



<< [sommaire du BOCCRF n° 2003-16](#)



## Décision n° 03-D-45 du Conseil de la concurrence du 25 septembre 2003 relative aux pratiques mises en œuvre dans le secteur des calculatrices à usage scolaire

NOR : ECOC0300364S

Le Conseil de la concurrence (section III A),

Vu la lettre enregistrée le 6 août 1997 sous le numéro F 976, par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre par les sociétés Noblet et Texas Instruments France dans le secteur des calculatrices à usage scolaire ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié fixant les conditions d'application de l'ordonnance n° 86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986 ainsi que le décret n° 2002-689 du 30 avril 2002 fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce ;

Vu les observations présentées par le commissaire du Gouvernement, par les sociétés Noblet Distribution, Texas Instruments France, Carrefour France, Casino Guichard Perrachon, Sapac magasins populaires, Majuscule et distributeurs associés ;

Vu les procès-verbaux des 5 octobre 2001 et 11 janvier 2002, par lesquels le rapporteur général du Conseil de la concurrence s'est engagé à proposer au Conseil de la concurrence d'accorder à la société Texas Instruments France et à la société Distributeurs associés le bénéfice des dispositions nouvelles de l'article L. 464-2 (II) du code de commerce et proposer que la sanction pécuniaire, le cas échéant encourue, soit réduite de 50 % ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés Noblet Distribution, Texas Instruments France, Carrefour France, Casino Guichard-Perrachon, Sapac magasins populaires, Majuscule et distributeurs associés entendus lors de la séance du 27 mai 2003 ; la société Plein Ciel Diffusion ayant été régulièrement convoquée,

Adopte la décision suivante :

### I. - **CONSTATATIONS**

#### A. - **LE SECTEUR DES CALCULATRICES SCIENTIFIQUES**

##### 1. **Les produits**

1. Parmi les produits présentant des fonctions de calcul, il faut distinguer les calculatrices dites « scientifiques » ou à usage scolaire des autres types de calculatrices.

2. Les calculatrices classées sous l'appellation « calculatrices scientifiques » et/ou « calculatrices à usage scolaire » présentent des fonctionnalités spécifiques qui les rendent particulièrement adaptées à une utilisation dans le cadre des enseignements de mathématiques et de physique des collèges et lycées ainsi que pendant les études supérieures.

3. En effet, sous la dénomination générale de « calculatrices scientifiques », sont regroupées les calculatrices qui présentent, outre les fonctions dites « quatre opérations de base », des caractéristiques que ne possèdent pas les autres produits présentant des fonctions de calcul (« priorités mathématiques » ou « priorités opératoires », fonctions mathématiques, trigonométriques, statistiques).

4. Ces fonctionnalités plus ou moins complexes permettent de distinguer trois grandes catégories au sein des calculatrices scientifiques :

- les calculatrices scientifiques « simples », non programmables, qui comportent, outre les quatre opérations arithmétiques de base, tout ou partie des fonctions de calcul de racines et exposants, de logarithmes et exponentielles, ainsi que les fonctions trigonométriques et statistiques.

Appartiennent notamment à cette catégorie les modèles : Casio FX 92, Texas Instruments TI 30, Galaxy 9, Galaxy 40, Sharp EL 531 ;

- les calculatrices programmables non graphiques comportant, en sus des fonctions précédentes, une mémoire de programmation permettant de mémoriser les étapes successives des processus de calcul.

Appartiennent notamment à cette catégorie les modèles : Casio FX 180 P plus, Texas Instruments Galaxy 67, Sharp EL 5020, Hewlett-Packard 20 S et 32 S II ;

- les calculatrices programmables graphiques autorisant le tracé de courbes et histogrammes de fonctions sur un écran intégré.

Les plus performantes disposent d'une fonction permettant le calcul formel, c'est-à-dire qu'elles fournissent un résultat comportant des lettres.

Appartiennent à cette catégorie les modèles :

Casio FX 6900, FX 7900, FX 9900 et leurs successeurs FX 6910, FX 9930 et X 9960, Texas Instruments TI 80, TI 81, TI 82, TI 83, TI 85 et TI 92, Sharp EL 9200 et EL 9300 et Hewlett-Packard 38 G, 48 G et 48 GX.

5. Le montant en valeur des ventes de la totalité des produits présentant des fonctions de calcul s'élevait en 1996 à 11 429 millions d'euros (74 970 millions de francs) pour

4 316 400 unités.

6. Sur l'ensemble des produits présentant des fonctions de calcul, les calculatrices dites « scientifiques » ou à usage scolaire représentent, en 1995, plus de 50 % en valeur.

## **2. L'environnement juridique et son incidence sur le rôle des enseignants**

7. Dans de nombreux textes relatifs aux programmes de mathématiques des classes de l'enseignement secondaire et concernant le déroulement des concours et examens, il existe des recommandations expresses en matière d'usage des calculatrices.

### *Les textes relatifs aux concours et examens*

8. Depuis 1979, l'emploi des calculatrices électroniques est autorisé dans les examens et concours scolaires organisés par le ministère de l'éducation nationale et dans les concours de recrutement des personnels enseignants.

9. La circulaire n° 86-228 du 28 juillet 1986 prévoit que les matériels autorisés sont toutes les calculatrices de poche, y compris les calculatrices programmables et alphanumériques, à condition que leur fonctionnement soit autonome et qu'il ne soit pas fait usage d'imprimantes.

### *Les textes relatifs aux programmes*

10. D'une manière générale, les textes, dont la circulaire du 28 juillet 1986 précitée, exposent que la maîtrise de l'usage des calculatrices est un objectif important pour la formation de l'ensemble des élèves, car elle constitue un outil efficace dans le cadre de leurs études et dans la vie professionnelle économique et sociale. Ces textes disposent, par conséquent, que l'emploi des calculatrices doit être largement autorisé.

11. Aussi, les instructions ministérielles relatives aux programmes précisent que le travail effectif doit, notamment, permettre à l'élève d'utiliser rationnellement les calculatrices de poche.

12. Par exemple, l'arrêté du 14 novembre 1985 fixant les programmes des classes des collèges prévoit, pour les élèves de 6<sup>e</sup> et de 5<sup>e</sup>, l'emploi d'une calculatrice parmi les travaux numériques en précisant que le travail effectué durant l'année scolaire doit permettre à l'élève « d'acquérir définitivement des techniques opératoires et conjointement, d'utiliser avec sûreté des calculatrices de poche ».

13. L'arrêté du 5 août 1985, modifiant les programmes de mathématiques des classes de 1<sup>re</sup>, relève que les problèmes et les méthodes numériques doivent tenir une large place et que « l'emploi systématique des calculatrices vient renforcer les possibilités d'étude de ces questions, aussi bien pour effectuer des calculs que pour vérifier des résultats ou alimenter le travail de recherche. L'emploi de calculatrices programmables et, à l'occasion, celui de moyens informatiques, sont souhaitables ».

### *L'impact de ces textes sur les enseignants*

14. Lors de son audition, le 19 janvier 2001, le président de l'Association des professeurs de mathématiques de l'enseignement public (« APMEP ») a déclaré :

*(...) L'éducation nationale a aussi prévu que les professeurs de mathématiques apprennent aux élèves à utiliser les calculatrices correspondant aux programmes.*

*Du fait de ces exigences légales, les professeurs de mathématiques sont amenés à inciter les élèves à acquérir une calculatrice adaptée à leur niveau et donc, à les conseiller sur le modèle à choisir.*

*En début d'année ou dès juin, dans certains établissements, une réflexion est menée et il est décidé de conseiller une gamme de calculatrices souvent limitée à deux modèles, parfois un seul.*

*Les éléments pris en compte pour arrêter ce choix sont l'adéquation des modèles au programme et la facilité d'utilisation (taille de l'écran, accès à certaines fonctions...) et le prix.*

*S'agissant des calculatrices qu'il est décidé de conseiller aux élèves, les situations peuvent être très diverses : le plus souvent, un modèle Texas et un modèle Casio sont conseillés au niveau du lycée (1<sup>re</sup>, 2<sup>e</sup>, terminale). Parfois, une seule marque peut être conseillée.*

*S'agissant du collège, c'est surtout à partir de la 4<sup>e</sup> que le conseil du professeur va prendre de l'importance dans le choix.*

*Bien sûr, le choix final est laissé aux élèves (...).*

*Toutefois, la multiplicité des calculatrices rend le travail de l'enseignement plus difficile. Aussi, la tendance naturelle sera de veiller à ce qu'il existe une certaine unité dans la classe (...).*

*On a constaté notamment qu'après avoir lancé certaines calculatrices et constaté qu'elles correspondaient aux besoins des professeurs et des élèves, les producteurs décidaient de supprimer les modèles les moins chers pour en fait imposer l'achat d'un modèle à peine plus performant, mais beaucoup plus cher.*

*Jusqu'à la rentrée de septembre 2000, alors que la TI 80 et la Graph 25 (Casio) étaient commercialisées en général à 299 F, subitement et concomitamment, on constate que :*

*- TI supprime la TI 80 pour ne conserver que la TI 82, modèle à peine plus performant, et vendu à environ 350 F ;*

*- le prix de la Graph 25 (Casio) est alors porté à environ 350 F.*

*Certains adhérents ont vu, dans cette identité de prix, le signe d'une entente entre les deux principaux producteurs. D'autres, n'y ont vu que l'effet du marché (...). »*

15. Par courrier du 1<sup>er</sup> décembre 2000, le responsable de la « commission lycée » de l'APMEP a expliqué, s'agissant du rôle des professeurs dans le choix d'une calculatrice :

*« En début d'année, nous sommes obligés maintenant d'exiger de nos élèves d'être possesseurs d'une calculatrice (graphique au lycée) et donc de les guider dans leurs choix... »*

*Ce choix a été compliqué lors de la rentrée scolaire de septembre 2000 par la disparition chez TI du modèle le moins onéreux de leur gamme de calculatrices graphiques, modèle que beaucoup de*

professeurs recommandaient à leurs élèves : la TI 80 (280 F en supermarché) a été enlevée du marché et remplacée par la TI 82 dans une version certes améliorée. Le coût minimum d'une calculatrice graphique est, donc, de 350 F environ cette année aussi bien chez Casio que chez TI...

C'est le plus souvent le professeur qui prend les devants, vu l'obligation qui nous est faite dans les programmes, en conseillant les élèves pour éviter, autant que faire se peut, des achats trop onéreux ou des achats de calculatrices non adaptées pour le niveau d'enseignement concerné (par exemple, posséder une calculatrice permettant du calcul formel n'est pas nécessaire au lycée, mais on ne peut empêcher les gens qui en ont les moyens de le faire).

Il est effectivement fréquent pour ne pas dire général qu'en début d'année, quand ce n'est pas dès le mois de juin selon les établissements, les professeurs indiquent les modèles qui leur semblent répondre le mieux aux exigences du programme en rejetant, a priori il est vrai, des calculatrices jugées d'emploi trop difficile pour nos élèves (genre HP du fait de son système de notation polonaise inversée). »

### 3. Le produit du point de vue de l'offre

16. Il ressort des guides établis par les offreurs à destination des demandeurs que les calculatrices scientifiques ne sont pas substituables aux autres produits présentant des fonctions de calcul, notamment les calculatrices « quatre opérations ».

17. La société Noblet, par exemple, éditait en 1993 un guide reprenant sa gamme de calculatrices scientifiques et présentant ce type de calculatrices comme le seul répondant aux besoins induits par les programmes officiels établis par l'éducation nationale.

18. A cet égard, MM. Baratte et Ocana de la société Noblet, lors de leur audition du 28 juin 1994, ont déclaré (cf. cotes 501 à 514 du rapport) : « En France, la calculatrice scientifique est obligatoire au collège, la calculatrice programmable est obligatoire au lycée, puisque les textes officiels datant de 1985 imposent que l'élève connaisse l'utilisation d'une calculatrice. »

19. Cette spécificité des calculatrices scientifiques, par rapport aux autres produits présentant des fonctions de calcul, est reprise par les distributeurs, et notamment par un dossier intitulé « Sélection calculatrices et assistants personnels 1996 » édité par la FNAC et figurant en cote 407 du rapport.

### 4. Les données chiffrées

Part des calculatrices « scolaires » ou « scientifiques » sur l'ensemble des produits présentant des fonctions de calcul.

