique de partenariat avec des entreprises locales* » (cote 2026 VC-5165 VNC), sélectionnées « *en fonction de ses besoins, sur la base de deux critères principaux : proximité aux clients d'ABB et compétences techniques de manière à s'assurer qu'ils soient en mesure de satisfaire aux strictes exigences de sécurité d'ABB* » (cote 4328 VC-5169 VNC). Cela « *s'inscrit dans une logique d'intervention rapide afin d'apporter une réponse adaptée aux besoins des clients mais aussi afin d'assurer une bonne et correcte fonctionnalité du produit* » (cote 4328 VC-5169 VNC). Ces partenaires agissent pour le compte d'ABB (cote 4329 VC-5170 VNC). Les formations sont proposées gratuitement aux partenaires et les attestations de formation sont valables environ trois ans (cote 4330 VC-5171 VNC). Par ailleurs, ABB met à disposition de ses partenaires les outils correspondants et les forme à leur utilisation (cote 2028 VC-5167 VNC).

3. JUSTIFICATION APPORTÉE PAR SCHNEIDER ELECTRIC

35. Selon Schneider Electric, quatre arguments justifient sa politique restrictive en matière de vente de pièces de rechange.

a) La sécurité des biens et des personnes

36. Selon Schneider Electric, les pièces qui dépassent un certain degré de « criticité » (définie comme le produit de la probabilité d'occurrence d'un accident par la gravité de ses conséquences) pour la sécurité des biens et des personnes ne peuvent être vendues qu'avec une prestation de mise en œuvre par les techniciens de Schneider Electric, dans la mesure où elles supposent une connaissance approfondie des produits, équipements et outils de la marque.
37. Schneider Electric ajoute avoir mis en place « *un service technique doté d'un personnel faisant l'objet de formations poussées, suivies, régulièrement actualisées grâce aux retours d'expérience et dûment contrôlées par Schneider Electric* ». Schneider Electric précise que les prestations de maintenance en cause « *concernent d'importantes installations industrielles et tertiaires (...), dont certaines requièrent une attention très particulière (établissements de santé)* » et qu'« *une intervention mal réalisée sur des équipements*

sensibles peut provoquer une interruption de fonctionnement, voire dans les cas les plus extrêmes un risque de départ d'incendie » (cote 138 VC-4795 VNC).

b) La préservation de son image de marque

38. Schneider Electric soutient également que sa politique de cession des pièces de rechange *« vise à garantir le bon fonctionnement de [ses] appareils et donc la sécurité des biens et des personnes, et partant, la réputation du constructeur dont la responsabilité est de s'assurer de la maîtrise des risques liés à la diffusion de ses équipements et de leur bon fonctionnement dans le temps »* (cote 1469 VC-4806 VNC).
39. Schneider Electric ajoute que *« l'expérience montre que systématiquement, en cas d'incident, le constructeur est toujours mis en cause »* et que les incidents peuvent avoir un impact négatif sur son image de marque (cote 1690 VC-4773 VNC). Schneider Electric indique être très souvent amené à traiter de litiges dans lesquels sa responsabilité est recherchée en qualité de fabricant, sur les fondements de la responsabilité du fait des produits défectueux, de garantie légale contre les vices cachés, de responsabilité délictuelle ou de responsabilité pénale, même s'il n'existe pas de lien direct avec l'utilisateur des produits, dès lors qu'un produit de marque Schneider Electric peut être associé directement ou indirectement à un sinistre. Selon Schneider Electric, *« l'exposition de Schneider Electric est d'autant plus marquée [qu'il commercialise] des produits assurant la protection des biens et des personnes qui peuvent être mises en œuvre dans des environnements critiques »* (cote 2481 VC-4989 VNC).

c) La protection de son savoir-faire

40. Selon Schneider Electric, les restrictions dont est assortie la vente de certaines pièces répondent également à la préoccupation de protéger son savoir-faire. Il souligne en effet que *« la nature des interventions approfondies requièrent la mise en oeuvre d'un savoir-faire spécifique lié à la conception et à la réalisation de certains de ses équipements, [qu'il] ne veut pas voir arriver entre les mains de ses concurrents »* (cote 1690 VC-4773 VNC).
41. La maintenance approfondie de certains équipements nécessiterait *« des compétences spécifiques et l'utilisation de procédures et d'outils techniques spécialisés développés par le groupe Schneider Electric à partir de données techniques de fabrication et de [son] retour d'expérience du comportement des équipements sur site »* (cote 1468).

d) Le maintien en compétence de ses techniciens

42. Schneider Electric indique consacrer une part importante de son chiffre d'affaires au maintien en compétence de ses techniciens et souligne à cet égard disposer de deux centres de formation. Il ajoute qu'il est fondamental que l'apprentissage théorique soit suivi d'une pratique régulière afin de maintenir un bon niveau de compétence (cote 1691 VC-4774 VNC).

II. L'évaluation préliminaire

43. En application du I de l'article L. 464-2 et de l'article R. 464-2 du code de commerce, les services d'instruction ont exprimé des préoccupations de concurrence dans une note d'évaluation préliminaire qui a été transmise à Schneider Electric et au commissaire du Gouvernement le 18 avril 2017.

A. L'APPLICABILITÉ DU DROIT DE L'UNION EUROPÉENNE

44. L'article 102 du TFUE interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché intérieur ou dans une partie substantielle de celui-ci.
45. Conformément à la jurisprudence constante des juridictions européennes, et à la lumière de la communication de la Commission européenne relative à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité CE (devenus les articles 101 et 102 du TFUE), trois éléments cumulatifs doivent être réunis pour que des pratiques soient susceptibles d'affecter sensiblement le commerce entre États membres (pages 81 à 96 de la communication) : l'existence d'échanges, à tout le moins potentiels, entre États membres portant sur les services en cause (i), l'existence de pratiques susceptibles d'affecter ces échanges (ii) et le caractère sensible de cette possible affectation (iii).
46. La circonstance que des ententes ou abus de position dominante ne soient commis que sur le territoire d'un seul État membre ne fait pas obstacle à ce que les deux premières conditions soient remplies. À cet égard, la Cour de cassation a jugé, dans un arrêt du 31 janvier 2012, que les termes « *susceptibles d'affecter* » énoncés par les articles 101 et 102 TFUE « *supposent que l'accord ou la pratique abusive en cause permette, sur la base d'un ensemble d'éléments objectifs de droit ou de fait, d'envisager avec un degré de probabilité suffisant qu'il puisse exercer une influence directe ou indirecte, actuelle ou potentielle, sur les courants d'échanges entre États membres, sans que soit exigée la constatation d'un effet réalisé sur le commerce intracommunautaire* » (Cass. com., 31 janvier 2012, *Orange Caraïbe e.a.*, n° 10-25.772, page 6). En outre, le Tribunal, dans un arrêt du 14 décembre 2006, *Raiffeisen Zentralbank Österreich e.a./Commission* a jugé « *qu'il existe, à tout le moins, une forte présomption qu'une pratique restrictive de la concurrence appliquée à l'ensemble du territoire d'un État membre soit susceptible de contribuer au cloisonnement des marchés et d'affecter les échanges intracommunautaires* » (T-259/02 à T-264/02 et T-271/02, Rec. p. II-5169, point 181).
47. S'agissant du troisième élément, les lignes directrices précitées précisent au paragraphe 44 que « *le critère de l'affectation du commerce intègre un élément quantitatif qui limite l'applicabilité du droit communautaire aux accords et pratiques qui sont susceptibles d'avoir des effets d'une certaine ampleur. Les accords et pratiques échappent à l'interdiction énoncée aux articles 81 et 82 [devenus les articles 101 et 102 du TFUE] lorsqu'ils n'affectent le marché que d'une manière insignifiante, compte tenu de la faible position qu'occupent les entreprises intéressées sur le marché des produits en cause. Le caractère sensible peut être évalué notamment par rapport à la position et à l'importance des parties sur le marché des produits en cause* ».

