

**Session** : Janvier 2018

**Année d'étude** : Première année de Master droit

**Discipline** : ***Droit de la concurrence (européen et interne)***  
(Unité d'Enseignements fondamentaux<sup>1</sup>)

**Titulaire(s) du cours** :  
Mme le Professeur Laurence IDOT

*Documents autorisés : Codes, Traités, textes officiels émanant de la Commission européenne ou de l'Autorité de la concurrence*

### **Traiter au choix l'un des deux sujets suivants**

**1° Les parties au concours de volontés dans l'entente : continuité ou évolution de la jurisprudence ?**

**2° Vous disposez des extraits suivants de la décision 17-D-20 de l'Autorité de la concurrence. Commentez et justifiez l'analyse suivie en l'espèce par l'Autorité.**

*Aux termes de la décision ci-après, l'Autorité sanctionne les entreprises Forbo, Gerflor et Tarkett ainsi que le Syndicat français des enducteurs calandriers et fabricants de revêtements de sols et murs (« SFEC ») pour avoir mis en œuvre des pratiques d'entente illicite sur le marché français des revêtements de sols résilients, contraires aux articles L. 420-1 du code de commerce et au paragraphe premier de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.*

**Sur le grief n° 1.**

**N° 421 à 424 (omis volontairement)**

425. Au cas d'espèce, il ressort des éléments exposés aux points 40 et suivants des constatations qu'au cours de la période allant du 8 octobre 2001 au 22 septembre 2011, les entreprises Forbo, Gerflor et Tarkett ont participé, à l'occasion de réunions secrètes ou d'échanges téléphoniques dédiés, à plusieurs accords et pratiques concertées mis en œuvre sur le marché français de la fabrication et de la commercialisation des revêtements de sols résilients.

426. Ces accords et pratiques concertées ont consisté à fixer en commun des prix minimums et leur évolution, à fixer en commun des hausses de prix générales et leurs modalités d'application, à échanger des données individualisées, récentes et détaillées portant, d'une part, sur les ventes en volume - ces dernières étant parfois détaillées par région et/ou par département - et, d'autre part, sur les prix moyens de vente par produit. Ces accords et pratiques concertées ont également conduit les entreprises en cause à s'entendre sur une série de problématiques spécifiques relatives à leur gestion interne, telles que les stratégies à adopter à l'égard de certains clients ou concurrents, la gestion de la relation client, la politique de recrutement, l'organisation commerciale, ou les échantillons de nouveaux produits.
427. Les pratiques ont débuté dans le contexte spécifique de la hausse du prix des matières premières dans le secteur de la fabrication des produits de revêtements de sols résilients et de l'adoption de la monnaie unique européenne au 1<sup>er</sup> janvier 2002. Ces pratiques ont poursuivi un objectif anticoncurrentiel unique, matérialisé dans un plan d'ensemble, visant à réduire drastiquement, voire à totalement supprimer, l'incertitude de comportement sur le marché français de la fabrication et de la commercialisation des produits de revêtements de sols résilients, à rendre le marché transparent, et à stabiliser les situations respectives des trois principaux fabricants du secteur, Forbo, Gerflor et Tarkett.
428. L'identité des pratiques résulte, en l'espèce, de leurs modalités concrètes de mise en œuvre, de leur nature, de leurs participants, de leur étendue géographique et de leur chronologie.
429. Ces pratiques, qui ont concerné l'ensemble du territoire français, ont été mises en œuvre par les principaux dirigeants de Forbo, Gerflor et Tarkett lors de réunions secrètes, périodiques et programmées, ou au cours de communications téléphoniques passées au moyen de lignes dédiées. Elles ont concerné de nombreux aspects de la politique commerciale des trois fabricants et de leur organisation interne et ont porté sur l'ensemble des produits et accessoires de revêtements de sols résilients en PVC ou en linoléum commercialisés en France par chacun des participants. Elles ont, de plus, pris fin à une date unique, le 22 septembre 2011.
430. Ces accords et pratiques concertées constituent, par conséquent, une entente unique, complexe et continue dans le secteur de la fabrication et de la commercialisation des revêtements de sols résilients à laquelle Forbo, Gerflor et Tarkett ont participé, de manière continue, entre le 8 octobre 2001 et le 22 septembre 2011.
431. Ces accords et pratiques ont eu pour objet de mettre en place, dans le secteur de la production et de la commercialisation des produits de revêtements de sols résilients en France, caractérisé par une structure oligopolistique, un mode d'organisation substituant au libre exercice de la concurrence, à l'autonomie et à l'incertitude des opérateurs, une collusion généralisée entre les groupes Forbo, Gerflor et Tarkett. Ils sont donc contraires au premier paragraphe de l'article 101 du TFUE et à l'article L. 420-1 du code de commerce.