20. Les résultats du panel Nielsen relatif aux ventes en volume et en valeur sont repris dans le tableau n° 1 ci-après :

Tableau n° 1

VOLUMES EN 1 000 UNITÉS (valeurs en millions de francs)	DE FÉVRIER 1992 À JANVIER 1993		DE FÉVRIER 1993 À JANVIER 1994		DE FÉVRIER 1994 À JANVIER 1995		DE FÉVRIER 1995 À JANVIER 1996	
	Volumes	Valeurs	Volumes	Valeurs	Volumes	Valeurs	Volumes	Valeurs
Scientifiques simples	794	60,7	885	69,8	827,59	74,71	852,93	75,81
Scientifiques program.	268	47,9	220	39,9	175,41	33,93	153,57	28,01
Scientifiques graphiques	386	243,7	417	267,4	419,36	259,69	456,49	260,81
Total scol. ou scientifiques	1 448	352,3	1 522	377,1	1 422,36	368,33	1 462,99	364,63
Total calc. + pocket s.	3 331	696	3 728	719	4 060,3	721,6	4 316,4	749,7

Evolution du prix moyen des calculatrices.

21. Le tableau n° 2 ci-après fait apparaître, sur la base des chiffres du tableau n° 1 (rapport de la valeur par le volume) :

- l'évolution du prix moyen des machines des différents segments des calculatrices scolaires ;
- l'évolution du prix moyen de l'ensemble des calculatrices scolaires ;
- l'évolution de tous les produits présentant des fonctions de calcul (4 opérations, imprimantes, financières, data-banks [organiseurs, traducteurs], etc.).

Tableau n° 2

	DE FÉVRIER 1992 À JANVIER	DE FÉVRIER 1993 À JANVIER	DE FÉVRIER 1994 À JANVIER	DE FÉVRIER 1995 À JANVIER	ÉVOLUTION (4) - (1) \ (1)

	1993 (1)	1994 (2)	1995 (3)	1996 (4)	(1)/(1)
Scientifiques simples (A)	76,44 F	78,87 F	90,27 F	88,88 F	+ 16,3 %
Scientifiques programmables (B)	178,73 F	181,36 F	193,43 F	182,39 F	+ 2 %
Scientifiques graphiques (C)	631,34 F	641,24 F	619,25 F	571,34 F	- 9,5 %
« Scolaires » ou « scientifiques » (D = A + B + C)	243,30 F	252,75 F	258,95 F	249,24 F	+ 2,4 %
Toutes calculatrices (E)	208,94 F	192,86 F	177,72 F	173,68 F	- 16,9 %
Non « scolaires » ou « scientifiques » (F = E - D)	182,52 F	152,90 F	133,92 F	134,95 F	- 26,1 %

22. L'analyse du prix moyen des calculatrices scolaires de 1992 à 1995, tel qu'il ressort des données du panel Nielsen précité, révèle :

- une progression assez sensible du prix moyen des modèles scientifiques simples (+ 16,3 %) ;
- une faible progression du prix moyen des modèles scientifiques programmables (+ 2 %, sur un segment en forte baisse) ;
- et une baisse du prix moyen des modèles scientifiques graphiques (- 9,5 %), particulièrement sensible en 1995.

23. Globalement, on constate que le prix moyen des modèles « scolaires » ou « scientifiques » a connu une légère hausse (+ 2,4 %) tandis que les volumes ont progressé (le volume des scientifiques graphiques est passé, en effet, de 26 % à 31 % de l'ensemble).

24. Parallèlement, sur la même période, le prix moyen des autres calculatrices (4 opérations, imprimantes, organisateurs, etc., hors scolaires) a diminué de 26,1 % ; de même, les machines de bureau ont connu, selon l'indice des prix à la consommation, une baisse de 23,5 % entre 1992 et 1995.

### 5. L'offre et la position des différents offreurs

25. Le marché des calculatrices « scientifiques » est caractérisé par l'existence d'un duopole de fait, réunissant les entreprises Noblet distribution (importateur des produits Casio) et Texas Instruments qui représentent, pour les années 1994 et 1995, plus de 89 % des ventes en valeur et presque 92 % en volume.

26. Par famille de produits, cette part de marché atteint 95 % sur le segment des scientifiques simples, 92 % sur le segment des scientifiques programmables et 85 % sur le segment des scientifiques graphiques.

Tableau n° 3

VOLUMES-VALEUR (en %)	SCIENTIFIQUES simples		SCIENTIFIQUES programmables		SCIENTIFIQUES graphiques		TOTAL SCOLAIRES	
	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995
Casio :								
Volumes	58,4	53,2	78,6	81,6	66,5	60,2	63,3	57,5
Valeur	57,7	54,8	72,8	76,2	57,3	52,8	58,8	55,0
Texas Instruments :								
Volumes	39,2	38,7	17,7	15,0	25,4	32,7	32,5	34,3
Valeur	41,2	40,8	19,9	16,7	27,7	34,0	29,7	34,1
Hewlett Packard :								
Volumes	*	*	3,0	2,7	5,5	5,6	2,0	2,0
Valeur	0,1	0,1	6,5	6,0	12,7	11,8	9,5	8,9
Sharp :								
Volumes	0,6	0,8	0,5	0,6	2,6	1,6	1,2	1,0
Valeur	0,5	0,8	0,7	1,0	2,2	1,4	1,7	1,2
Autres :								
Volumes	1,8	7,2	0,2	0,1	*	*	1,0	5,2
Valeur	0,6	3,3	0,1	0,1	*	*	0,3	0,8

### La société Noblet

27. La société Noblet, créée en 1935, a pour activité depuis l'origine la distribution exclusive de marques internationales d'articles de papeterie et de fourniture de bureau (Staedtler, Ibico, Leitz, Durable, Dahle...). Parmi ces marques, figurent depuis 1975 les produits Casio suivants : calculatrices, organisateurs, ordinateurs de poche et étiqueteuses électroniques.

28. Cette société est liée à la société Casio Computer Company, établie à Tokyo, par un contrat

interdisant à la société Noblet de commercialiser d'autres marques de calculatrices et lui assurant en contrepartie l'exclusivité de la distribution des calculatrices Casio sur le territoire français.

29. Le chiffre d'affaires et le résultat net de la société Noblet se sont établis pour les exercices 1993 à 1996 aux niveaux suivants :

A N N É E S	1993	1994	1995	1996
CA total SA Noblet (KF)	547 527	610 962	621 438	660 373
Résultats nets SA Noblet (KF)	24 097	23 859	25 688	23 146

30. De 1993 à 1996, le chiffre d'affaires de la SA Noblet, réalisé avec la marque Casio, a évolué comme suit :

A N N É E S	1993	1994	1995	1996
CA total produits Casio (KF)	299 810	300 251	277 792	255 610
% Casio/CA total Noblet	54,76 %	49,14 %	44,70 %	38,71 %

31. Les calculatrices scientifiques représentent plus de 60 % du chiffre d'affaires réalisé par la société Noblet avec les produits Casio. Environ 80 % du chiffre d'affaires des calculatrices scientifiques est réalisé pendant la période de rentrée des classes.

A N N É E S	1993	1994	1995	1996
CA total scientifiques (KF)	192 782	198 851	189 683	175 789
Pourcentage scientifiques/CA total Casio	64,30 %	66,23 %	68,26 %	68,77 %
dont rentrée scolaire sur 07/08/09 (KF)	158 721	160 285	144 423	142 867
% rentrée/total scientifiques	82,33 %	80,61 %	76,14 %	81,27 %

32. S'agissant de la marge réalisée par la société Noblet sur les calculatrices « scientifiques » Casio, différentes pièces du dossier font état de marges nettes variant de 30 à 38,5 % :

33. Dans une note (en cote 450 du rapport) saisie au siège de la société Noblet, datée du 31 janvier 1995, M. Ocana, directeur marketing de la société Noblet, écrit à M. J.P. Noblet, président du conseil d'administration de la société Noblet :

« (...) »

Prix publics	*	FX 92	79 89
	*	FX 180 P	139 159
	*	FX 6800	219 219
	*	FX 690	299 299
	*	FX 7900	539 549
	*	CF 9900	749 749
			(...)

*Le nouveau calcul prévisionnel donne les chiffres suivants :*

*CA Net Net 144 913 000 au lieu de 138 890 000.*

*Marge nette 43 714 000 au lieu de 37 691 000.*

*Le % de marge passe à 30,2 %.*

*Ceci permettrait, comme vous l'avez souligné, de donner un peu plus de marges à nos revendeurs. »*

34. Dans une note à M. Noblet datée du 22 mars 1996 (cotée 451 à 453 du rapport) et relative au prix de la FX 92 Collège III pour la rentrée des classes 1996, M. Ocana explique : « (...) Si nous mettons la FX 92 Collège III à 79 F public, nous travaillons avec une marge de 38,5 % (...). »

35. La répartition par circuit de distribution du chiffre d'affaires réalisé par la société Noblet avec les calculatrices scolaires Casio est la suivante :

Hypermarchés	60 %.
Spécialistes	10 %.
Groupements/grossistes	18 %.
Détaillants (ventes directes)	12 %.

36. Les trois principaux clients de la société Noblet étaient, pour l'année 1995/1996, la société Carrefour (20,712 MF HT), la société Leclerc (18,083 MF HT) et la société Auchan (18,110 MF HT).

La société Texas Instruments France

37. La société Texas Instruments France, filiale de la société Texas Instruments Inc., a été créée en 1960. Elle a pour activité principale la vente de produits semi-conducteurs, la vente de calculatrices ne représentant que 2,3 % de son chiffre d'affaires total qui s'élève, pour l'exercice fiscal 2000, à 8,155 milliards de francs.

38. Les calculatrices vendues par la société Texas Instruments France, dans le cadre du contrat

de commissionnaire liant cette société à sa maison mère, Texas Instruments Inc., sont importées en Europe, via le centre de distribution européen de Texas Instruments situé aux Pays-Bas.

39. Les chiffres d'affaires et les résultats nets communiqués par la société Texas Instruments France, pour les années 1993 à 1996 s'établissent comme suit :

	<b>1993 (en FF)</b>	<b>1994 (en FF)</b>	<b>1995 (en FF)</b>	<b>1996 (en FF)</b>
CA total Texas Instruments France	2 257 300 000	2 094 200 000	2 326 319 201	2 904 786 785
Résultat net	67 300 000	107 400 000	47 709 721	68 227 635
CA calculatrices (scientifiques et autres)	118 259 760	126 608 802	160 741 687	175 950 000
CA calculatrices « scientifiques »	90 315 929	98 978 680	116 600 467	145 350 000
Part du CA calculatrices « scientifiques » réalisé lors de la rentrée des classes	Non communiqué	Non communiqué	81 246 590 soit 69,6 %	102 000 000 soit 70 %

40. La répartition des ventes par circuit est la suivante :

	<b>TI 1994</b>	<b>TI 1995</b>	<b>MARCHÉ 1995</b>
Grande distribution alimentaire	48 %	52 %	48 %
Spécialistes	19 %	20 %	29 %
Papetiers	19 %	15 %	19 %
VPC	12 %	10 %	4 %
Ventes directes	2 %	3 %	

41. Le graphe et le tableau, cotés 463 à 466 du rapport et saisis au siège de la société Noblet, montrent que la rentabilité pour la société Texas Instruments France des différents circuits de distribution, très homogènes en 1993, excepté pour la vente par correspondance, s'est différenciée en 1995, les hypers (49 %) et les grossistes (48 %) devançant nettement les spécialistes (44 %) et la VPC (45 %), ceci dans le contexte d'une profitabilité globale (taux de marge nette) passée en 2 ans de 37 à 45 %.

42. Le tableau ci-après, extrait des pièces saisies au siège de la société Texas Instruments France, reprend pour les années 1993 et 1995, les marges nettes par catégorie de distributeurs (cf. cote 466 du rapport).

<b>NET GPM (1)</b>	<b>1993</b>	<b>1995</b>
Hypermarchés	41 %	49 %
Multispécialistes (FNAC, Darty, Boulangier, Interdiscount)	41 %	44 %
Groupements (Plein Ciel diffusion, Majuscule)	40 %	51 %
VPC (vente par correspondance)	35 %	45 %
Grossistes (Spicers, DA)	40 %	48 %
Galeries Lafayette	42 %	53 %
Total France	37 %	45 %
(1) Net GPM (Gross Margin Profit) : marge après déduction des remises de fin d'année.		

43. Les quatre principaux clients de la société Noblet étaient, en 1995 : Carrefour (21,5 MF), la FNAC (15,7 MF), Auchan (12,8 MF), Leclerc (11,1 MF).

#### La société Hewlett-Packard France

44. La société Hewlett-Packard France, créée en 1980, est une filiale de la société américaine Hewlett-Packard Corporate. La part des calculatrices est marginale dans son chiffre d'affaires, puisqu'elle représente, selon les déclarations du 19 septembre 1996 de Mlle Anne-Catherine Ohlmann, chef de produit calculatrices pour l'Europe (cotes 474 à 478 du rapport), 20 millions de francs environ sur un total de plus de 8 milliards de francs, réalisés en grande partie dans le

secteur de la micro-informatique.