48. En l'espèce, les pratiques mises en oeuvre par Schneider Electric, l'un des principaux fabricants d'équipements de distribution électrique en Europe, couvrent l'ensemble du territoire national (cotes 4496 et 4497) et sont de nature à rendre plus difficile aux concurrents d'autres États membres la pénétration du marché français de la maintenance.
49. Il ressort de ce qui précède que les pratiques en cause sont susceptibles d'affecter sensiblement le commerce intracommunautaire et d'être qualifiées au regard de l'article 102 du TFUE.

B. LES MARCHÉS CONCERNÉS

1. LES MARCHÉS PRIMAIRES DE LA FOURNITURE D'ÉQUIPEMENTS DE DISTRIBUTION ÉLECTRIQUE HTA ET BT

50. Il existe plusieurs types d'équipements de distribution. Il est tout d'abord possible de les regrouper par fonctions au sein de chaque niveau de tension (cote 1687) : les équipements dynamiques (équipements de comptage et de coupure, transformateurs, moteurs) et les liaisons (câbles) (cotes 1526 et 1687).
51. Ensuite, les équipements sont d'autant plus complexes et imposants que l'on monte en tension (cote 1688). Les équipements HTA se distinguent ainsi des équipements BT par leur complexité, leur taille et leur niveau d'échauffement. En outre, le niveau d'habilitation des techniciens n'est pas le même dans la mesure où le niveau de dangerosité diffère (cote 2420).
52. La pratique décisionnelle européenne⁸ et nationale⁹, tout en laissant ouverte la délimitation précise du marché, a identifié six segments de marché dans le secteur de la fabrication d'équipements de transport et de distribution d'énergie :
- les produits haute tension (utilisés dans les réseaux de transport opérant à des tensions situées entre 52 kV et 800 kV) ;
 - les produits moyenne tension (utilisés dans les réseaux de distribution opérant à des tensions situées entre 5 kV et 52 kV) ;
 - les transformateurs de puissance, de distribution et de traction ;
 - les systèmes de transport et de distribution (services d'intégration et d'ingénierie consistant à intégrer plusieurs composants pour livrer une installation complète) ;
 - les services de transport et de distribution (tels que les services de gestion des biens et de planification des réseaux) ;
 - les systèmes d'automatisation et d'information dans le domaine de l'énergie.

⁸ Décisions de la Commission européenne COMP/M.5755, Schneider Electric / Areva T&D du 26 mars 2010 (paragraphe 8) et COMP/M.3296, Areva / Alstom T&D, 19 décembre 2003 (paragraphe 11).

⁹ Décisions de l'Autorité de la concurrence n° 11-DCC-209 du 27 décembre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif par la société Schneider Electric d'actifs de la société Alstom Grid SAS (paragraphe 6) et n° 10-DCC-100 du 23 août 2010 relative à la prise de contrôle conjoint de la société JST Transformateurs SAS par le groupe Siparex (paragraphe 8).

53. Dans sa décision n° [11-DCC-209](#) du 27 décembre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif par la société Schneider Electric d'actifs de la société Alstom Grid SAS, l'Autorité a relevé l'existence d'un marché des produits utilisés dans les réseaux moyenne tension, recouvrant une grande variété de produits, notamment utilisés pour les branchements, mesures, commandes sur ce type de réseaux. Elle a en outre observé que la pratique décisionnelle avait pu envisager une segmentation du marché des produits moyenne tension par type de produits (paragraphe 8).
54. A cet égard, la Commission européenne a identifié, au sein des produits moyenne tension, différents types de produits : interrupteurs et branchements moyenne tension, appareils de mesure, de contrôle et de protection incluant les commutateurs moyenne tension, les disjoncteurs, les sectionneurs, les parafoudres, les contacteurs, les transformateurs de distribution, etc. Elle n'a cependant pas conclu quant à la nécessité de définir des marchés distincts pour chacun d'entre eux (décision COMP/M.3296, Areva / Alstom T&D, 19 décembre 2003, paragraphe 11).
55. Il ne peut ainsi être exclu qu'il existe en l'espèce un marché de la fourniture des équipements de distribution électrique moyenne tension, ou HTA. En outre, à ce stade et par analogie, un marché de la fourniture des équipements de distribution électrique BT semble pouvoir être défini.
56. Du point de vue géographique, il ressort de la pratique décisionnelle en matière de contrôle des concentrations¹⁰ que les marchés de produits HTA sont susceptibles d'avoir une dimension européenne.

2. LES MARCHÉS SECONDAIRES CORRESPONDANTS

57. Il ressort de la jurisprudence que « *le marché des pièces de rechange pour les produits primaires d'une certaine enseigne peut ne pas constituer un marché pertinent séparé dans deux hypothèses :*
- *premièrement, dans le cas où le consommateur peut se tourner vers des pièces de rechange fabriquées par un autre producteur ;*
 - *deuxièmement, dans le cas où le consommateur peut se tourner vers un autre produit primaire afin d'éviter une augmentation de prix sur le marché des pièces de rechange »¹¹.*

a) Des marchés secondaires distincts des marchés primaires

58. Marchés primaire et secondaire peuvent être distincts ou ne former qu'un seul marché de système. Un marché de système existe lorsque les clients perçoivent produits primaires et secondaires comme étroitement liés et pratiquent des choix d'achat informés, intégrant et anticipant la complémentarité des deux produits. Pour déterminer si marchés primaire et

¹⁰ Décisions de la Commission européenne COMP/M.5755 précitée (paragraphe 32), COMP/M.3296 (paragraphe 17) et COMP/M.3653 (paragraphe 82).

¹¹ Arrêt du Tribunal du 15 décembre 2010 précité, paragraphe 79 ; voir aussi DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses, décembre 2005, paragraphes 248 et 249.

secondaire sont étroitement liés, il convient de rechercher la réalisation des quatre critères suivants, définis par la Commission européenne dans sa décision Pelikan/Kyocera du 22 septembre 1995 (voir à cet égard la décision de l'Autorité n° [16-D-29](#) du 19 décembre 2016 relatives à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'après-vente des appareils de reprographie, paragraphe 18) : i) les clients peuvent faire un choix éclairé incluant les coûts qu'ils subiront dans le futur ; ii) les clients feront vraisemblablement un tel choix ; iii) un nombre suffisant de clients adapteront leur comportement d'achat sur le marché primaire en cas de hausse de prix ou de dégradation de la qualité sur le marché secondaire ; iv) cette adaptation se fera dans un délai raisonnable (décision Pelikan/Kyocera, paragraphe 61).

59. Dans sa décision n° 16-D-29 précitée, l'Autorité a constaté que, compte tenu de l'importance du prix de la maintenance des copieurs sur toute la durée de leur utilisation rapportée à celui de l'achat des appareils (entre 1,5 fois selon la requérante et 1,8 fois selon Xerox) et du fait que l'offre de maintenance était systématiquement proposée en même temps que l'appareil, les entreprises clientes se déterminaient dans leur choix d'investissement en considération du prix de l'appareil associé au coût global de la maintenance. Elle a en outre considéré, du fait du caractère très concurrentiel du secteur et de la durée d'utilisation normale d'un copieur multifonctions (trois à cinq ans), que le nombre de clients potentiels sur le marché primaire pouvait à tout moment être suffisamment important et fluide pour réguler le marché secondaire et qu'ainsi, en cas de hausse du prix des produits secondaires d'une marque donnée, les clients seraient incités à se tourner vers un autre fournisseur.
60. En l'espèce, en premier lieu, les coûts de maintenance sur la durée de vie des équipements n'apparaissent pas particulièrement significatifs au regard du prix des équipements. En effet, les coûts moyens de maintenance des équipements de distribution électrique HTA et BT représentent concrètement chaque année une part très faible du prix de l'équipement, inférieure à 1 % selon Schneider Electric (cotes 2477 et 2478). Schneider Electric souligne sur ce point, tant pour les équipements de distribution HTA que pour les équipements de distribution BT, que la majorité des utilisateurs ne pratiquent pas de maintenance préventive ou ont « *une politique de maintenance « opportuniste » (c'est-à-dire ponctuelle) ou uniquement d'entretien courant* » (cotes 2477 et 2478). La plupart des clients choisissent ainsi de recourir à une maintenance corrective. Leurs besoins de maintenance et de pièces de rechange étant alors par essence irréguliers, les clients ne sont pas en mesure de déterminer précisément le coût global de l'équipement au moment de l'achat (c'est-à-dire le prix d'achat auquel s'ajoutera éventuellement le coût des pièces de rechange et de la maintenance sur la durée de vie de l'équipement).
61. En second lieu, Schneider Electric a indiqué que la durée de vie moyenne de certains équipements HTA et BT étaient de 20 à 30 ans (cotes 2477 et 2478). Cette durée relativement longue est de nature à réduire les comportements de report sur le marché primaire. Ainsi, en cas de hausse du prix des produits secondaires de marque Schneider Electric, les clients ne pourraient vraisemblablement pas, dans un délai raisonnable, adapter leur comportement d'achat sur le marché primaire en cas de hausse de prix ou de dégradation de la qualité sur le marché secondaire.
62. Au vu de ce qui précède, marchés primaires et marchés secondaires sont donc susceptibles d'être distincts.