## 2. SUR LE GRIEF N° 2

432. *(omis volontairement).*

433. En l'espèce, les échanges concernés ont eu lieu sur un marché très concentré, Forbo, Gerflor et Tarkett représentant à elles seules, suivant les différents canaux de distribution, entre 65 et 85 % du marché en cause en moyenne entre 2001 et 2012. En outre, les informations échangées revêtaient un caractère sensible et confidentiel pour ces entreprises. Elles étaient récentes, individualisées, et particulièrement détaillées, puisqu'elles portaient sur le volume d'activité de chaque fabricant par catégorie de produit et selon le canal de distribution, « bâtiment » ou « grand public ». Elles portaient, en outre, sur la « conjoncture » du secteur, celle-ci se traduisant par les prévisions commerciales de chaque entreprise pour la période suivante, d'une façon suffisamment précise pour permettre aux entreprises d'en tirer des consignes sur la politique commerciale à adopter. Enfin, grâce au concours actif du SFEC, ces échanges ont été mis en œuvre durant une période particulièrement longue, près de 23 ans, et selon une périodicité rapprochée, annuelle et trimestrielle.

434. Compte tenu de leur grande précision, de leur longue durée et de leur fréquence importante, ces échanges d'informations stratégiques ont permis à Forbo, Gerflor et Tarkett de disposer d'une parfaite connaissance de la position de leurs concurrents, et de mieux anticiper les comportements des acteurs du marché. Comme l'ont reconnu les entreprises mises en cause, ces échanges ont pu leur servir à adapter en temps utile leur stratégie et leur politique commerciale, faussant ainsi le jeu de la concurrence.

435. Il résulte de ce qui précède, que ces échanges d'informations, mis en œuvre entre 1990 et la fin de l'année 2013, ont été de nature à restreindre la concurrence, en violation du premier paragraphe de l'article 101 du TFUE et de l'article L. 420-1 du code de commerce.

## 3. SUR LE GRIEF N° 3

436. *(omis volontairement)*

437. En l'espèce, il ressort des constatations que le SFEC et ses adhérents, dont Forbo, Gerflor et Tarkett, ont décidé d'élaborer ensemble des fiches de déclarations environnementales et sanitaires (FDES) portant sur les performances environnementales des revêtements de sols résilients et ont ratifié, en 2002, une charte qui leur imposait de ne communiquer sur les performances environnementales de leurs produits que sur la base des FDES collectives élaborées dans le cadre du syndicat. En s'imposant ainsi une communication environnementale ne portant que sur les valeurs moyennes retenues dans le cadre du SFEC et en s'interdisant, par là-même, de communiquer sur la base de données environnementales individuelles et fondées sur les performances spécifiques de chaque entreprise, les participants à cet accord signé sous l'égide du SFEC ont renoncé à se faire librement concurrence sur la base des mérites de leurs produits respectifs au regard des critères environnementaux.

438. Cet accord tendait à supprimer toutes « *démarches marketing concurrentielles sur les caractéristiques environnementales* » entre les adhérents du SFEC. Cet objectif explicitement inscrit dans le projet initial de la charte figurait également dans ses versions successives de 2002 et 2005 selon lesquelles l'interdiction pour chaque fabricant de communiquer sur la base de données individuelles visait à « *éviter toute polémique stérile portant sur tel ou tel produit et à adopter une démarche marketing cohérente* ». Cette finalité a été explicitée par les entreprises concernées, qui ont, par exemple, déclaré que la communication uniforme sur les valeurs d'émission de composants organiques volatils (COV) visait à éviter un « *dangereux « marketing vert* » » et « *une compétition désorganisée sur les COV sur des critères non pertinents* ». L'accord en cause avait donc pour finalité d'empêcher la libre détermination des politiques de communication de chacun des adhérents du SFEC et, au-delà, de prévenir toute concurrence fondée sur les performances environnementales de leurs produits respectifs.
439. En outre, cet accord a été mis en œuvre par les fabricants adhérents au SFEC, qui représentent l'essentiel des acteurs de secteur, sur un marché oligopolistique stable caractérisé par des barrières à l'entrée liées, en particulier, au mécanisme de prescription de la norme française UPEC, puis UPEC A. Il est intervenu alors que les performances environnementales des revêtements de sols s'imposaient comme l'un des principaux critères de choix des entreprises générales et des distributeurs, et alors que la sensibilité des clients, intermédiaires et finaux, aux performances environnementales des produits de revêtements de sols - notamment en ce qui concernait les valeurs d'émission de COV - était de plus en plus importante. Témoin de l'importance accrue de ces critères environnementaux le souhait exprimé par certains distributeurs - comme Leroy Merlin - de disposer d'informations détaillées sur les performances environnementales des différents produits. Dès lors, en interdisant aux participants à l'accord de communiquer sur des valeurs individuelles, l'accord a affecté l'un des paramètres essentiels de la concurrence.
440. Il résulte de ce qui précède que l'accord de non-concurrence conclu par Forbo, Gerflor et Tarkett, sous l'égide du SFEC, appliqué entre 2002 et 2011, méconnaît, par son objet anticoncurrentiel, le premier paragraphe de l'article 101 du TFUE et l'article L. 420-1 du code de commerce.