45. Sur le marché des calculatrices « scientifiques » ou à usage scolaire, cette société réalise 50 % du total de ses ventes avec les calculatrices scientifiques programmables graphiques, segment de marché dont elle détient, en 1995, 11,8 % en valeur (et 5,6 % en volume).

La société Sharp Electronics France

46. La société Sharp Electronics France, créée en 1991, est une filiale de la société japonaise Sharp Japon, dont l'activité principale est la distribution de produits audio, vidéo et photocopieurs. Elle occupe une place très marginale sur le marché des calculatrices scientifiques, soit en valeur, 1,7 % en 1994 et 1,2 % en 1995.

47. En effet, selon les déclarations du 10 septembre 1996 du président de son conseil d'administration et de son directeur des ventes (cotes 483 à 486), les calculatrices scientifiques ne représentent qu'un million de francs sur un chiffre d'affaires total de 500 millions de francs, dont environ 40 millions de francs pour les calculatrices et les organisateurs.

48. La part de marché des calculatrices scientifiques Sharp sur les différents segments s'établit, selon les indications du panel Nielsen, aux niveaux suivants :

	SCIENTIFIQUES		PROGRAMMABLES		GRAPHIQUES	
	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Février 1992 à janvier 1993	0,5 %	0,7 %	1,3 %	1,8 %	2,6 %	2,2 %
Février 1993 à janvier 1994	0,3 %	0,3 %	1,1 %	1,6 %	3,6 %	3,2 %
Février 1994 à janvier 1995	0,6 %	0,5 %	0,5 %	0,7 %	2,6 %	2,2 %
Janvier 1995 à janvier 1996	0,8 %	0,8 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,4 %

#### 6. Les circuits de distribution

49. Les données du panel Nielsen permettent de chiffrer, comme suit, l'importance des différents circuits de distribution sur les segments des calculatrice scientifiques simples et des programmables graphiques :

		SCIENTIFIQUES (A)		PROGRAMMABLES graphiques (B)		(A) + (B)	
		1994	1995	1994	1995	1994	1995
Tous circuits.	Unités	827 590	852 930	419 360	456 490		
	Millions F.	74,7 MF	75,8 MF	259,7 MF	260,8 MF	334,4 MF	336,4 MF
Hypermarchés.	Volume	73 %	76 %	52 %	55 %		
	Valeur	72 %	74 %	46 %	46 %	52 %	52 %
Multispécialités (*).	Volume	9 %	9 %	26 %	27 %		
	Valeur	9 %	9 %	31 %	34 %	26 %	28 %
Papetiers (**).	Valeur		11 %		13 %		12,5 %

(\*) Les multispécialistes regroupent notamment les enseignes suivantes : Galeries Lafayette, BHV, Prisunic, FNAC, Darty, Boulanger...

(\*\*) Les papetiers regroupent, notamment, les grossistes et les enseignes telles que Plein Ciel diffusion, Majuscule...

50. Il ressort de ces données que la part des ventes de calculatrices pour les hypermarchés est très importante puisque ceux-ci réalisent plus de la moitié des ventes globales des calculatrices à usage scolaire, et près de 75 % des ventes de calculatrices scientifiques simples telles que la TI 30 de la société Texas Instruments France et la Casio FX 92 de la société Noblet.

#### B. - LES PRATIQUES CONSTATÉES

##### 1. Les pratiques de promotion mises en œuvre par les sociétés Nobletet Texas Instruments France en direction du corps enseignant

51. Eu égard au rôle de prescripteur joué inévitablement par les professeurs, les deux principaux producteurs, Texas Instruments France et Noblet, ont mis en place des stratégies marketing ciblant cette demande intermédiaire afin de lui faire connaître leurs produits et d'en obtenir *in fine* la prescription auprès des élèves.

##### 1.1. L'action de la société Noblet auprès du corps enseignant

*La communication, la formation et les conditions commerciales spécifiques aux enseignants*

52. Lors de son audition du 28 juin 1994 (cotes 501 à 514 du rapport), M. Ocana, responsable marketing de la société Noblet, a déclaré :

« Quand je suis arrivé chez Noblet, j'ai, comme Texas Instruments, leader sur le marché, développé les relations avec les enseignants pour implanter Casio. Casio a, avec ses calculatrices graphiques, bénéficié d'une avance technologique de six ans, de 1986 à 1992. En 1991, Texas

*Instruments a sorti la TI 81, beaucoup plus adaptée à la clientèle, parce que plus scolaire et pédagogique.*

*Nous avons eu l'idée d'entrer en communication avec les enseignants et l'éducation nationale, par les mailings de fascicules techniques. Un groupe de réflexion, le GRIP (Groupement de réflexion sur l'informatique pédagogique) réunit maintenant 18 « professeurs contact » dont le rôle est de faire part de ce qui se passe sur le terrain est d'animer des stages de formation.*

*Ces professeurs écrivent aussi dans une revue trimestrielle « 3'33 » qui annonce les dates de stages annuels dans le numéro du mois de septembre. »*

53. M. Ocana faisait effectivement état, lors de l'audition du 28 juin 1994 précitée, de l'organisation d'environ 50 stages par an, dont 30 d'une journée et 20 d'une demi-journée, rassemblant chacun environ 25 participants. Dans une lettre du 10 juillet 1996 (cf. cote 510 du rapport), il est précisé que le nombre total de participants à ces stages variait de 1 500 à 2 000 suivant les années.

54. Cette politique devait s'accroître au cours des années suivantes, puisqu'un total de 79 stages (dont 34 d'une journée entière) était annoncé dans la brochure de septembre 1994, et de 94 stages (dont 54 d'une journée entière) dans celle de septembre 1995.

55. Le compte rendu d'une réunion du 26 février 1996 mentionne (cf. cotes 515 et 516 du rapport) :

*« Depuis le début de son action, Casio a sensibilisé 50 % des professeurs de mathématiques des lycées (1500 sur 3000). »*

Objectifs 1996 :

- augmenter le nombre de professeurs « contacts » ;
- le nombre de machines en prêt ;
- la dotation aux professeurs en « machines à prix bas ».

56. Il ressort, de la pièce cotée 517 et des pièces cotées 519 et 521 du rapport, que la société Noblet a mis en place en 1994, 1995 et 1996, via la société Casio France, un tarif spécial GRIP, réservé aux membres de l'éducation nationale, dont les prix sont inférieurs de 20 % à 30 % aux prix publics des mêmes modèles. Ce tarif prévoit également l'offre d'une machine gratuite pour tout achat groupé de plus de 20 machines du même type, comme le prévoyait pour 1994 et 1995 la dernière page du Journal « 3'33 ».

#### *Le budget des actions auprès des enseignants*

57. Les mentions, figurant sur la pièce cotée 523 à 527 du rapport, permettent de constater que les actions marketing en direction du corps enseignant représentent 1/3 du budget total consacré à la publicité pour les calculatrices Casio, soit 3,8 millions de francs.

### **1.2. L'action de la société Texas Instruments auprès du corps enseignant**

*La communication, la formation et les conditions commerciales spécifiques aux enseignants*

#### **a) Les actions de l'année 1994**

58. Le compte rendu de la réunion commerciale de février 1995 (cf. cotes 528 à 540 du rapport), relatif à la « productivité » de Vincent Bastid, responsable du marketing et du « service éducation » de la société Texas Instruments, indique pour l'année 1994 :

*« Objectif :*

- faire connaître la TI 82 auprès des enseignants ;
- mener les professeurs à utiliser notre gamme en classe ;
- conduire les professeurs à faire une recommandation d'abord orale, puis écrite (sur liste).

*Moyens :*

- forte répétition dans notre communication prof ;
- prêt de la TI 82 OHD ;
- envoi de documents pédagogiques pour la classe ;
- trainings. »

59. Suivent une liste d'actions telles que des mailings, trainings, et documents pédagogiques divers parmi lesquels la revue « Hypothèses ». Ces actions, représentant l'envoi de 350 000 courriers environ, conduisent à toucher 12 fois en sept mois un professeur coordonnateur de mathématiques. Un total de 48 stages de formation (trainings) devait par ailleurs toucher 2 100 professeurs.

#### **b) Les actions de l'année 1995**

60. Pour 1995, la poursuite de cette stratégie devait se traduire par 420 000 courriers touchant 100 000 professeurs, afin de leur faire connaître les nouveaux produits lancés. S'agissant des stages de formation, 117 devaient être organisés pour réunir 3 510 participants (cf. cotes 533 et 534 du rapport).

#### **c) Les actions de l'année 1996**

61. Une note présentant les « actions profs » prévues pour 1996 fait état de (cf. cotes 542 et 543 du rapport) :

5 000 enseignants formés à l'utilisation des TI 80, TI 83 et TI 92, au terme de 120 formations totalisant plus de 500 heures annuelles.

Environ 1/2 million d'envois annuels de courriers et documents, parmi lesquels des cahiers de programmes pour les modèles TI 80, TI 81, TI 82, TI 83, TI 85 et TI 92 aux professeurs, au rythme de deux envois mensuels à 22 000 destinataires.

62. Selon le tableau communiqué par M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, en annexe au procès-verbal du 10 octobre 1996 (les lignes correspondant au marketing scolaire « school » y ont été cochées d'une croix), le coût de ces actions s'élève à



2 098 083 F pour le premier semestre 1996. Les sommes budgétées pour le second semestre s'élevaient, au 1<sup>er</sup> octobre 1996, à 808 314 F, soit un total non définitif pour 1996 de 2 906 397 F.

*Le budget des actions auprès des enseignants*

63. Il ressort des pièces du dossier (cf. cotes 528 à 540 du rapport) que :

- en 1994, la société Texas Instruments France a consenti 140 prêts de machines TI 82 OHD qui « ont enfin permis à 400 professeurs de la découvrir et abouti à 105 ventes » ;
- en 1995, 600 prêts de machines et accessoires devaient être effectués et des offres spéciales aux enseignants devaient être lancées, avec un objectif de 14 000 ventes à prix réduit pour un coût évalué à 260 000 F ;
- en 1996, étaient prévues des offres spéciales permettant d'équiper à la rentrée 1996, 8 000 professeurs d'une TI 80, 6 500 d'une TI 82 et 6 000 d'une TI 92.

64. La société Texas Instruments France a également mis en œuvre sa stratégie marketing en direction des enseignants par l'intermédiaire de l'entreprise de vente par correspondance Camif, et en particulier sa filiale Camif collectivités entreprises (cf. cotes 544 à 546 du rapport).

**1.3. L'impact des politiques de préconisation sur les distributeurs et les offreurs**

*L'impact sur les distributeurs*

65. M. Marc Altes, chef de produits de la société Carrefour France a déclaré, le 7 juin 1994 (cf. annexe 54, cotes 1003 à 1006 du rapport d'enquête) :

« Les calculatrices sont des produits de rentrée des classes par excellence : à peu près 65 % à 70 % des volumes et chiffres d'affaires sont réalisés à cette période pour ces produits.

(...) dès l'entrée des enfants au collège, il devient très difficile pour les parents de choisir autre chose que Casio ou Texas Instruments. Deux raisons à cela : la formation de professeurs, organisée par Noblet Casio et Texas Instruments, sur leurs produits et la communication grand public télévisée effectuée. D'où l'intérêt de travailler en direct avec eux plutôt que d'essayer de trouver ces produits, à l'étranger.

(...) Nous recommandons à travailler avec Sharp, qui est cependant plus spécialisé en agendas organisateurs. Ses calculatrices scientifiques sont beaucoup moins chères mais moins connues des consommateurs. »

66. Mme Lefevre, responsable des achats de la société Alsatia sise à Mulhouse, déclare, lors de l'audition du 17 octobre 1995 (cf. cotes 547 à 551 du rapport) :

« Nos fournisseurs en calculatrices scientifiques sont Noblet pour la marque Casio et Texas Instruments. Nous sommes tenus de commercialiser ces deux marques en raison de la prescription du monde enseignant. Les acheteurs viennent chez nous en vue d'acquiescer une marque et un modèle bien définis. Les enseignants sont en effet contactés par les fournisseurs qui leur communiquent les informations sur ces produits. »

67. M. Muller, président-directeur général de la société exploitant la librairie Berger-Levrault à Strasbourg, a déclaré, le 6 octobre 1995 (cf. cotes 556 à 561 du rapport) :

« Nous distribuons en calculatrices scientifiques exclusivement les marques Casio et Texas Instruments. Ceci en raison de la notoriété de ces marques. Il faut signaler que souvent ce sont les professeurs qui sont les prescripteurs. Les écoliers viennent chez nous et désirent telle marque et tel modèle qui leur sont indiqués par les enseignants. Les fabricants adressent des prospectus aux enseignants et les mettent au courant des nouveautés. »

68. M. Brethenoux, manager du département bazar de l'hypermarché Cora de Metz (57), a déclaré, le 17 octobre 1995 (cotes 562 à 565 du rapport) :

« Au niveau des calculatrices scientifiques, le magasin Cora de Metz travaille exclusivement avec Texas Instruments et Casio, qui sont les deux marques préconisées par l'éducation nationale (campagnes d'information auprès des instituteurs et professeurs de mathématiques). »

69. MM. Barrier et Koby, acheteurs calculatrices au Galec/Leclerc ont déclaré, le 27 juin 1994 (cf. cotes 569 à 572 du rapport) : « (...) il y a, selon nous, deux grandes marques sur le marché des calculatrices qui sont Casio et Texas Instruments (...). Des enseignants préconisent certaines références dans les marques Casio et Texas Instruments pour la rentrée des classes. De fait, il devient plus difficile de vendre les autres références. »

*L'impact sur les offreurs*

La société Hewlett-Packard France

70. En 1995, la société Hewlett-Packard France était présente sur le marché des calculatrices scientifiques, essentiellement sur le segment des calculatrices programmables graphiques avec une part de marché de 11,8. En novembre 1995, cette société a décidé de mettre sur le marché un nouveau modèle de calculatrices programmables graphiques, la calculatrice HP 38 G, spécialement conçue pour être adaptée aux besoins des lycéens.