b) Des marchés de fourniture de pièces destinées aux équipements primaires de marque Schneider Electric

63. Selon une jurisprudence constante, il existe plusieurs marchés secondaires, correspondants chacun à la fourniture de pièces de rechange d'une marque donnée, s'il n'existe pas un degré suffisant de substituabilité des pièces de rechange fabriquées par les différents producteurs¹².
64. Il est constaté que les opérations de maintenance approfondie sur des équipements électriques nécessitent souvent des pièces de rechange dont la fourniture est contrôlée par le fabricant du produit primaire¹³. Ainsi, de manière générale, les pièces de rechange nécessaires à la réalisation d'opérations de maintenance approfondie sur des équipements électriques des différentes marques sont peu interchangeables.
65. Plus précisément, s'agissant de Schneider Electric, il ressort des pièces du dossier que « *la plupart des pièces détachées utilisées pour la maintenance des équipements fabriqués par Schneider Electric sont fabriquées par les usines de Schneider Electric [et] certains composants (fusibles et batteries) sont fabriqués par des fournisseurs extérieurs spécialisés* » (cotes 1689 et 1690 VC-4772 VNC). Schneider Electric a également précisé : « *Nous confirmons que certaines pièces de rechange de marque Schneider Electric sont fabriquées par des tiers, à notre demande et sur respect d'un cahier des charges (sous-traitance industrielle). [...] Schneider Electric en est systématiquement le donneur d'ordre.* » (cote 2480 VC-5190 VNC)
66. Ainsi, Schneider Electric contrôle la fourniture de nombreuses pièces, non-génériques, qui sont nécessaires à la réalisation de certaines opérations de maintenance approfondie, qu'il les produise lui-même ou qu'il ait signé des contrats de sous-traitance pour leur fabrication. Il apparaît ainsi que les mainteneurs tiers qui souhaitent réaliser des opérations de maintenance approfondie sur des équipements de marque Schneider Electric sont tenus *de facto* de s'approvisionner en pièces de rechange auprès de Schneider Electric.
67. Au vu de ce qui précède, il existe des marchés de la fourniture de pièces de rechange destinés aux équipements de distribution électrique HTA d'une part, BT d'autre part, de marque Schneider Electric.
68. Ces pièces étant destinées aux équipements vendus sur des marchés susceptibles de revêtir une dimension européenne, les marchés secondaires correspondants pour leur fourniture sont susceptibles de revêtir la même dimension géographique.

c) Des marchés de prestations de maintenance approfondie des équipements primaires de marque Schneider Electric

69. La maintenance des équipements de distribution électrique HTA et BT de marque Schneider Electric nécessite souvent des pièces de rechange dont Schneider Electric contrôle la fourniture. Or, sur l'ensemble du territoire national, Schneider Electric refuse de vendre seules un nombre significatif de pièces de rechange nécessaires à la réalisation des opérations de maintenance et de mettre à disposition les outils correspondants. Sans accès à ces pièces de rechange, les mainteneurs tiers ne sont pas en mesure de réaliser eux-

¹² Arrêt du Tribunal du 15 décembre 2010, CEAHR contre Commission, T-427-08, paragraphe 84.

¹³ Voir paragraphe 24.

mêmes l'ensemble des opérations de maintenance approfondie des équipements de distribution électrique HTA et BT de marque Schneider Electric. La substituabilité entre les services des différents mainteneurs s'en trouve limitée.

70. Il n'est donc pas exclu qu'un marché secondaire pour les prestations de maintenance approfondie des équipements de distribution électrique HTA et BT de marque Schneider Electric, distinct de ceux de marques concurrentes, puisse être identifié.
71. Sur le plan de la délimitation géographique du marché, comme indiqué ci-avant, les mainteneurs proposent, selon leur profil, leurs services sur l'ensemble du territoire ou, lorsqu'il s'agit de TPE, au niveau local. En outre, la proximité du mainteneur est importante pour le client.
72. Les marchés revêtent néanmoins les mêmes caractéristiques en termes de normalisation et réglementation sur l'ensemble du territoire national. En effet, plusieurs normes ou textes français s'appliquent dans le domaine de la maintenance des équipements électriques, tels que :
 - le décret n° 2010-1016 du 30 août 2010 relatif aux obligations de l'employeur pour l'utilisation des installations électriques des lieux de travail, qui insère dans le code du travail des dispositions relatives à la vérification des installations électriques ;
 - la norme NF C 18-510 relative aux opérations sur les ouvrages et installations électriques et dans un environnement électrique et à la prévention du risque électrique ;
 - la norme NF C 15-100 relative aux installations électriques à basse tension, la norme NF C 13-200 relative aux installations électriques à haute tension ;
 - la norme NF C 13-100 relative aux postes de livraison alimentés par un réseau public de distribution HTA (jusqu'à 33 kV) ;
 - la circulaire DHOS/E4 relative aux conditions techniques d'alimentation électrique des établissements de santé publics et privés (cotes 136, 1688 et 1964).
73. Par ailleurs, ainsi que rappelé *supra*, les pratiques de vente liée de Schneider Electric s'appliquent de façon indifférenciée sur l'ensemble du territoire national, quel que soit le marché local en cause.
74. Dans ces conditions, il existe des marchés des prestations de maintenance approfondie des équipements de distribution électrique HTA et BT de marque Schneider Electric, susceptibles d'être de dimension nationale.

C. LA POSITION DE SCHNEIDER ELECTRIC SUR LES MARCHÉS SECONDAIRES DE LA FOURNITURE DES PIÈCES DE RECHANGE DESTINÉES AUX ÉQUIPEMENTS PRIMAIRES DE SA MARQUE

75. Comme indiqué *supra*, Schneider Electric contrôle la fourniture de nombreuses pièces nécessaires à la réalisation d'opérations de maintenance approfondie sur des équipements de distribution HTA et BT de sa marque, qu'il les produise lui-même ou qu'il ait signé des contrats de sous-traitance pour leur fabrication. Il apparaît ainsi que les mainteneurs tiers qui souhaitent réaliser des opérations de maintenance approfondie sur des équipements de marque Schneider Electric sont *de facto* tenus de s'approvisionner en pièces de rechange auprès de Schneider Electric.

76. Même si le recours à des pièces fabriquées par d'autres fabricants que Schneider Electric s'avérait possible, il resterait peu probable. Il ressort en effet des pièces du dossier que le recours à des pièces « constructeur » peut être considéré comme techniquement plus pérenne (cote 2269) ou permettant d'assurer la qualité et la compatibilité des pièces avec l'ensemble technique dans lequel elles sont intégrées (cote 2328).
77. Il ressort de ce qui précède que Schneider Electric est susceptible de détenir une position dominante sur les marchés secondaires de la fourniture des pièces de rechange nécessaires à la réalisation de prestations de maintenance approfondie sur des équipements primaires de sa marque.