71. Connaissant l'effet important du phénomène de prescription, Mlle Anne Catherine Ohlmann, chef de produits Europe pour les calculatrices dans la société Hewlett-Packard France, a expliqué, le 19 septembre 1996 (cf. cotes 474 à 479 du rapport) :

« (...) Nous savions, car c'est de notoriété publique, que le phénomène de prescription par les enseignants était important sur ce marché. Aussi, parmi les actions marketing accompagnant ce lancement, avons-nous créé une brochure à diffusion trimestrielle destinée au corps enseignant de mathématiques.

Pour ce faire, nous avons noué des contacts avec une dizaine de professeurs « pionniers » dans les principales régions françaises, chargés d'organiser des séminaires à l'attention de leurs collègues. Nous avons également acheté une liste de destinataires pour ce fascicule, comprenant 7 500 noms de professeurs.

Le coût total de cette opération (création, impression et diffusion) se monte entre 80 et 100 000 F HT, par trimestre, pour l'ensemble des pays concernés.

Malgré ces actions, nous n'avons pris qu'une faible part de marché en 1995, pour une part du fait de l'arrivée tardive du produit. Les autres raisons de ces difficultés sont le rôle de la prescription par les enseignants qui s'est révélé plus fort que prévu, du fait du volume et de l'ancienneté des actions menées par nos concurrents Texas Instruments et Casio. Dans d'autres pays d'Europe, notre produit a reçu un accueil plus favorable qu'en France de la part du corps enseignant et du public.

Pour ces raisons, nous n'envisageons pas d'intensifier nos actions à destination du corps enseignant français à l'heure actuelle (...). »

72. D'après les estimations d'une étude réalisée par l'institut Nielsen, la vente du modèle HP 38 G sur la période octobre 1995/janvier 1996 atteint 1,1 % en volume et 1,3 % en valeur, au treizième rang des modèles graphiques programmables.

73. Sur l'ensemble du segment des programmables graphiques, la part de marché de la société Hewlett-Packard France, selon cette même étude a atteint 12,7 % en valeur pour 1994 [et 5,5 % en volume] et 11,8 % en valeur pour 1995 [5,6 % en volume].

74. Interrogé par le rapporteur le 13 mars 2000, M. Blondel, de la société Hewlett-Packard France, a expliqué qu'en 2000, cette société a mis sur le marché un modèle scientifique de base, la HP 30 S, à un prix compétitif par rapport aux modèles équivalents de chez Texas Instruments France (TI 30 X) et Casio (FX 92) (cf. cotes 480 à 482 du rapport).

75. Comme pour la HP 38 G en 1995, les résultats en termes de vente ont été décevants du fait de la quasi absence d'actions marketing auprès du corps enseignant.

76. En effet, M. Blondel a expliqué :

« (...) Nous estimons qu'il faudrait investir en ressources humaines et budgets marketing un total de 35 millions de francs, afin de pouvoir espérer prendre 25 % de part de marché en 4 ans. Ne pouvant investir de telles sommes au regard de notre chiffre d'affaires actuel, notre stratégie a été de nous orienter vers des applications réellement pédagogiques.

Nous estimons que, depuis 1993, le marché des calculatrices scientifiques a progressé (jusqu'en 1998) et que depuis, il est devenu stable, et même a connu une légère baisse en 2000 de 4 %. »

#### La société Sharp Electronics France

77. MM. de Riberolles et Milord, respectivement directeur général et directeur de la société Sharp Electronics France, ont déclaré, le 10 septembre 1996 (cf. cotes 483 à 486 du rapport), à propos de la faible part de la société Sharp électronique France sur le marché des calculatrices scolaires :

« (...) La raison essentielle de la faiblesse de notre part de marché en France réside dans la non-préconisation de nos produits par le corps enseignant. Nous savons que les deux principaux fournisseurs sur le marché français, Casio et Texas Instruments, se livrent à ce type de préconisation. Nous avons chiffré à 3 millions de francs par an environ le coût que représenterait la mise en place d'une telle pratique correspondant à l'édition, la publication et la distribution aux enseignants des publications nécessaires. Ce coût est disproportionné par rapport au retour sur investissement que nous pouvons en attendre à court terme. »

78. Aussi, sur le segment des calculatrices graphiques où sa position était la moins défavorable en 1994 mais se dégradait fortement en 1995, la société Sharp Electronics France a décidé de retirer de son catalogue les deux modèles, EL 9200 et EL 9300, dont 3 800 exemplaires seulement avaient été vendus en 1995.

79. Ainsi, en 1996, seuls subsistaient dans la gamme de la société Sharp Electronics France un modèle scientifique de base [EL 531] et un modèle programmable non graphique [EL 5020].

80. Le tableau ci-dessous met en évidence, pour le modèle scientifique simple Sharp EL 531, dont le dossier « Sélection calculatrices et assistants personnels 1996 » édité par la FNAC révèle les caractéristiques comparables à celles des modèles Casio FX 92 et Texas TI 30, l'écart de prix significatif en sa faveur dans les conditions d'achat dont ont bénéficié les groupes FNAC en 1995 ou CIM/Promodes en 1996 :

<b>PRIX HORS TAXES</b>	<b>FNAC 1995</b>	<b>CIM 1996</b>
Sharp EL 531 GHB	39,89	42,75
Casio FX 92 collègue	57,78 (après remises 23 %)	65,68 (après remises 11 %)
Texas TI 30 X	51,69 (après RFA 3 %)	56,33 (après remises 14 %)

81. Pour autant, cet écart de prix, qui se trouve d'ailleurs atténué au stade de la revente (69 F TTC chez ces deux distributeurs), est sans influence sur la part de marché très marginale de ce modèle.

## **2. Les conditions de vente de la société Noblet et leur mise en œuvre**

### **2.1. Les conditions de vente de la société Noblet**

82. A partir de la rentrée des classes 1994, la société Noblet a mis en place un nouveau système de facturation.

83. A cet égard, la société Noblet a expliqué, dans une lettre du 16 février 2001 : « Du fait de l'absence de formalisation de nos conditions commerciales, nous avons eu en 1994, un "procès-verbal de délit" sur l'application de nos conditions commerciales en 1993 et 1994, qui a donné lieu en septembre 1994, au paiement d'une amende.

Ceci nous a conduit, dès septembre 1994, à formaliser nos conditions commerciales : conditions permanentes, conditions "promotionnelles rentrée des classes", ainsi que des modèles de "contrats de services". »

**a) Les tarifs à partir de la rentrée des classes 1994**

84. En 1994, la société Noblet distingue, comme pour les années précédentes, un tarif permanent et un tarif rentrée des classes. Le tarif permanent est assorti d'une remise de 10 % sur facture et le tarif « rentrée des classes » est applicable sur une période de trois mois environ (juillet à septembre) et est subordonné à une commande minimum de 50 pièces.

85. Ces tarifs prévoient deux types de ristournes : les unes basées sur la répartition des commandes entre différentes familles de produits, d'une part, et sur la progression de ces commandes par rapport à l'année précédente, d'autre part, les autres pour services rendus.

**b) Les ristournes de répartition et de progression applicables pendant la période dite « rentrée des classes »**

86. Le mécanisme des ristournes de répartition et de progression est double :  
 - certaines ristournes s'appliquent, dans le cadre des « conditions promotionnelles Casio rentrée des classes », sur les commandes de la gamme scolaire effectuées pendant la période concernée ;  
 - d'autres ristournes s'appliquent sur les commandes aux conditions permanentes, hors période de rentrée des classes, des quatre gammes de calculatrices et produits assimilés de la marque Casio commercialisés par la société Noblet.

87. Les commandes de rentrée des classes représentant la majeure partie du chiffre d'affaires réalisé par la société Noblet sur sa gamme dite « scolaire » ou « scientifique » (environ 80 % du chiffre d'affaires) et les conditions tarifaires pratiquées durant cette période constituant un élément essentiel de la politique commerciale de cette société, seules les ristournes applicables sur les commandes de rentrée des classes sont examinées dans le cadre de la présente décision.

88. A cet égard, lors de leur audition du 28 juin 1994 (cf. cotes 501 à 514 du rapport), M. Ocana, responsable marketing de la société Noblet, et M. Baratte, directeur commercial chargé de la grande distribution dans la même société, ont déclaré : « (...) La rentrée des classes correspond à la période la plus importante des ventes de calculatrices qui s'étale jusqu'à la fin de l'année (...). »

89. Le mécanisme de ristourne différée prévu pour la période de rentrée scolaire s'applique à l'ensemble des acheteurs, quelle que soit la catégorie à laquelle ils appartiennent (grande distribution, revendeurs spécialisés, grossistes...).

90. Selon les déclarations de MM. Ocana et Baratte, ce mécanisme a été mis en place « afin d'éviter une surenchère sur les rémunérations de services sans aucune garantie de commande et de réalisation de ventes par la clientèle ».

91. Ce mécanisme de ristourne différée combine les paramètres de familles (ou gamme) et de progression :

- le facteur famille : les produits de la gamme scolaire sont répartis en trois familles, correspondant à la distinction entre machines scientifiques simples, programmables et graphiques. Cette répartition est indiquée sur les bons de commande spécifiques édités à l'occasion de la rentrée des classes. Chacune des trois familles doit représenter au minimum 15 % du volume total des ventes, déterminant ainsi la valeur du facteur famille au niveau de 1, 1,5 ou 2 ;  
 - le facteur progression, quant à lui, est déterminé par la variation par rapport à l'année précédente du nombre de machines commandées et peut atteindre une valeur maximum de 4.

92. Le produit de ces deux facteurs détermine le taux de la ristourne différée due au client, qui s'établit donc au maximum à 8 %. Il peut être affecté jusqu'en fin de période par toute commande complémentaire venant notamment modifier la répartition du volume total entre les trois familles de produits.

93. Selon le mécanisme prévu à partir de 1994, une progression négative des commandes détermine néanmoins une valeur de 1 pour le facteur progression, et donc, au final, un taux de ristourne au minimum égal à 1 %, dans l'hypothèse la plus défavorable où une seule famille représenterait au moins 15 % des commandes totales.

94. Cette pondération est modifiée à partir de 1995. Une progression négative entraîne une valeur de 0 pour le facteur progression, et donc un taux de remise lui aussi égal à 0 % quelle que soit la répartition des commandes, puisque résultant du produit du facteur progression et du facteur famille.

95. Toutefois, le tableau ci-après, qui reprend, sur la base des « conditions promotionnelles rentrée des classes » établies par la société Noblet en 1994, 1995 et 1996, les taux de progression du volume des ventes nécessaires pour obtenir les différentes valeurs du facteur progression, témoigne de la baisse très sensible des performances demandées par la société Noblet à ses clients pour l'octroi d'un taux de ristourne donné :

FACTEUR progression	PROGRESSION NÉCESSAIRE DES COMMANDES		
	1994-1993	1995-1994	1996-1995
0	-	Négative	Négative
0,5	-	Identique (*)	-
1	Négative	0,5 %	Identique
2	Identique	1	0,5 %
2,5	2 %	-	-
3	4 %	1,5 %	0,7 %
3,5	6 %	-	-
4	8 %	2 %	1 %

(\*) Le terme identique signifie que le chiffre d'affaires de l'année n est le même que celui de

l'année n-1.

96. En 1996, la performance exigée des distributeurs est encore atténuée par le fait que cette progression n'est calculée que sur les seules commandes de machines graphiques (famille Fc).