D. LES PRÉOCCUPATIONS DE CONCURRENCE

78. Selon la jurisprudence, le fait pour une entreprise détenant une position dominante sur un marché donné de se réserver, sans nécessité objective, une activité auxiliaire qui pourrait aussi être exercée par une entreprise tierce sur un marché voisin, mais distinct, peut constituer un abus au sens de l'article 102 TFUE¹⁴.
79. L'entreprise dominante peut se défendre d'une telle pratique en démontrant qu'elle est objectivement justifiée. Elle doit à cet égard démontrer que l'objectif recherché nécessite la mise en œuvre de la pratique concernée et qu'il n'existe pas de moyen aussi efficace mais moins restrictif de concurrence d'y parvenir¹⁵.
80. Au cas d'espèce, les pièces de rechange destinées aux équipements de distribution électrique HTA et BT de marque Schneider Electric et les services de maintenance approfondie de ces équipements sont susceptibles de relever de marchés différents (voir *supra*) et d'être fournis de manière indépendante, comme des produits distincts.
81. Il n'est pas exclu que Schneider Electric puisse détenir une position dominante sur le marché secondaire de la fourniture des pièces de rechange nécessaires à la réalisation de prestations de maintenance approfondie sur des équipements primaires de sa marque.
82. Or, la « politique adaptation rechange », par laquelle Schneider Electric refuse de vendre les pièces nécessaires à certaines opérations de maintenance des équipements de distribution HTA et BT sans la prestation de maintenance correspondante, peut empêcher les mainteneurs tiers de réaliser eux-mêmes les prestations de maintenance concernées.
83. Il apparaît en outre que les arguments invoqués par Schneider Electric, relatifs à la sécurité des biens et des personnes et à la préservation de son modèle économique (construit autour de son image de marque, de son savoir-faire et de la compétence de ses techniciens) ne nécessitent pas la mise en œuvre d'une telle politique, restrictive pour l'activité des tiers mainteneurs.

¹⁴ Arrêt de la Cour (cinquième chambre) du 3 octobre 1985, SA Centre belge d'études de marché - télémarketing (CBEM) contre SA Compagnie luxembourgeoise de télédiffusion (CLT) et SA Information publicité Benelux (IPB), 311/84, paragraphe 27 ; Arrêt du Tribunal (deuxième chambre) du 6 octobre 1994, Tetra Pak International SA/Commission, T-83/91, paragraphe 115 ; Arrêt de la Cour (cinquième chambre) du 14 novembre 1996, Tetra Pak International SA/Commission, C-333/94 P, paragraphes 24 et suiv. ; Arrêt du Tribunal (troisième chambre) du 7 octobre 1999, Irish Sugar plc/Commission, T-228/97, paragraphe 167.

¹⁵ Décision du Conseil de la concurrence n° [06-D-18](#) du 28 juin 2006 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la publicité cinématographique, paragraphe 244.

84. Les pratiques mises en œuvre par Schneider Electric sur les marchés de la fourniture des pièces de rechange destinées aux équipements de distribution électrique HTA et BT de marque Schneider Electric sont donc susceptibles de porter atteinte à la concurrence sur les marchés des prestations de maintenance approfondie de ces équipements.

III. La mise en œuvre de la procédure d'engagements

85. Après avoir reçu l'évaluation préliminaire, Schneider Electric a transmis aux services d'instruction de l'Autorité, le 30 mai 2017, une proposition d'engagements afin de répondre aux préoccupations de concurrence exposées.

A. LES ENGAGEMENTS PROPOSÉS PAR SCHNEIDER ELECTRIC LE 30 MAI 2017

86. Schneider Electric a proposé d'autoriser la commercialisation d'un nombre significatif de pièces de rechange dont il réservait jusqu'ici l'installation à ses propres techniciens, à condition que les tiers mainteneurs souhaitant assurer la pose de ces pièces se soumettent à une obligation de formation, le niveau d'expertise et de sécurité visé correspondant à celui que Schneider Electric impose à ses propres techniciens.

1. FORMATION PROPOSÉE, PRÉREQUIS ET OBLIGATIONS IMPOSÉS À L'ENTREPRISE TIERCE ET SES TECHNICIENS

87. Plusieurs modules de formation seront proposés, en fonction des gammes de pièces concernées et des fonctions de ces pièces dans l'architecture de distribution électrique. La formation proposée pourrait ainsi se décliner en six modules d'une durée de 1,5 à 3 jours. Le tarif des modules serait compris entre 900 et 1790 euros HT. A l'issue de la formation, un test viendra sanctionner les acquis des techniciens concernés et une attestation, valable trois ans et renouvelable, sera délivrée à l'entreprise qui les emploie.
88. Tout tiers mainteneur pourra accéder à cette formation, sous réserve de remplir les conditions cumulatives suivantes :

- prérequis pour l'entreprise : niveaux de certification et de qualification du chargé de travaux ; signature d'une charte des droits et des devoirs portant notamment obligation pour l'entreprise d'assurer les services de réparation dans les meilleures conditions de qualité et de sécurité, de faire assurer le remplacement des pièces concernées par les seuls salariés formés par Schneider Electric, de faire assurer à ses salariés formés un nombre minimum d'interventions (une intervention tous les six mois par module de formation) et d'envoyer à Schneider Electric des procès-verbaux d'intervention permettant de justifier du nombre d'interventions effectuées et d'assurer le contrôle des dates de garantie constructeur ;
- prérequis pour les techniciens de l'entreprise : diplôme de type bac électrotechnique ; expérience de deux ans dans le domaine de l'électronique et des services de maintenance sur les équipements électriques HTA et BT ; détention des

habilitations électriques (H2B2) en adéquation avec les différents modules de formation.

89. Les outils spécifiques nécessaires à la mise en œuvre des pièces des modules devraient être achetés préalablement à la formation, à des tarifs compris entre 18 et 1556 euros HT.

2. PIÈCES DE RECHANGE CONCERNÉES ET PRINCIPE DE TARIFICATION

90. Schneider Electric indique que les pièces de rechange concernées par la proposition d'engagements sont des pièces de rechange de niveau 4.
91. Certaines pièces de niveau 4 sont toutefois exclues de ce périmètre. Il s'agit notamment :
- des pièces entrant en phase d'obsolescence en 2018 et, de manière générale, en année n, les pièces entrant en phase d'obsolescence au cours de l'année n+1 ;
 - des pièces permettant d'ajouter des fonctions à un équipement existant ;
 - de certaines pièces spécifiques qui ne sont pas installées par Schneider Electric en France.
92. Les pièces de rechange couvertes par la proposition d'engagements de Schneider Electric seront vendues à des prix « *cohérents* » avec ceux qu'il pratique pour les pièces de rechange vendues sans mise en œuvre obligatoire, et qui ne seront pas de nature à engendrer d'effet d'éviction à l'égard des tiers mainteneurs en matière de services de maintenance destinés aux clients finals.

3. DURÉE ET MODALITÉS DE SUIVI DES ENGAGEMENTS

93. Schneider Electric propose de s'engager pour une durée de cinq ans à compter de la date de notification de la décision de l'Autorité. Il adressera en outre à l'Autorité un rapport annuel de suivi, un mois avant la date anniversaire de la décision rendant les engagements obligatoires. Celui-ci fera état des conditions générales de vente proposées par Schneider Electric pour l'achat des pièces de rechange couvertes par le périmètre des engagements.

B. LES OBSERVATIONS RECUEILLIES LORS DU TEST DE MARCHÉ

Dans le cadre de la présente procédure, le test de marché a été conduit entre le 21 juin 2017 et le 24 juillet 2017. L'Autorité a reçu des observations de la part d'un tiers intéressé (SHB Electric). Les observations de la DGCCRF ont été reçues le 18 septembre 2017.

94. Pour ce qui concerne les observations de la DGCCRF, cette dernière a relevé que le principe d'une formation préalable à la réalisation d'opérations techniques a été admis par le Conseil de la concurrence, dans sa décision n° [07-D-31](#) du 9 octobre 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Automobiles Citroën. Elle souligne que la formation devrait « *avoir pour finalité de dispenser des connaissances et savoir-faire spécifiques à la mise en œuvre des pièces Schneider Electric permettant aux tiers mainteneurs de proposer des services sûrs et de qualité, et en aucun cas de contrôler l'activité de ces derniers* » et relève à cet égard des points de vigilance relatifs aux obligations que Schneider Electric entend imposer aux entreprises tierces.

95. Elle estime ainsi qu'imposer une intervention tous les six mois par module de formation et par technicien formé « *ne paraît pas être une condition acceptable* ». Selon elle, une telle condition ne pourrait être exigée par les tiers mainteneurs que pour leurs propres techniciens au titre des recommandations de la norme NFC 18-510 (relative aux opérations sur les ouvrages et installations électriques et dans un environnement électrique et à la prévention du risque électrique). Elle ajoute que l'exigence de transmission des procès-verbaux d'intervention, afin de vérifier le respect de cette fréquence minimale d'intervention, permettrait notamment à Schneider Electric d'obtenir des informations sur les clients des tiers mainteneurs avec lesquels elle est en concurrence directe sur le marché de la maintenance des équipements de distribution électrique de sa marque. Cette exigence serait de nature à conférer à Schneider Electric un avantage concurrentiel non justifié par rapport aux tiers mainteneurs.
96. En outre, la DGCCRF a indiqué qu'il convenait de définir un principe de tarification pour les formations et les outils nécessaires à la mise en œuvre des pièces.
97. Pour ce qui concerne les observations de SHB Electric, cette dernière a souligné que son activité de maintenance concerne essentiellement des équipements obsolètes et a déploré l'exclusion des pièces correspondantes du périmètre des engagements de Schneider Electric.
98. En outre, SHB Electric a observé qu'en retirant du périmètre des engagements, pour l'année n, les pièces entrant en phase d'obsolescence au cours de l'année n+1, Schneider Electric se réservait de fait une année où il serait seul en mesure de réaliser les opérations de maintenance correspondantes, ce qui n'apparaît pas justifié.

C. LES ENGAGEMENTS PROPOSÉS PAR SCHNEIDER ELECTRIC LE 2 OCTOBRE 2017

99. Après avoir pris connaissance des résultats du test de marché, Schneider Electric a communiqué aux services d'instruction, le 2 octobre 2017, une nouvelle version de ses engagements, qui a été débattue lors de la séance du 5 octobre 2017.
100. Une dernière version des engagements, modifiée afin de tenir compte des discussions intervenues en séance, a ensuite été transmise à l'Autorité le 10 octobre 2017. Elle est annexée à la présente décision.
101. Les modifications et ajouts apportés aux premiers engagements proposés par Schneider Electric seront présentés ci-après.

1. PRINCIPE DE TARIFICATION DES FORMATIONS ET DES OUTILS NÉCESSAIRES À LEUR MISE EN ŒUVRE

102. Schneider Electric propose de définir un principe de tarification pour les formations, le renouvellement des attestations de formation et les outils nécessaires à la mise en œuvre des pièces. Le principe retenu est celui de non-excessivité. En particulier, Schneider Electric s'engage à s'assurer que les prix proposés ne soient pas de nature à engendrer d'effet d'éviction à l'égard des tiers mainteneurs en matière de services de maintenance destinés au client final. Schneider Electric annexe à sa proposition les prix indicatifs qui avaient été publiés dans le cadre du test de marché, sans faire l'objet d'observations de tiers.

2. PRÉREQUIS ET OBLIGATIONS IMPOSÉS À L'ENTREPRISE TIERCE ET SES TECHNICIENS

103. Dans les observations qu'il a produites le 2 octobre, concomitamment à l'envoi de sa nouvelle proposition, Schneider Electric propose de mettre en place un portail dédié aux tiers mainteneurs et accessible uniquement à un tiers indépendant, afin de permettre la vérification de la fréquence des interventions de chaque technicien formé, tout en permettant de préserver la confidentialité des informations commerciales relatives aux tiers mainteneurs, au lieu des interventions et au nom des clients, et d'assurer la traçabilité des interventions dans l'hypothèse d'un incident ou sinistre pour lequel un équipement de marque Schneider Electric serait mis en cause.

3. PÉRIMÈTRE DES PIÈCES DE RECHANGE COUVERTES PAR LES ENGAGEMENTS

104. Schneider Electric apporte une clarification quant au périmètre des pièces concernées par la proposition d'engagements. Celles-ci sont des pièces utilisées pour la réalisation d'opérations de maintenance de niveau 4 de la norme FD X 60-000. Les pièces correspondant au niveau 3 de la même norme ne font pas l'objet de restrictions d'accès de la part de Schneider Electric.
105. Les pièces de niveau 4, qui font l'objet d'une vente liée, représentent aujourd'hui un total de 2486 pièces. Sont toutefois exclues du périmètre des engagements un certain nombre d'entre elles, à savoir :
- pour une année donnée, les pièces entrant en annulation définitive en cours d'année (à l'issue de la phase de péremption définitive, phase au cours de laquelle la fourniture des pièces n'est plus garantie par Schneider Electric à ses clients). Pour 2018, cela représente 440 références ;
 - les pièces destinées à créer de nouvelles fonctions sur un équipement, soit 236 références ;
 - certaines pièces spécifiques, non installées en France, destinées à des équipements essentiellement commercialisés à l'étranger, pour des secteurs ayant des besoins spécifiques comme la pétrochimie, ce qui représente 304 références.
106. Au total, 1506 pièces de rechange sont aujourd'hui concernées par la proposition d'engagements de Schneider Electric.
107. Ce nombre pourra être amené à évoluer en fonction des entrées en annulation définitive comme indiqué précédemment, mais également de l'engagement de Schneider Electric d'intégrer sur la période des engagements tout nouvel équipement susceptible d'en bénéficier.

IV. Discussion

108. Selon les dispositions du I de l'article L. 464-2, l'Autorité de la concurrence peut « *accepter des engagements proposés par les entreprises ou organismes et de nature à mettre un terme à ses préoccupations de concurrence susceptibles de constituer des pratiques prohibées visées aux articles L. 420-1, L. 420-2 et L. 420-5* ».

A. SUR LE PRINCIPE DE LA MISE EN PLACE D'UNE FORMATION

109. La proposition de Schneider Electric de mettre en place une formation confirme qu'il est possible à Schneider Electric d'appliquer des mécanismes de protection moins restrictifs de concurrence, tout en répondant à ses préoccupations légitimes de sécurité des biens et des personnes, de préservation de son image de marque, de protection de sa propriété intellectuelle et de maintien en compétence de ses techniciens.
110. A cet égard, dans un document intitulé « *Questions fréquemment posées concernant l'application des règles de l'UE relatives aux ententes dans le secteur automobile* » publié le 27 août 2012¹⁶, la Commission européenne avait indiqué : « *lorsqu'il est nécessaire de restreindre l'accès des réparateurs indépendants à un élément ayant trait à la sécurité des personnes, qu'ils sont susceptibles de mal connaître, par exemple un système électrique à haute tension spécifique à un modèle particulier ou une technique permettant de remplacer les panneaux de carrosserie en composite de carbone, le constructeur de véhicules devrait adopter la solution la moins restrictive pour obtenir le résultat souhaité. Par exemple, il est possible d'exiger des réparateurs indépendants qu'ils suivent une formation sur le système ou la technique en question. Lorsque le constructeur de véhicules ou une entreprise agissant pour son compte dispense une telle formation, le réparateur indépendant ne doit pas être tenu de recevoir des instructions allant au-delà de ce qui est nécessaire pour travailler sur le système ou maîtriser la technique faisant l'objet de l'exception invoquée* ».
111. D'autres fabricants, comme ABB, dispensent des formations à un certain nombre de mainteneurs, afin que ceux-ci acquièrent les compétences nécessaires à la réalisation de certaines opérations.
112. En outre, le recours à une formation préalable a déjà été accepté par le Conseil de la concurrence dans sa décision n° 07-D-31 précitée relative à des pratiques mises en oeuvre par la société Automobiles Citroën.
113. L'Autorité estime que la solution ainsi proposée permet de lever les préoccupations de concurrence, puisque les entreprises tierces peuvent désormais accéder au marché de la maintenance sans que cet accès ne soit soumis à des conditions trop restrictives s'agissant de l'obligation de formation.