97. Cette ristourne différée est payable au 30 novembre de l'année en cours « sous réserve de l'encaissement de toutes les factures échues et si aucun report d'échéance n'a eu lieu ».

### c) La rémunération des services

98. Le système mis en place en 1994 prévoit, conjointement avec l'application des tarifs permanents et rentrée des classes et avec les ristournes qui leur sont liées, la conclusion, avec les distributeurs, de contrats pour rémunération de services rendus par ceux-ci à la société Noblet.

99. Le principe applicable à l'ensemble de ces rémunérations est celui d'une facturation par le distributeur.

#### Les services proposés aux détaillants

100. Les détaillants se voient proposer, dès 1994, des contrats dits « vitrine » et « démonstration » rémunérés chacun à hauteur de 2 %.

101. Les contreparties de ces rémunérations sont, d'une part, la présentation dans les points de vente en vitrine sur rue de l'ensemble de la gamme Casio « rentrée scolaire » et, d'autre part, la mise en place de tous les éléments promotionnels PLV (publicité sur les lieux de vente) fournis pour la rentrée scolaire.

102. Par exception au principe évoqué ci-dessus, ces contrats de coopération commerciale sont remplacés, à partir de 1995, par des ristournes ne nécessitant plus de facturation de la part des distributeurs, et incorporées dans les dispositions des conditions promotionnelles « Rentrée des classes » soumises aux détaillants.

103. Cette évolution a été confirmée par M. Karmes, secrétaire général commercial de la société Noblet, qui a déclaré sur ce point, lors de son audition le 14 juin 1996, à propos des rémunérations pour vitrine et démonstration (cf. cotes 735 à 742 du rapport) :

« S'agissant des deux dernières conditions citées, elles prenaient la forme de contrats de services donnant lieu à facturation par le détaillant, à hauteur de 2 % du CA RdC pour chacune, pour les années 1993 et 1994. Pour la RdC 1995, elles ont été intégrées dans les conditions promotionnelles RdC offertes aux détaillants. »

#### Les conditions proposées aux grossistes et aux groupements de détaillants

104. M. Karmes, de la société Noblet, lors de son audition du 14 juin 1996, a fait état d'un contrat de soutien logistique au taux de 6 % et d'un « contrat de distribution PLV pour (publicité sur les lieux de vente), d'un montant de 4 %, en vertu duquel le grossiste ou le groupement est chargé d'obtenir de ses clients la mise en place des panneaux publicitaires et autres présentoirs que nous mettons à sa disposition ».

105. M. Etienne Perhaut, responsable grands comptes de la société Noblet, a déclaré, quant à lui, le 8 juillet 1996 (cf. cotes 758 à 763 du rapport) :

« Pour 1996, ont été reconduites les conditions de coopération commerciale qui avaient été conclues les années précédentes avec ces deux groupements (Plein Ciel Diffusion et Majuscule), soit un contrat de soutien logistique d'un taux de 6 % des achats, ainsi qu'une participation financière pour présentation de nos produits dans leur catalogue rentrée des classes.

Ces deux groupements bénéficient également, depuis 1995, des ristournes prévues dans les conditions particulières rentrée des classes qui leur octroient deux ristournes de 2 % chacune au titre du relais qu'ils effectuent auprès de leurs adhérents dans la mise en place de notre PLV et de la formation de la force de vente. »

106. Il ressort des documents saisis au siège de la société, et notamment des « conditions promotionnelles Casio rentrée des classes 1995 » destinées aux grossistes, que, comme vis-à-vis des détaillants, les contrats de coopération commerciale, conclus en 1994 pour rémunérer les grossistes au titre de leur rôle de relais dans la fonction de présentation de la PLV, ont été transformés en 1995 en une « ristourne distribution PLV » au taux de 4 % pour stockage des supports PLV, redistribution aux clients et présentation de cette PLV par les distributeurs.

#### Les conditions proposées aux multisécialistes

107. Il ressort des documents communiqués par M. Baratte, M. Aubertin de la société Darty et MM. Alexandre et Legris de la FNAC que, pour les années 1994 et 1995, les rémunérations suivantes étaient prévues :

	FNAC	TOTAL	DARTY	TOTAL	BOULANGER	TOTAL
1994	3 contrats : 6 % + 5 % + 4 %	15 %	2 contrats : 4 % + 5 %	9 %		
1995	2 contrats : 3 % + 12 %	15 %	2 contrats : 3 % + 7 %	10 %	2 contrats : 3 % + 2 %	5 %

## 2.2. La mise en œuvre des conditions commerciales de la société Noblet

### a) Les tarifs

108. Les tarifs spécifiques établis par la société Noblet à l'occasion des périodes de rentrée des classes conduisent à des prix de facturation nets hors taxes, calculés pour correspondre, après application du taux de TVA, à des montants psychologiquement attractifs :

MODÈLES	1992		1993		1994		1995		1996	
	HT	TTC	HT	TTC	HT	TTC	HT	TTC	HT	TTC
FX 92	50,60	60	60,71	72	75,04	89	75,04	89	73,80	89
FX 180	108,77	129	126,48	150	142,50	169	134,07	159	131,84	159
FX 3900	125,64	149	139,12	165	150,92	179	150,92	179	-	-
FX 6800/6900	243,68	289	231,87	275	252,11	299	252,11	299	247,92	299
FX 7800/7900	483,98	574	522,77	620	501,69	595	462,90	549	413,76	499
FX 9900/9960	-	-	-	-	666,10	790	631,53	749	621,06	749

109. Ces montants TTC sont précisés sur les tarifs de la société Noblet pour les rentrées des classes 1992 et 1993, et éventuellement arrondis par ses soins.

#### b) La nature des ristournes de répartition et de progression

##### Le principe

110. Dans un document daté du 25 mars 1994 (cf. cote 607 du rapport) et établi par la société Noblet à l'attention de ses représentants et intitulé « Types de remises », il est indiqué :

« 1. Sur facture : répercutables sur prix d'achat :

- remises quantitatives ;
- remises sur montant de la commande ;
- prix promotionnels spécial rentrée ;
- remises "acquises et chiffrables" (même si paiement ultérieur)...

2. En différé : non répercutables sur prix d'achat :

Ces primes sont souvent conditionnelles et leur montant n'est pas acquit ni chiffrable au moment de la facturation.

Exemple : remise de fin d'année si il n'y a pas de " retour et si les factures sont payées sans report d'échéance ".

Exemple : remise de fin d'année si atteinte des 3 premiers objectifs trimestriels...

Exemple : remise rentrée scolaire en fonction des résultats.

3. Avec contrats " spécifiques " : non répercutables sur prix d'achat.

Il ne s'agit pas en réalité de remises mais de la rémunération d'un service rendu par un revendeur.

Le revendeur adresse une facture à Noblet, pour le service rendu qui a été au préalable défini par un contrat spécifique.

Exemple :

- mise en avant dans une vitrine... ;
- promotion en " tête de gondole "... ».

111. Par procès-verbal du 7 juin 1996, M. Baratte, directeur commercial de la SA Noblet, a déclaré (cf. cotes 608 à 615 du rapport) :

« (...) 2. Le document " condition promotion rentrée des classes 1994 " concerne également, dans son intégralité, les grossistes. Seul, pour le facteur " famille ", nous ferons preuve de " souplesse " car il est extrêmement difficile, pour un grossiste, de réaliser le pourcentage de 15 % dans la famille Fc. (...) ».

#### c) L'application des ristournes de répartition et de progression

##### c-1. Les dérogations accordées

##### pour la période de rentrée des classes 1994

##### Les dérogations accordées aux grossistes

112. Une note du 19 avril 1994 établie par M. Gérard Paumier, responsable au sein de la société Noblet du réseau traditionnel pour la moitié nord de la France, à l'attention des chefs de vente en vue de la campagne de rentrée des classes 1994 mentionne (cf. cote 620 du rapport) :

« (...) 2. Le document " condition promotion rentrée des classes 1994 " concerne également, dans son intégralité, les grossistes. Seul, pour le facteur " famille ", nous ferons preuve de " souplesse " car il est extrêmement difficile, pour un grossiste, de réaliser le pourcentage de 15 % dans la famille Fc. (...) ».

113. M. Paumier a confirmé, le 4 juillet 1996 (cf. cotes 621 à 627 du rapport) les termes de cette note, indiquant qu'il s'agissait là d'une initiative personnelle de sa part : « (...) Sur la note en cote 101 du scellé 8, relative aux conditions pratiquées lors de la rentrée des classes 1994, j'indiquais aux quatre chefs de vente qui chapeautaient à l'époque les représentants, que nous ferions preuve de souplesse dans le calcul du facteur famille vis-à-vis des grossistes, dont la spécificité de clientèle rendait difficiles, voire négligeables les ventes de calculatrices graphiques. Cette règle de souplesse n'a pas fait l'objet d'une communication particulière en 1995 ni en 1996. Il s'agissait, en 1994 d'une initiative propre de ma part (...) ».

114. Les récapitulatifs informatiques relatifs au calcul de la ristourne octroyée aux grossistes au titre de la campagne de rentrée des classes 1994, communiqués par M. Paumier, confirment effectivement la difficulté pour de nombreux grossistes d'obtenir des résultats satisfaisants pour le calcul du facteur « famille ».

115. Parmi les 17 grossistes concernés par ces documents, seuls deux, DIFPAP et SOPACO, voient les trois familles atteindre au moins 15 % des commandes globales (cf. point 100 de la présente décision). A l'opposé, trois autres ne réalisent ce pourcentage que sur une seule famille.

116. Dix de ces grossistes, parmi lesquels les plus importants en termes de chiffre d'affaires,

connaissent une évolution négative du volume de leurs commandes par rapport à 1993. Le tableau ci-dessous présente le calcul théorique de la ristourne qui leur était due et celle qui leur a été effectivement octroyée.

	CA 1994 (en KF)	RISTOURNE due (en %)	RISTOURNE octroyée (en %)
Loubet	222	1,5	8
DIFPAP	124	2	8
Loubet-Payet	175	1,5	8
Lumy-Gardot-Dumas	749	1,5	8
PBL	253	1	8
Midi	288	1,5	8
Lumy-Gardot	326	1,5	8
PAP-Lumy	592	1,5	8
Epatan	199	1,5	8

*Les dérogations accordées aux détaillants en 1994*

117. Lors de son audition le 7 juin 1996, M. Baratte, directeur commercial de la société Noblet, a déclaré (cf. cotes 608 à 615 du rapport) : « (...) Il est arrivé que des dérogations a posteriori soient accordées. Cela a été le cas en 1994, notamment du fait de ruptures qu'a subies Noblet sur deux modèles de la gamme. La ristourne a ainsi été accordée à des distributeurs pour qui nous avions en commandes des volumes que nous n'avions pu honorer et qui leur auraient permis d'atteindre l'objectif. Cela a également été le cas en 1995, où nos objectifs de vente avaient été trop optimistes et où quasiment aucuns distributeurs n'avaient pu atteindre la progression en volume de 8 % nécessaire à l'octroi de la ristourne à son taux maximum (...) ».

Le groupe Darty

118. En 1994, les commandes du groupe Darty ont diminué par rapport à l'année précédente (18 080 machines contre 20 730 lors de la rentrée 1993). Un premier versement correspondant à une ristourne au taux de 2 % (correspondant à un facteur « progression » égal à 1 et à un facteur « famille » égal à 2) a été complété ultérieurement par un second versement portant ainsi la ristourne effectivement accordée à son taux maximum de 8 % (cf. cotes 633 à 644 du rapport).

Le groupe Auchan

119. De même, les commandes de la rentrée scolaire 1994 du groupe Auchan ont été en baisse par rapport à l'année précédente (102 800 machines contre 113 500 lors de la rentrée 1993). Au versement d'une ristourne de 2 % (correspondant à un facteur « progression » égal à 1 et à un facteur « famille » égal à 2) a été ajoutée, selon les déclarations de M. Baratte, une ristourne au taux maximum de 8 % au titre de la rentrée 1994 (cf. audition du 6 novembre 1996, cotes 628 à 636).

120. Sur les ristournes accordées aux groupes Darty et Auchan, M. Baratte a déclaré : « (...) Vous constatez au vu des documents que je vous communique à votre demande, que Darty et Auchan ont réalisé en 1994 une progression des commandes négative. Nous leur avons néanmoins versé le taux maximum de 8 % suite à négociation pour les mêmes raisons qu'évoquées précédemment (...) ». (Ces motifs correspondaient à une rupture de stock des différents modèles graphiques haut de gamme 7 900 et 9 900).

« (...) Vous constatez d'ailleurs qu'apparaît sur un récapitulatif de commandes Darty, une commande 1 800 FX 9 900 non honorée. »

121. S'agissant de Darty, les pièces du dossier font effectivement apparaître des commandes non facturées pour un nombre de 1 850 machines FX 9 900. Toutefois, même en tenant compte de ces commandes non honorées, la progression quantitative de ce distributeur serait demeurée négative.

122. S'agissant du groupe Auchan, aucun élément fourni par M. Baratte ne démontre l'existence de commandes non honorées.

123. Le tableau ci-après reprend l'état des commandes 1993 et 1994 des groupes Darty et Auchan.

	1993 Commandes en nombre de pièces	1994 Commandes en nombre de pièces	PROGRESSION 1994/1993	MACHINES non facturées en 1994
Darty	20 730	18 080	Négative (- 2 650 machines)	1 800 + 50 = 1 850
Auchan	113 500	102 800	Négative (- 10 700 machines)	Aucune

Le groupe Carrefour

124. Le 23 décembre 1994, la société Noblet écrit à la société Carrefour France (cote 648 du rapport) : « *Suite à notre dernier entretien et considérant que nous avons été en rupture sur un certain nombre de références lors de nos promotions " Rentrée des classes 1994 ", nous acceptons de considérer, compte tenu de nos excellentes relations commerciales, que vous avez atteint le palier maximum de 8 % de remises RDC. »*

125. Il ressort des pièces adressées par M. Baratte au service d'enquêtes, par courrier du 14 juin 1996, que les commandes du groupe Carrefour pour la rentrée des classes 1994 ont été inférieures à celles de 1993 (141 690 machines en 1994 contre 148 069 en 1993). En revanche, ces documents ne font apparaître aucune commande non facturée (cf. cotes 645 à 650 du rapport).

126. Au titre de l'année 1995, la société Carrefour a bénéficié d'une dérogation aux règles théoriques de calcul du taux de la ristourne différée de la société Noblet, dont l'application stricte aurait entraîné à son profit une ristourne nulle (cf. cotes 680 et 681 du rapport, récapitulatif des commandes du groupe Carrefour, déterminant un facteur famille égal à 1,5 et un facteur progression égal à 0). En effet, comme il a été expliqué au point 92 de la présente décision, le produit du facteur famille et du facteur progression détermine le taux de la ristourne différée due au client.

127. M. Christophe Artèse, chef de rayon du magasin Carrefour de Languieux (22), ayant souhaité effectuer, en septembre 1995, une promotion sur le prix d'un modèle de la gamme Casio, a expliqué (cf. cotes 682 à 684 du rapport) : « *J'ai fixé ce prix de 719 F (inférieur au prix net de 749 F TTC facturé par Noblet, compte tenu des ristournes que le fournisseur nous accordait en application des accords nationaux signés avec lui. Dans le même temps, j'ai demandé par télex, puis par lettre au fournisseur de mentionner ces ristournes sur facture. Il s'y est refusé prétextant qu'elles étaient conditionnelles, ce qui n'était pas le cas. »*

#### Le groupe Promodès-Continent

128. Le récapitulatif des commandes de rentrée scolaire 1994 de cette centrale, communiqué par M. Baratte le 6 novembre 1996, montre qu'une progression de 12 % a été réalisée mais que la famille des graphiques n'atteignait pas le seuil nécessaire pour assurer un facteur famille égal à 2, la ristourne théorique s'établissant ainsi au taux de 6 % (facteur progression 4 × facteur famille 1,5).

129. La centrale Promodès-Continent obtient néanmoins une ristourne de 8 % payée par deux avoirs du 25 novembre 1994 correspondant respectivement à 6 % et 2 % du chiffre d'affaires réalisé au titre de la rentrée des classes 1994 (cf. cotes 657 et 658 du rapport).

#### Le groupe FNAC

130. M. Baratte a communiqué au service d'enquêtes, par courrier du 18 novembre 1996 :

- le récapitulatif des commandes de la période de rentrée des classes 1994, qui fait apparaître une baisse de 13 % du nombre de machines facturées par rapport à l'année précédente, et un taux de ristourne applicable de 2 %, les trois familles de produits étant représentées (cf. cotes 652 et 653 du rapport) ;

- une lettre de la société Noblet adressée le 26 janvier 1995 à ce distributeur, à laquelle étaient joints deux avoirs et un chèque de règlement, pour un montant total correspondant à 8 % du chiffre d'affaires réalisé (cf. cote 654 du rapport).

#### Le groupe Leclerc

131. S'agissant du groupe Leclerc, M. Baratte a communiqué, par courrier du 14 juin 1996, le récapitulatif des commandes de la rentrée scolaire 1994, d'où il ressort que la famille des calculatrices graphiques représente 12 % seulement du volume global, et que l'évolution du volume global par rapport à 1993 est négative, 71 163 machines en 1994 contre 96 903 en 1993. Le taux de ristourne résultant de ces chiffres s'établissait donc à 1,5 % (facteur famille) × 1 (facteur progression), soit 1,5 (cf. cote 661 du rapport).

132. Le Galec fera, dans le cadre de cette ristourne, deux avoirs successifs correspondant chacun à 1,5 % du chiffre d'affaires. Selon les déclarations de M. Baratte en date du 6 novembre 1996, ce montant a été motivé par des problèmes de rupture de stocks (cf. cotes 662 et 663 du rapport).

#### La SA Alsatia

133. Mme Lefevre, responsable des achats papeterie de la société Alsatia à Mulhouse, a communiqué, dans le cadre de l'enquête, une lettre adressée à cette société le 1<sup>er</sup> décembre 1994 par la société Noblet, à laquelle était joint le récapitulatif de ses commandes pour la période de rentrée des classes 1994. Cette lettre met en évidence une forte diminution des commandes par rapport à l'année précédente. Pour autant, la ristourne octroyée est calculée au taux de 8 %, sans qu'aucun commentaire particulier ne soit formulé sur cette dérogation au mode de calcul théorique (cf. cotes 664 et 666 du rapport).

### **c-2. La dérogation générale accordée pour la période de la rentrée des classes 1995**

134. Pour l'année 1995, M. Karmes, secrétaire général commercial de la société Noblet, dans une note du 30 novembre 1995 (cf. cote 674 du rapport) intitulée *Ristournes différées Casio rentrée des classes 1995* adressée aux agents commerciaux, précisait :

« *Nous avons fait procéder sur le mois de novembre à l'établissement des notes de crédit concernant les ristournes différées "assortiment et progression" et ristournes "vitrine" et "démonstration". Ces notes de crédit seront portées sur les relevés clients de novembre.*

*Compte tenu de la baisse générale du marché des calculatrices scientifiques scolaires confirmée par l'étude INSEE et afin d'aider nos revendeurs, nous avons pris la décision d'accorder à tous nos*

clients la ristourne maximum de 8 % (assortiment et progression) à partir d'une commande minimum de 50 machines.

Nous vous remettons ci-inclus une copie de la lettre adressée aux clients. Chaque client recevra :

- une note explicative ;
- un état récapitulatif de ses achats avec le calcul de la remise ;
- une note de crédit correspondante.

Nous vous ferons parvenir par un prochain courrier une copie de la fiche récapitulative avec le montant de la note de crédit par client.

Ne manquez pas, lors de vos visites, de mettre l'accent sur notre geste commercial et sur l'aide que nous apportons à notre distribution. »

135. De la même façon, dans une note du 19 décembre 1995 (cf. cotes 675 et 676 du rapport) adressée au responsable du service informatique de la société Noblet et relative à la rentrée universitaire 1995, M. Karmes indique à propos du calcul de la ristourne différée due sur les quantités facturées entre le 1<sup>er</sup> octobre 1995 et le 22 décembre 1995 :

« "Facteur progression" (détail du mécanisme en annexe) ;

Comme pour la rentrée scolaire, nous accorderons à tous les clients la remise maximum assortiment et progression de 8 % ».

### c-3. Les pièces relatives aux dérogations

Le groupe Carrefour

136. Pour l'année 1994, le document coté 677 du rapport, saisi dans le bureau de M. Baratte, comporte, notamment, les indications manuscrites suivantes :

« Carrefour	Marc ALTES
RDC	RDC 93 6,5

(...)

OK pour garantir 6,5 si 94 = 93 en volume.

(...). »

137. Pour l'année 1995, de la même façon, le document coté 679 du rapport, saisi dans le bureau de M. Baratte comporte, notamment, les mentions manuscrites suivantes :

« Carrefour

(...)

1995

garantie du palier de 8 %

(...). »

La centrale Continent-Promodès

138. Les documents figurant aux cotes 685 et 686 du rapport, dont M. Baratte a déclaré qu'ils constituaient son compte rendu d'une entrevue avec Continent en date du 22 février 1994, comportent, sous la liste de la gamme Casio pour la rentrée des classes 1994, les notes suivantes :

« Proposition	incond. 6 %
	contrat 2 %
	+ conditionnel. »

Cette dérogation n'est justifiée par aucun des éléments communiqués par M. Baratte.

Le groupe Leclerc/Galec

139. La page cotée 687 du rapport, constituant les notes de M. Baratte relatives aux négociations qui se sont déroulées en novembre et décembre 1994, et notamment le 6 décembre 1994 avec M. Barrier, acheteur des calculatrices au Galec, comporte les mentions suivantes :

« Le 6 décembre 1994 M. Barrier.

Le 16 novembre 1994 :

Pb. de conditionnalité des ristournes (...)

Le 6 décembre 1994 :

Offre occulte...

5 % garanti

+ paliers 1, 2, 3 (...).

Vu JPN le 7.12. OK pour 8 % garanti. »

140. M. Baratte a déclaré, lors de son audition du 7 juin 1996 (cf. cotes 608 à 615 du rapport) :

« La mention "Vu JPN le 7.12 OK pour 8 % garanti" doit être comprise comme le résultat d'une démarche auprès de mon président (les lettres JPN correspondent aux initiales de M. Jean-Pierre Noblet, PDG de la SA Noblet) pour qu'il me garantisse que j'aurai lors de la rentrée des classes 1995 une grille de ristourne potentielle pouvant atteindre jusqu'à 8 % »

M. Barrier, responsable calculatrices au Galec, a déclaré, le 16 septembre 1996 (cf. notification de griefs, page 60) : « En 1995 et 1996, Noblet nous a proposé le bénéfice de sa ristourne mixte différée pour la rentrée des classes comme pour le permanent. Noblet nous garantit lors de nos rendez-vous de négociation que nous bénéficierons du taux maximum de 8 %, compte tenu de nos réalisations de l'année précédente mais nous fait parvenir les avoirs correspondants sans les accompagner des éléments (chiffre d'affaires réalisé et mention explicite des taux) qui nous permettraient de vérifier que c'est bien ce taux qui nous est accordé. »



M. Laurent Burel, chef de rayon au centre Leclerc de Bernay (60), précise « ... la ristourne de 8 % conditionnelle qui figure dans les conditions Casio est versée quel que soit le chiffre d'affaires réalisé par le magasin. Aucune condition n'est fixée au niveau du magasin pour le versement de cette ristourne. » (Cf. notification de griefs page 60).

M. Florian Guillot, chef du rayon bazar à l'hypermarché Leclerc de Neufchâteau (88) a déclaré le 3 octobre 1995 (cf. notification de griefs page 60) à propos des prix d'achats des machines Casio : « Je précise que les prix d'achat HT nets mentionnés dans le tableau ci-dessus ne prennent pas en compte pour la marque Casio l'octroi d'une remise inconditionnelle de 8 % non mentionnée sur facture. »

#### La société Plein Ciel

141. La circulaire interne, adressée en juillet 1993 aux membres du groupement Plein Ciel Diffusion par la société Plein Ciel, indique (cf. cotes 798 et 799 du rapport) :

« Rentrée des classes 1993

Casio

Comme en 1992, les MAC Casio pour la rentrée des classes, sont exclusivement distribuées par Noblet, il va donc de soi qu'aucune importation parallèle ne sera faite sur les produits phares de cette gamme (produits du journal).

Afin d'être au même tarif que l'ensemble des grandes surfaces, le positionnement prix du "Journal rentrée des classes" pour les produits Casio est prix coûtant, à savoir, prix d'achat plus TVA.

Sur la ligne des calculatrices de marque Casio, votre centrale vous adressera, fin octobre, une remise de campagne scolaire dont le taux se situera entre 9 et 11 % en fonction des résultats générés par l'ensemble de notre campagne rentrée scolaire 1993. »

142. La circulaire interne, adressée au printemps 1995 par la société Plein Ciel aux membres du groupement Plein Ciel Diffusion pour la préparation des commandes de rentrée des classes 1995 Casio, indique à propos de la remise différée constituant leur rémunération pour ces ventes (cf. cote 439 du rapport) :

« Comme tous les ans depuis trois ans, la politique tarifaire pour la rentrée des classes Casio s'articule de la façon suivante :

Votre prix d'achat + TVA = prix de vente public TTC.