B. SUR LES PRÉREQUIS ET OBLIGATIONS IMPOSÉS À L'ENTREPRISE TIERCE ET SES TECHNICIENS

114. La procédure proposée par Schneider Electric vise à former des techniciens à l'utilisation de pièces, à la manipulation d'outils, à des méthodes et à un savoir-faire propres aux équipements de Schneider Electric. A ce titre, ce mécanisme a par essence un objet différent de celui poursuivi par la norme NFC 18-510, dont les prescriptions, générales, visent la sécurité des personnes contre les dangers d'origine électrique lorsqu'elles effectuent des opérations d'ordre électrique ou non électrique, sur des ouvrages ou des installations de toute tension inférieure ou égale à 500 kV.

¹⁶ Disponible à l'adresse suivante : http://ec.europa.eu/competition/sectors/motor_vehicles/legislation/mv_faq_fr.pdf.

115. Il ressort en outre des observations de Schneider Electric que la fréquence des interventions qu'il propose de mettre en œuvre dans ses engagements reflète la fréquence minimale observée pour le maintien des acquis de ses propres techniciens.
116. Au vu de ce qui précède et compte tenu du caractère sensible des équipements concernés, la fréquence proposée d'une intervention tous les six mois apparaît raisonnable pour assurer le maintien des compétences des mainteneurs tiers.
117. Par ailleurs, la proposition de mettre en place un portail dédié aux tiers mainteneurs, accessible uniquement à un tiers indépendant de Schneider Electric, pour vérifier la réalisation par chacun des techniciens tiers formés d'une intervention tous les six mois, apparaît proportionné à l'objectif recherché, tout en permettant de préserver la confidentialité des informations stratégiques sur la clientèle des mainteneurs tiers et d'assurer la traçabilité des interventions dans l'hypothèse d'un incident ou sinistre pour lequel un équipement de marque Schneider Electric serait mis en cause.
118. Enfin, compte tenu des caractéristiques du marché et de la réglementation qui s'applique par ailleurs à l'ensemble des mainteneurs, les conditions relatives aux prérequis imposés aux techniciens de l'entreprise tierce apparaissent acceptables et proportionnées aux objectifs invoqués par Schneider Electric, en particulier la sécurité des biens et des personnes et la préservation de son image de marque.

C. SUR LE PRINCIPE DE TARIFICATION DES FORMATIONS, DES PIÈCES DE RECHANGE ET DES OUTILS NÉCESSAIRES À LEUR MISE EN ŒUVRE

119. Schneider Electric propose de fixer le tarif des formations, du renouvellement des attestations de formation, des pièces de rechange et des outils nécessaires à leur mise en œuvre, de sorte que les prix proposés ne soient pas de nature à engendrer d'effet d'éviction à l'égard des tiers mainteneurs en matière de services de maintenance destinés au client final.
120. L'Autorité considère que ce principe tarifaire de non-éviction est pertinent en ce qu'il est protecteur de la concurrence des tiers mainteneurs.

D. SUR LE PÉRIMÈTRE DES PIÈCES DE RECHANGE COUVERTES PAR LES ENGAGEMENTS

121. L'Autorité considère que les exclusions envisagées par Schneider Electric sont justifiées et raisonnables et souligne qu'il est essentiel de mettre en place un dispositif évolutif, permettant d'inclure dans le périmètre toute nouvelle pièce destinée à la maintenance d'équipements primaires nouveaux.

E. SUR LA DURÉE ET LES MODALITÉS DE SUIVI DES ENGAGEMENTS

122. L'Autorité estime que la durée de cinq ans proposée par Schneider Electric pour ses engagements apparaît suffisante au cas d'espèce et que les modalités de suivi proposées lui permettront de suivre régulièrement leur mise en œuvre.

F. CONCLUSION

123. L'Autorité considère que les engagements de Schneider Electric, dans leur version finale du 10 octobre 2017, répondent aux préoccupations de concurrence exprimées et présentent un caractère substantiel, crédible et vérifiable. Il y a donc lieu de les accepter, de les rendre obligatoires et de clore la procédure.

DÉCISION

Article 1^{er} : L'Autorité de la concurrence accepte les engagements pris par Schneider Electric, qui font partie intégrante de la décision à laquelle ils sont annexés. Ces engagements sont rendus obligatoires à compter de la date de notification de la décision.

Article 2 : La procédure enregistrée sous le numéro 16/0042 F est close.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Élisabeth Marescaux-Bertrand, rapporteure, et l'intervention de Mme Juliette Théry-Schultz, rapporteure générale adjointe, par M. Emmanuel Combe, vice-président, président de séance, Mme Laurence Idot et Mme Carol Xueref, membres.

La secrétaire de séance,
Claire Villeval

Le président de séance,
Emmanuel Combe

10 octobre 2017

**Proposition d'engagements soumise par Schneider Electric
dans le cadre du dossier 16/0042 F**

Le 10 octobre 2017

1. Observations préliminaires

Conformément aux articles L. 464-2 I et R. 464-2 du code de commerce, Schneider Electric SE, Schneider Electric France et Transfo Services (ci-après désignées « SE ») présentent ci-après, leurs propositions d'engagement visant à répondre aux préoccupations de concurrence exprimées par l'Autorité de la concurrence (« **l'Autorité** ») dans une note d'évaluation préliminaire relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la maintenance des équipements de distribution électrique moyenne (« HTA ») et basse tension (« BT »).

La présente proposition d'engagements est faite par SE, sous toutes réserves de ses droits, à la seule fin de permettre à l'Autorité de clore la présente procédure au titre de l'affaire enregistrée sous le numéro 16/0042F. Les engagements ainsi proposés n'impliquent pas de la part de SE une quelconque reconnaissance du bien-fondé des dénonciations ou des faits soumis à l'Autorité ou à toute autre autorité administrative ou judiciaire, ni *a fortiori*, de la violation d'une règle de droit de quelque nature que ce soit, ou d'une responsabilité de quelque nature que ce soit, en lien avec les faits allégués.

Ces engagements sont présentés sans préjudice de la position susceptible d'être exprimée par SE dans le cadre de toute autre procédure administrative ou judiciaire.

2. Périmètre des engagements

La présente proposition d'engagements vise les prestations de remplacement de pièces de rechange de marque Schneider Electric, considérées comme critiques par SE et identifiées au sein de SE sous le vocable « PDR N4 », concernant des équipements de distribution électrique basse et moyenne tension (BT et HTA) de marque Schneider Electric installés sur le territoire français (ci-après les « **pièces de rechange de niveau 4** »). Cela constitue un total de 2486 références à la date de la présente proposition d'engagements.

Sur la période des engagements, telle que définie à l'article 6.1, SE s'engage à intégrer au dispositif décrit ci-après tout nouvel équipement de distribution électrique BT et HTA susceptible d'en bénéficier.

Sont exclues de cette proposition d'engagements :

- les pièces de rechange entrant en annulation définitive¹ au terme de la phase de péremption définitive en 2018 (ce qui représente 440 références pour 2018) ; de manière générale, toute pièce entrant en annulation définitive au cours de l'année n (c'est-à-dire toute pièce dont l'annulation définitive est annoncée pour le marché français) pourra être retirée du périmètre d'engagement au cours de l'année n ;
- les pièces destinées non pas à la réparation mais à l'adaptation d'équipements de marque Schneider Electric (c'est-à-dire la création de nouvelles fonctions adaptées au besoin du client) ; ceci représente 236 références ;
- certaines pièces très spécifiques, non installées par Schneider Electric France faute d'expertise en France (il s'agit de pièces destinées à des équipements spécifiques essentiellement commercialisés à l'étranger, pour des secteurs déterminés disposant de besoins très particuliers comme la pétrochimie) ; ceci représente 304 références.

3. Principes directeurs des engagements

SE fabrique, entre autre, des équipements de distribution électrique de BT et HTA, ayant pour fonction de distribuer l'électricité dans des conditions permettant d'assurer un niveau de protection maximal des biens et des personnes.

SE se distingue par une exigence particulièrement élevée en termes de sécurité des biens et des personnes.