Votre rémunération se fera comme l'année précédente sous forme de remise rétroactive (en octobre 1995) et ce à hauteur de 12 % du chiffre d'affaires que vous aurez réalisé pendant la période de rentrée des classes (du 1<sup>er</sup> juillet au 29 septembre 1995).

Ces 12 % de remise arrièrèe sont la remise maxi que Noblet accorde aux distributeurs pendant cette période (cf. copie des contrats Noblet).

Chez Noblet, pour bénéficier de cette remise maxi, certaines conditions sont à respecter :

Minimum de commande de 50 pièces, assortiments à respecter, taux de progression à réaliser.

Votre centrale quant à elle, vous accorde d'entrée de jeu la remise arrièrèe maximum à laquelle vous pouvez prétendre et ce, sans engagement de votre part (aussi bien sur la commande d'implantation que sur les réassorts de septembre).

Comme tous les ans, vous aurez donc le même positionnement tarifaire que les différents acteurs de la distribution (grandes surfaces, Multispécialistes), ce qui ne pourra que crédibiliser vos points de vente aux yeux des consommateurs et ce tout en vous garantissant une marge de fonctionnement. »

143. Dans une circulaire marketing du 21 mai 1996 (cf. cotes 710 à 712 du rapport), pour la période de rentrée des classes 1996, la société Plein Ciel diffusion écrit à ses adhérents dans des termes identiques.

144. Dans une note du 1<sup>er</sup> juillet 1995 (cf. cote 728 du rapport), M. Karmes, secrétaire général commercial de la société Noblet, précisait à ses représentants les éléments suivants :

« Le groupe Plein Ciel diffusion a annoncé "aux Maisons de la Presse" des conditions de facturation rentrée des classes Casio, laissant entendre une remise sur facture de 8 % sur nos prix nets rentrée scolaire.

Ces conditions n'étant pas conformes à la législation actuelle (loi Sapin), Plein Ciel a adressé en date du 30 mai un rectificatif "aux Maisons de la Presse" pour les informer que cette remise de 8 % serait pratiquée rétroactivement et non pas sur facture.

Nous attirons votre attention sur le fait que seuls les clients Maisons de la Presse livrés par Plein Ciel diffusion (ex-Sodalfa), ont bénéficié de cette information, le reste de la distribution Plein Ciel diffusion, adhérents Plein Ciel et clients indépendants sont traités normalement (...). »

145. M. Fabrice Gabet, chef de marché bureautique et informatique de Plein Ciel diffusion, a déclaré, lors de son audition du 13 décembre 1993 : « (...) Ces conditions prévoient un taux de remise de 12 % maximum qui était acquis au moment de la commande, tant au plan de l'assortiment, de la progression et de la mise en avant des produits PLV. » (cf. cotes 722 et 723 du rapport).

146. M. Laurent Frankel, directeur d'exploitation de la société Plein Ciel Diffusion, a déclaré, le 4 septembre 1996 (cf. cotes 703 à 709 du rapport) : « Ces dernières années, j'étais régulièrement en contact avec Noblet pour m'assurer que nous remplissions les conditions d'octroi de la ristourne Noblet à son taux maximum et, dans le cas inverse, j'effectuais les commandes nécessaires pour y parvenir. »

Les récapitulatifs de commandes du groupement Plein Ciel Diffusion communiqués le 6 novembre 1996 par M. Etienne Perhaut, responsable grands comptes de la société Noblet (cf. cotes 717 à 721 du rapport) font apparaître une diminution très sensible du nombre de machines commandées en 1995, soit 34 169, en intégrant les chiffres d'un membre affilié en cours d'exercice, contre 43 300 en 1994.

M. Perhaut, de la société Noblet, a déclaré, le 8 juillet 1996 (cf. cotes 758 à 763 du rapport) : « De toute façon, ce client a bénéficié, comme tous les autres en 1995, de la ristourne différée à son taux maximum de 8 %. »

## La société Majuscule

147. La « Lettre des achats Majuscule » du 17 mai 1995, numéro 20, adressée par le groupement Majuscule à ses adhérents en même temps que leur bon de commande de produits Casio pour la rentrée des classes 1995 indique (cf. cotes 800 et 801 du rapport) :

« Vous trouverez ci-joint le bon de commande rentrée des classes Majuscule/Casio. Ce bon reprend les machines à calculer scientifiques, programmables et graphiques pour la rentrée, appuyé des prix de vente TTC conseillés (...). Sur ces prix de vente conseillés, il vous sera reversé par la centrale 12 % sous forme d'avoir courant décembre. »

Ces éléments sont également envoyés, par M. Panaville de la société Majuscule à M. Perhaut, de la société Noblet, le 11 mai 1995 :

« Vous trouverez ci-joint un exemplaire du bon de commande rentrée des classes Majuscule/Casio et du courrier d'accompagnement. Ces éléments seront envoyés à nos adhérents, dont la liste ci-jointe, le jeudi 18 mai 1995. Nous vous rappelons que l'envoi des commandes de nos adhérents à la centrale s'effectuera le 16 juin 1995 et le 7 juillet 1995. » (Cf. télécopie en cote 801 du rapport).

## 2.3. Les prix de vente publics

148. M. Baratte, directeur commercial chargé de la grande distribution, a déclaré lors de son audition du 7 juin 1996 (cf. cotes 608 à 615 du rapport du rapporteur), à propos des nombreuses listes de prix TTC figurant dans ses notes de préparation d'entretiens avec les centrales de la grande distribution :

« La société n'élabore jamais de prix publics conseillés. Lorsqu'il est mentionné dans mes notes manuscrites des prix TTC, il s'agit de prix de cession à la clientèle présentés toutes taxes comprises. J'apporte cette précision à ma clientèle afin d'éviter toute confusion avec d'autres taux de TVA. »

149. M. Karmes a déclaré, le 14 juin 1996 (cf. cotes 735 à 742 du rapport), à propos de mentions figurant dans ses notes de préparation d'une visite au groupement Plein Ciel Diffusion en avril 1993, époque à laquelle il occupait les fonctions de directeur commercial du réseau traditionnel pour la région parisienne : « Lorsque j'écris prix publics TTC, j'exprime mes prix de cession TTC envers le revendeur. La mention Baratte = prix plancher GS signifie que je devais vérifier auprès de M. Baratte que mes prix de cession auprès du réseau traditionnel étaient les mêmes que ceux accordés aux grandes surfaces. »

150. M. Jean-Pierre Noblet, président du conseil d'administration de la société Noblet, a déclaré, pour sa part, lors de son audition du 3 septembre 1996 (cf. cotes 595 à 599 du rapport) : « Les diverses indications que l'on retrouve dans des documents saisis dans notre société, comme le document 5 du scellé 2, le document 15 du scellé 4 ou le document 142 du scellé 1, où il est fait mention de "prix publics", révèlent l'expérience que nous avons au sein de la société du fait que l'ensemble des distributeurs commercialisent en période de rentrée des classes nos produits sur la base de nos prix promotionnels majorés de la TVA. Nous calculons donc nos prix de cession en tenant compte de cette expérience et c'est par une habitude interne que nous les qualifions de prix publics. »

## L'élaboration des prix de vente publics

151. De nombreux documents, recueillis lors de l'opération de visite et saisie diligente le 2 avril 1996 au siège de la société Noblet, font référence à des « prix publics » et à des « prix publics minima ».

152. Il ressort de diverses pièces du dossier que les tarifs « rentrée des classes » des années 1992 et 1993 comportent non seulement les prix HT mais également une colonne intitulée « prix TTC » dans laquelle figurent les prix résultant du calcul : prix HT + TVA.

153. Les montants TTC figurant sur ces tarifs sont parfois arrondis par la société Noblet (exemple de la FX 92, dont le prix HT majoré de la TVA au taux de 18,6 %, s'établit en 1992 à 60,01 F, mais où la société Noblet mentionne 60 F).

154. L'examen de ces tarifs montre également qu'ils sont calculés pour correspondre, après application du taux de TVA, à des montants psychologiquement attractifs pour le consommateur. Par exemple, pour 1992 :

- prix HT de la FX 180 = 108,77 F pour un prix TTC de 129 F ;
- prix HT de la FX 3900 = 125,64 F pour un prix TTC de 149 F.

155. Cette même constatation peut être faite pour tous les tarifs Casio RDC de 1992 à 1996.

156. Dans une note du 31 janvier 1995 relative au calcul prévisionnel des marges pour la rentrée 1995, M. Ocana, de la société Noblet, indique (cotes 743 et 744 du rapport) :

« (...) Veuillez trouver ci-joint le nouveau calcul prévisionnel de marges Casio pour la RS. Les prix publics sont modifiés, comme vous l'avez demandé au cours de la réunion du 27 janvier 1995.

Prix publics	*	FX 92	79 89
		FX 180 P	139 159
	*	FX 6800	219 219
		FX 6900	299 299
		FX 7900	539 549
		CFX 9900	749 749

(...) »

157. Dans une note interne du 22 juin 1995 (cf. cote 517 du rapport), adressée à ses directeurs

commerciaux, M. Jean-Pierre Noblet écrit :

« La TVA portée de 18,6 à 20,6 % à partir du mois d'août aura pour conséquence directe d'augmenter le prix public TTC rentrée des classes Casio.

Il me semble indispensable de vous demander de prévenir, selon des modalités à définir au cas par cas, vos principaux distributeurs que Noblet ne peut, en aucun cas, envisager de financer le surcoût de la TVA sous quelque forme que ce soit.

Je vous suggère de calculer le nouveau prix public et de le publier dans une note générale. »

158. Cette note a donné lieu à une directive générale datée du 28 juin 1995 (cf. cotes 618 et 619 du rapport) à l'attention des représentants de la société, signée de M. Karmes, secrétaire général commercial de la société Noblet, qui comporte un tableau où sont listés, pour chaque modèle de la gamme :

- « - le tarif promo revendeur rentrée des classes HT ;
- le prix public TTC TVA 18,6 % ;
- et le prix public TTC TVA 20,6 %.

Informez bien vos clients sur la structure des prix de cette rentrée des classes 1995, afin d'éviter toute réclamation lors de la parution des catalogues et publicités de la rentrée. »

159. Les prix figurant dans la colonne « prix publics TTC, TVA 20,6 % » sont arrondis, de plusieurs dizaines de centimes dans certains cas, par rapport aux montants précis résultant de l'application du nouveau taux de TVA.

162,00 F pour 161,67 F pour le modèle FX 180 P PLUS.

558,30 F pour 558,25 F pour le modèle FX 7 900 GC.

762,00 F pour 761,62 F pour le modèle FX 9 900 GC et FX 795 P.

1 016,00 F pour 1 015,83 F pour le modèle FX 880 P.

160. Dans une lettre du 4 juillet 1995 au distributeur Spicers, M. Perhaut, responsable grands comptes de la société Noblet, précisait (cf. annexe 5, cotes 37 et 38 du rapport d'enquête) :

« (...) Notre gouvernement a pris la décision de porter le taux de la TVA à 20,60 % à dater du début août 1995. Cette décision aura pour conséquence une augmentation des prix publics minima, taxes comprises (...). Pour votre information personnelle, nous vous communiquons ci-après le détail des produits Casio rentrée des classes avec le prix de facturation revendeur Promotionnel, le prix public TTC à 18,6 %, le prix public TTC avec TVA à 20,6 %. »

161. De même, pour l'année 1996, le tableau intitulé « prix rentrée », daté du 18 mars 1996 figurant en cote 32 du scellé constituant l'annexe 9, comporte le calcul des marges pour l'opération de rentrée des classes 1996 ; la colonne de droite, reprenant les prix de facturation HT et TTC des modèles de la gamme scientifique, porte en chapeau le libellé « public » (cf. annexe 9, cote 32 du rapport d'enquête).

162. La mention « prix publics » figure également dans le compte rendu de la réunion du 26 janvier 1996, à laquelle participaient la plupart des responsables opérationnels de la société où le texte de la rubrique « Rentrée 1996 » se présente comme suit (cf. annexe 2, cotes 141 et 142 du rapport d'enquête) :

« Prix publics TTC =	FX	92 collège 3	89
	FX	180 P	159
	FX	6910 G	299
	FX	7900 GC	499
	FX	9930 GT	649
	FX	9960 GT	749

Conditions commerciales à définir. »

#### La diffusion des prix de vente publics

163. Un cahier saisi dans le bureau de M. Gilles Baratte, directeur commercial chargé de la grande distribution, comporte, aux pages cotées 104 à 109 de l'annexe 7 du rapport d'enquête, une double colonne de prix, HT et TTC, pour huit modèles Casio proposés dans le cadre de la « Rentrée des classes 1994 ». Selon les déclarations de M. Baratte en date du 7 juin 1994 (cf. cotes 609 à 613 du rapport), ces notes correspondent à la préparation ou au compte rendu d'entretiens avec les acheteurs des centrales Continent, Auchan et Galec au cours du 1<sup>er</sup> trimestre 1994.