¹ Les différentes phases du cycle commercial d'un produit sont :

La période de commercialisation ;

La période d'obsolescence : qui démarre à la date d'arrêt de commercialisation du produit. Le produit est retiré des références de vente. Schneider Electric continue de fournir les pièces de rechange pour une période limitée en général et suivant les gammes entre 10 et 12 ans ;

La période de péremption définitive : période pendant laquelle la fourniture des pièces de rechange n'est plus garantie. Cette période prend fin à la date d'annulation définitive.

Actuellement, les pièces de rechange nécessaires à la réparation de ces équipements sont commercialisées par SE à tout tiers apte à assurer le remplacement des pièces d'équipement de marque Schneider Electric. Ainsi en est-il des pièces de rechange mises en œuvre pour des maintenances de niveau 3 selon la norme AFNOR FDX 60 000 par exemple.

Seules les pièces de rechange de niveau 4 sont commercialisées avec installation obligatoire par les techniciens de SE spécialement formés à cet effet, en raison notamment du niveau de criticité très élevé des pièces concernées en termes de protection des biens et des personnes.

Afin de répondre aux préoccupations de concurrence exprimées par l'Autorité, SE propose d'autoriser la commercialisation des pièces correspondantes sans installation obligatoire de ces pièces par les techniciens de SE, à condition que les tiers mainteneurs souhaitant assurer la manipulation de ces pièces se soumettent à une obligation de formation régulière, afin de garantir que les opérations de remplacement seront effectuées dans des conditions de sécurité maximales et que l'équipement puisse continuer à fonctionner de manière sûre et fiable.

Par conséquent, un mécanisme de vérification préalable des tiers mainteneurs sera mis en place sur la base de critères prérequis permettant de garantir un niveau d'expertise et de sécurité approprié, correspondant au niveau que SE impose par ailleurs à ses propres équipes de techniciens.

4. Commercialisation des pièces de rechange de niveau 4

SE s'engage à commercialiser auprès de tout tiers mainteneur répondant aux conditions prévues au point 5 ci-après, l'ensemble des pièces de rechange de niveau 4 sans exiger de mise en œuvre obligatoire par ses techniciens.

Des conditions générales de vente et une tarification seront établies pour la commercialisation de ces pièces, en cohérence avec la politique commerciale de SE pour la vente des autres pièces de rechange sans mise en œuvre obligatoire. SE s'assurera que les prix relatifs à la vente des pièces de rechange de niveau 4, aux tiers mainteneurs répondant aux conditions prévues au point 5 ci-après, ne soit pas de nature à engendrer d'effet d'éviction à l'égard desdits tiers mainteneurs en matière de services de maintenance destinés au client final.

Les pièces les plus hautement critiques en termes de sécurité (c'est-à-dire celles dont la manipulation présente le risque le plus sérieux d'électrocution, d'explosion ou d'arc électrique) feront l'objet, sur l'emballage, d'un étiquetage spécifique de mise en garde, afin d'avertir les utilisateurs de la dangerosité de la pièce, de la nécessité pour l'utilisateur de s'assurer que seul un personnel formé par Schneider Electric en effectue l'installation, et de l'obligation d'observer attentivement les mesures de sécurité applicables.

Les tiers mainteneurs ne répondant pas aux conditions prévues au point 5 ci-après pourront continuer à se procurer ces pièces, à condition d'être installées par les techniciens de SE.

5. Conditions autorisant un tiers mainteneur à s'approvisionner en pièces de rechange de niveau 4

Cette autorisation de commercialisation est subordonnée à la justification préalable, par le tiers mainteneur, des conditions cumulatives prévues à l'article 5.1, justifiant du sérieux de l'entreprise et de la formation de ses salariés.

5.1. Conditions cumulatives prérequis

a) Prérequis relatifs à l'entreprise

- Niveaux de certification et de qualification du chargé de travaux de l'entreprise (C18-510, niveau 2)

Après délivrance par SE des attestations relatives à la formation de ses salariés, signature par le représentant légal de l'entreprise d'une charte des droits et devoirs, portant notamment obligation pour l'entreprise : i) d'assurer les services de réparation dans les meilleures conditions de qualité et de sécurité, en appliquant rigoureusement les méthodes, directives et normes techniques de SE, ii) de faire assurer le remplacement des pièces de niveau 4 par les seuls salariés formés par SE conformément au point 5 c), iii) de faire assurer à ses salariés formés un nombre minimum d'interventions (une intervention tous les six mois par module de formation), iv) d'envoyer des procès-verbaux d'intervention (PVI) permettant de justifier du nombre d'interventions effectuées et d'assurer la traçabilité des interventions.

Les PVI seront postés sur un portail dédié aux tiers mainteneurs et accessibles uniquement à un tiers indépendant de SE. SE ne pourra accéder qu'aux informations non commerciales des PVI, à savoir la date d'intervention, le nom du technicien opérateur et la nature de l'intervention sur le matériel concerné. Toutefois dans l'hypothèse d'un incident ou sinistre pour lequel un équipement SE serait mis en cause et qui nécessiterait de retracer précisément l'historique des maintenances intervenues sur cet équipement, SE pourra demander au tiers indépendant d'effectuer une recherche dans la base de données des PVI afin d'identifier le cas échéant si un(des) tiers mainteneur(s) a(ont) pu intervenir sur l'équipement en cause sur le site impliqué. En cas de résultat positif, SE pourra demander au tiers indépendant la levée de la confidentialité des informations commerciales relatives au(x) tiers mainteneur(s) concerné(s), au lieu de l'intervention et au nom du client.

b) Prérequis relatifs aux techniciens salariés du tiers mainteneur, appelés à assurer les opérations de remplacement de pièces de rechange de niveau 4 après formation par SE

- Condition de diplôme : exigence d'une formation spécialisée de type bac électrotechnique ou bac professionnel électrotechnique ;
- Condition d'expérience : justification d'une expérience significative de deux ans dans le domaine de l'électronique et des services de maintenance sur les équipements électriques HTA et BT ; Détenion d'habilitations : habilitations électriques (H2B2) en adéquation avec les différents modules de formation (par exemple : habilitation Gaz SF6 pour les modules de formation comprenant des ampoules à gaz SF6 : SM6, Fluokit, RM6, Premset, FBX, MCSet)
- Détenion de l'habilitation M0 ou équivalent.

c) La détenion d'une attestation de formation valide, obtenue à la suite d'une formation spécifique d'un ou plusieurs salariés techniciens en matière de remplacement des pièces de rechange de niveau 4.

L'objectif de cette condition est de former les techniciens au remplacement des pièces de niveau 4, d'assurer l'intégrité des équipements électriques et la sécurité des personnes et des biens. Ces formations porteront sur le fonctionnement de l'équipement, les contraintes de sécurité, et les techniques spécifiques au remplacement des pièces pour les équipements concernés. Réalisées dans les centres de formation de SE, ces formations seront composées d'enseignements théoriques et de travaux pratiques.

S'agissant des outils spécifiques utiles à la mise en œuvre des pièces du module de formation considéré, ils devront être achetés à SE par le technicien formé préalablement à la formation pour une familiarisation et première utilisation lors des travaux pratiques dispensés dans le cadre de la formation.

A l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre un pack formation comprenant le support de formation reprenant la théorie du remplacement des pièces de rechange par gamme et les conseils pratiques associés et conservera les outils spécifiques utiles à la mise en œuvre des pièces du module de formation considéré.

Plusieurs modules de formation seront proposés, en fonction des gammes de pièces concernées et des fonctions de ces pièces dans l'architecture de distribution électrique, car elles nécessitent des besoins de formation distincts.

A titre d'exemple, six modules pourraient être envisagés:

Pour les gammes « HTA secondaires » utilisées dans les applications tertiaires et petites et moyennes industrie

Module 1 : Fluokit M24+/FP ;

Durée : 3 jours de formation (21h) ;

Module 2 : SM6/SF

Durée : 3 jours de formation (21h) ;

Module 3 : FBX/RM6/Premset

Durée : 2,5 jours de formation (17h30) ;

Pour le matériel « HTA primaire » destiné aux fortes puissances (essentiellement industrielles)

Module 4 : PIX/DNF/FPR/HVX

Durée : 3 jours de formation (21h) ;

Module 5 : MCset/LF/Evolis

Durée : 2,5 jours de formation (17h30) ;

Pour les gammes « BT »

Module 6: Masterpact NT /NW/Compact NS/NSX

Durée : 1,5 jours de formation (10h30) ;

En fin de formation, un test d'évaluation sera réalisé auprès des techniciens afin de s'assurer de la bonne maîtrise des acquis.

Ces formations, en ce compris les coûts de renouvellement d'attestation mentionnés ci-après, seront tarifés sur la base de grilles tarifaires communicables à tout demandeur. Elles seront incluses dans le catalogue des formations proposées par SE. Les prix des formations proposées par SE seront fixés selon un principe de non excessivité de telle sorte que ces prix ne soient pas de nature à engendrer d'effet d'éviction à l'égard des tiers mainteneurs en matière de services de maintenance destinés au client final. Il en sera de même des outils fournis dans le cadre de ces formations.

Une attestation de formation sera délivrée à l'entreprise en cas de réussite des tests d'évaluation, mentionnant le nom du ou des salariés concernés, ainsi que les modules de formation suivis.

Caractéristiques de l'attestation de formation (également dénommée « attestation de stage »)

L'attestation est délivrée à l'entreprise à l'issue de la formation, sous condition de réussite des tests d'évaluation par ses salariés. Elle mentionne le nom des salariés formés et donc autorisés à remplacer les pièces de niveau 4, et le périmètre de ladite autorisation eu égard aux modules de formation suivis par chacun.

L'attestation de formation est valable pendant une durée de trois ans pour chaque salarié concerné.

Elle est délivrée à l'entreprise, au regard de la personne du salarié formé qui sera nommément désigné, et en considération des modules de formation suivis. Cette attestation ne pourra être maintenue en cas de départ du salarié concerné.

L'attestation de formation peut être renouvelée à l'issue de chaque période triennale. Le renouvellement sera conditionné par :

- une vérification des connaissances des techniciens concernés, qui pourra se faire, par exemple, dans le cadre d'une journée en centre de formation Schneider Electric (retour d'expérience, test pratiques, revalidation des acquis, etc.), ou, au choix de l'entreprise, dans le cadre d'une visite de contrôle VAQ (Visite d'Amélioration Qualité) par SE lors d'une intervention du technicien en situation sur site client ;
- la déclaration chaque année sur l'honneur par le représentant légal de l'entreprise du respect des conditions définies au point 5.1., et notamment le respect de la charte des droits et devoirs ;
- le respect de l'obligation, pour chaque technicien concerné par l'attestation, d'une intervention tous les six mois dans le cadre du ou des modules de formation suivis. Faute de pratique dans les six mois, l'entreprise concernée sera dûment avertie par SE de la nécessité de satisfaire cette exigence. Faute de satisfaire cette exigence au cours de la période de six mois suivante, l'attestation ne sera plus valable et sa récupération sera conditionnée à un processus de validation des acquis lors d'une intervention en situation sur site ou, au choix de l'entreprise, lors d'une journée d'application dans le centre de formation sur des sessions planifiées.

5.2. Perte anticipée du droit d'accès aux pièces de rechange de niveau 4

La perte anticipée du droit d'accès aux pièces de rechange niveau 4 interviendra en cas de :

- non-respect par l'entreprise et/ou ses techniciens de la charte des droits et devoirs ;
- non-respect de l'obligation pour chaque technicien concerné d'une intervention tous les six mois dans le cadre du ou des modules suivis, étant précisé que dans ce cas seule sera perdue l'habilitation relative aux modules visés par ce non-respect.

6. Dispositions finales

6.1. Durée des engagements

Les propositions d'engagements sont souscrites pour une durée de cinq ans.

6.2. Calendrier de mise en œuvre des engagements

SE s'engage à ce que les propositions d'engagements entrent en vigueur :

- au plus tard le 1^{er} Novembre 2017, avec mise à disposition des stages à la même date, si la notification de la décision de l'Autorité rendant obligatoires les engagements est antérieure à cette date.
- Si la date de la décision de l'Autorité est postérieure au 1^{er} novembre 2017, à la date de la notification de la décision de l'Autorité de la concurrence.

6.3. Révision et cessation des engagements

Conformément au point 46 du communiqué de procédure de l'Autorité de la concurrence du 2 mars 2009 relatif aux engagements en matière de concurrence, SE sera en droit de solliciter la révision ou la cessation de ces engagements, en particulier s'il intervient une modification significative des circonstances de droit ou de fait relative à son évaluation préliminaire et/ou au caractère approprié desdites engagements.

6.4. Suivi de la mise en œuvre des engagements

SE rédigera chaque année un rapport de suivi qui sera adressé à l'Autorité un mois avant la date d'anniversaire de la décision de l'Autorité de la concurrence rendant les présents engagements obligatoires.

Ce rapport fera état des conditions générales de vente proposées par SE pour l'achat de pièces de rechange niveau 4, justifiant de la possibilité pour chaque tiers mainteneur de s'approvisionner pour ce type de pièces, sous réserve de respecter les conditions prévues au point 5 ci-dessus.

Annexe 1 modules de formation/ outillages spécifiques. Prix indicatifs 2017

Pour les gammes « HTA secondaires » utilisées dans les applications tertiaires et petites et moyennes industrie

Module 1 : Fluokit M24+/FP ;

Durée : 3 jours de formation (21h) ; Prix : 1790 € HT

Module 2 : SM6/SF

Durée : 3 jours de formation (21h) ; Prix : 1790 € HT

Module 3 : FBX/RM6/Premset

Durée : 2,5 jours de formation (17h30) ; Prix : 1490 € HT

Pour le matériel « HTA primaire » destiné aux fortes puissances (essentiellement industrielles)

Module 4 : PIX/DNF/FPR/HVX

Durée : 3 jours de formation (21h) ; Prix : 1790 € HT

Module 5 : MCset/LF/Evolis

Durée : 2,5 jours de formation (17h30) ; Prix : 1490 € HT

Pour les gammes « BT »

Module 6: Masterpact NT /NW/Compact NS/NSX

Durée : 1,5 jours de formation (10h30) ; Prix : 900 € HT

Coût renouvellement attestation au bout de 3 ans (quel que soit le module) : Prix de vente : 590 € HT par personne (session > 3 personnes)

Liste de prix des outillages spécifiques :
Prix indicatifs 2017

Module de formation	Code Module	Gamme	Référence	Lib ref	Prix de vente (H.T. en €)
NT / NW	N4NTNW	Masterpact NT/NW	33594	Outil spécifique Pocket diagnostic HTK (famille 3D43 distribué)	1 555,66 €* *Produit vendu par notre réseau de distribution prix tarif public HT
SM6	N4SM6	SM6	SSERI0703	Outil spécifique dépose ressorts	28,00
FLUOKIT	N4FKT	FP /FPX		Outil Spécifique BTP 795	140,00
FLUOKIT	N4FKT	FP /FPX		Outil Spécifique BTP 794	182,00
FLUOKIT	N4FKT	FP /FPX	674315-0000- A	Outil Spécifique	32,00
FLUOKIT	N4FKT	FP /FPX	674314-0000- A	Outil Spécifique	18,00
FLUOKIT	N4FKT	FP /FPX	674316-0000- A	Outil Spécifique	18,00
MCSset / Fluair400	N4MC7	MC Set	SSERI0703	Outil Spécifique dépose ressorts	28,00
FBX / RM6 / PREMSET	N4RFP	RM6 2	671391-000-A	Outil Spécifique clé à œil modifié	164,00
PIX / PX / DNF / FPR / HVX	N4PIX	PX		Outil Spécifique BTP 795	140,00
PIX / PX / DNF / FPR / HVX	N4PIX	PX		Outil Spécifique BTP 794	182,00
PIX / PX / DNF / FPR / HVX	N4PIX	PX	674315-0000- A	Outil Spécifique	32,00
PIX / PX / DNF / FPR / HVX	N4PIX	PX	674314-0000- A	Outil Spécifique	18,00
PIX / PX / DNF / FPR / HVX	N4PIX	PX	674316-0000- A	Outil Spécifique	18,00

Annexe 2 Modèle de Charte des droits et devoirs