164. Le même type d'indications se retrouve dans un autre cahier saisi dans le bureau de M. Gilles Baratte, relatif aux négociations pour l'année 1995 : les pages cotées 27 et 38 de l'annexe 6 du rapport d'enquête, qui retranscrivent, selon lui, les comptes rendus de deux entretiens avec le Galec en date des 17 et 30 janvier 1995, ne comportent, en regard de la liste des modèles proposés pour la rentrée des classes 1995, que des prix TTC, la colonne HT n'étant remplie que pour le modèle FX 92 (cf. cotes 609 à 613 du rapport).

165. S'agissant de toutes ces notes, la position de M. Baratte est la suivante : « Les tarifs que l'on retrouve reproduits lors de ces entretiens sont ceux qui sont proposés à l'ensemble des distributeurs à qui sont indiqués, pour les raisons évoquées plus haut, des prix TTC (éviter toute confusion avec d'autres taux de TVA) » (cf. cotes 610 et 611 du rapport).

166. Des notes manuscrites rédigées par M. Lalouette, chef de produit papeterie de la société Sapac, centrale d'achats des magasins Prisunic, du 1<sup>er</sup> octobre 1995 au 1<sup>er</sup> septembre 1996, reprennent les références de six modèles de la marque Casio pour lesquels sont indiqués, sous l'abréviation « PV TTC », les chiffres de 89 F, 159 F, 299 F, 499 F, 649 F et 749 F (cf. cotes 745 à 751 du rapport).

167. Interrogé sur ces notes manuscrites de M. Lalouette, M. Tasseau, directeur délégué à la direction des marchandises générales et M. Bruneau, chef de marché de la société Sapac, ont déclaré, lors de leur audition du 11 septembre 1996 : « (...) vous constatez que les notes de M. Lalouette, agrafées au tarif Noblet, reprennent les conditions accordées par Noblet et font

également mention de "PV TTC" pour six modèles, dont les quatre premiers sont surlignés (...). » (Cf. cotes 747 à 750 du rapport).

168. Dans deux lettres identiques adressées les 5 et 8 novembre 1993 au grossiste EURO + et au groupement Plein Ciel (cf. cotes 752 à 755 du rapport), M. Karmes, de la société Noblet, fait état des conditions promotionnelles offertes par Noblet sur deux calculatrices graphiques à l'occasion de la rentrée universitaire et de la période des cadeaux de fin d'année dans les termes suivants :

« (...) vos conditions d'achat seront les suivantes :

<i>FX 7 800 GC</i>	
<i>Prix promotionnel</i>	<i>496,80 F HT</i>
<i>Prix public</i>	<i>590,00 F HT</i>
<i>FX 8 800 GC</i>	
<i>Prix promotionnel</i>	<i>631,80 F HT</i>
<i>Prix public</i>	<i>750,00 F HT (...). »</i>

169. Par lettre en date du 7 mars 1996 (cf. cotes 756 à 757 du rapport) et relative à la rentrée des classes 1996, M. Leclerc, de la société Noblet, collaborateur de M. Perhaut, écrit au groupement Plein Ciel diffusion :

« A titre indicatif, vous trouverez ci-après les prix de vente public TTC pour chaque modèle :

<i>FX</i>	<i>92 Collège III</i>	<i>89,00 F TTC</i>
<i>FX</i>	<i>180 P Plus</i>	<i>159,00 F TTC</i>
<i>FX</i>	<i>6910 G</i>	<i>299,00 F TTC</i>
<i>FX</i>	<i>7900 GC</i>	<i>449,00 F TTC</i>
<i>FX</i>	<i>9930 GT</i>	<i>649,00 F TTC</i>
<i>FX</i>	<i>9960 GT</i>	<i>749,00 F TTC. »</i>

170. La lettre datée du 4 juillet 1995 (figurant en annexe 5, cotes 37 et 38 du rapport d'enquête), adressée au grossiste Spicers par M. Perhaut, responsable grands comptes de la société Noblet, reprend à l'identique le texte de la directive du 28 juin 1995 de M. Karmes décrite *supra* (cf. paragraphe 158), où étaient communiqués les nouveaux prix publics arrondis après application du taux de TVA à 20,6 %.

171. Questionné sur l'utilisation, dans ces deux courriers adressés à des distributeurs, des termes « prix publics » pour celui du 28 juin 1995 et « prix publics minimums » pour celui du 4 juillet 1995, M. Perhaut, responsable grands comptes de la société Noblet, a déclaré lors de son audition du 8 juillet 1996 (cf. cotes 758 à 763 du rapport) qu'il fallait entendre par là « *prix de cession toutes taxes comprises, même si je constate avec vous que certains des prix de la dernière colonne sont arrondis* ».

172. Dans une note du 4 mai 1995, M. Perhaut précisait à ses représentants pour la rentrée des classes 1995 (cf. cotes 764 à 765 du rapport) :

« *Plein Ciel : rentrée Casio*

*Vous trouverez, en annexe, un exemplaire du bon de commande Plein Ciel qui sera à utiliser dans le cadre des prix de commandes Casio Rentrée auprès des adhérents Plein Ciel (nous vous joindrons un carnet de 20 bons de commandes dans la note de la semaine prochaine (...). Les adhérents Plein Ciel ont reçu de leur centrale les informations concernant les conditions de la rentrée et ont reçu un courrier annonçant votre venue pour explication et formation sur les produits et la stratégie (...). »*

173. L'exemplaire du bon de commande joint à cette note comporte, après les colonnes « tarif » et « conditionnement », une colonne intitulée « prix public TTC » dans laquelle figure, en face de chaque référence de calculatrice Casio, le prix public TTC établi par la société Noblet.

174. Interrogé sur la présence de ces prix publics TTC sur le bon de commande à destination des adhérents de Plein Ciel, M. Karmes, secrétaire général commercial de la société Noblet, a déclaré, par procès-verbal du 14 juin 1996 (cf. cotes 735 à 742 du rapport) : « *S'agissant des "prix publics TTC" qui apparaissent sur le bon de commande Plein Ciel en cote 70 et qui figuraient vraisemblablement sur le document correspondant en 1993, il s'agit des prix publics déterminés de manière autonome par Plein Ciel en fonction de la politique de prix coûtants qu'elle choisissait d'adopter.* »

#### 2.4. Les interventions de la société Noblet auprès des distributeurs

175. Les notes de M. Karmes (cote 734 du rapport), secrétaire général commercial de la société Noblet, datée de « Pâques 1993 », montrent que le respect des prix publics par les distributeurs est un objectif stratégique de la politique de la société Noblet depuis 1992 au moins :

« *Stratégie = reconduire la politique 1992*

*(...)*

*politique concurrentielle (...)*

*(E) Respect des prix publics sinon pas de marge arrière (...). »*

« *15 juin 1994*

*Prix DARTY « Les Halles »*

*Comment expliquer ces prix de vente de DARTY qui sont inférieurs aux prix coûtants actuels*

*(...). »*

176. Plusieurs pièces du dossier font état d'interventions de la société Noblet auprès de distributeurs visant les prix publics minima TTC.

**a) L'intervention de la société Noblet auprès de Maxicoop à la demande de la société Plein Ciel Diffusion**

177. Une lettre du 12 août 1993 (cote 768 du rapport), adressée par M. Gabet de la société Plein Ciel Diffusion à M. Karmes de la société Noblet, comporte les indications suivantes :

« (...) Suite à différends relevés tarifaires effectués sur le terrain, il s'avère que certains de vos clients vendent la FX 92 Collège à un prix inférieur à notre prix d'achat.

Le modèle étant exclusivement distribué par Noblet, il s'agirait là soit de ventes à perte soit de conditions commerciales privilégiées accordées à certaines enseignes nationales et relevant donc de la vente discriminatoire.

Nous vous demandons donc de bien vouloir prendre contact avec nous dès votre retour afin d'éclaircir ce dossier.

Dans cette attente (...).

178. Ce courrier comporte une annotation manuscrite de M. Karmes à l'encre rouge en haut à gauche (cote 768 du rapport) :

« Tel le 23 août 1993

F. GABET

Maxicoop prix rectifiés

Erratum affiché dans chaque magasin à/c du 24 août 1993. »

179. Par ailleurs, la copie d'une lettre de M. Karmes de la société Noblet à M. Gabet du groupement Plein Ciel Diffusion, en date du 25 août 1993 (cote 767 du rapport), indique :

« Monsieur,

A mon retour de vacances, j'ai pris connaissance de votre courrier du 12 août 1993 ainsi que de votre télécopie du 17 août 1993 concernant les prix de vente de la FX 92 pratiqués par certaines enseignes.

Comme j'ai eu l'occasion de vous le préciser lors de notre entretien téléphonique du 23 août 1993, le prix constaté sur la FX 92 chez Maxicoop est consécutif à une erreur de tarification. Ce prix a été rectifié et un erratum sera affiché dans chaque magasin à partir d'aujourd'hui. Pour ce qui est de Prisunic Rochefort et après vérification, la FX 92 est vendue au prix public TTC de 90,00 F ».

**b) L'intervention de la société Noblet auprès de la papeterie A3 à Nice, adhérente à la coopérative Plein Ciel, à la demande de la papeterie Jean-Jaurès, à Nice**

180. Les notes manuscrites, portées sur le document figurant en cotes 771 et 772 du rapport (recto/verso) et constituant le compte rendu d'un appel téléphonique, sont reproduites ci-après :

« Le 8 septembre 1993

A M. Karmes

Concerne Papeterie Jean-Jaurès, à Nice.

nous informe que A3 à Nice, adhérent Plein Ciel, vend FX 92 à 62 F TTC et fait 15 % sur toutes les Casio aux étudiants.

M. Fareau est également informé de cette situation :

- alignement sur FNAC Nice

- interventions auprès FNAC (alignement sur le Forum du livre)

- tel. Gabet le 9/9/93

Prix A3 remontés. »

181. Lors de son audition du 14 juin 1996 (cf. cotes 738 et 739 du rapport), M. Karmes, de la société Noblet, a expliqué que ce compte rendu d'appel téléphonique faisait état de l'information communiquée par la papeterie Jean-Jaurès à Nice, selon laquelle l'adhérent Plein Ciel Diffusion « A3 » vendrait la FX 92 à 62 F (alors que le prix de facturation de la société Noblet s'établissait à l'époque comme on l'a vu ci-dessus, à 72 F TTC) et « ferait 15 % » sur toutes les Casio aux étudiants.

182. M. Karmes, à qui cette note était destinée, a identifié comme étant de sa main les annotations au verso de ce document et les a décrites comme présentant les informations recueillies sur l'incident susvisé, tout d'abord auprès du responsable grandes surfaces de la région, puis auprès de l'acheteur du groupement Plein Ciel Diffusion, M. Gabet (cf. cotes 738 et 739 du rapport).

**c) L'intervention de la société Noblet auprès du groupement Sodalfa-Plein Ciel Diffusion à la demande du groupement Majuscule**

183. Par lettre du 8 septembre 1994 (cf. cote 774 du rapport), le directeur général adjoint, directeur des achats, du groupement Majuscule, M. Carlier, protestait auprès de la société Noblet contre la remise sur facture de 10 %, proposée par le grossiste Sodalfa, sur la base d'un tarif hors taxes identique aux prix promotionnels nets de la société Noblet :

« Monsieur,

Vous trouverez ci-joint copie de la page 7 du tarif rentrée des classes 94-Sodalfa.

Comme vous le savez déjà, vous pourrez voir que les machines Casio y sont proposées avec une remise sur facture de 10 %.

Comme il est coutume de vendre en septembre les calculatrices à prix d'achat, certains petits détaillants vont ou sont déjà (comme nous le signalent certains points de vente), moins chers que nos adhérents et autres GMS qui ont eux joué le jeu loyalement.

Notre question est simple et pourtant très importante :

Comment comptez-vous pénaliser Sodalfa ?

Quel dédommagement pour nos points de vente aujourd'hui concurrencés illégalement par des bureaux de tabac ?

Comptant sur une réponse rapide de votre part, nous vous prions d'agréer, Monsieur,

*l'expression de nos meilleurs sentiments. »*

184. Par lettre du 10 novembre 1994 (cf. cote 773 du rapport), M. Karmes, de la société Noblet, répondait à M. Carlier, du groupement Majuscule, en ces termes :

*« Nous avons bien reçu, en son temps, votre courrier du 8 septembre 1994 dans lequel vous évoquez les conditions offertes par Sodalfa dans le cadre de la rentrée des classes Casio 1994.*

*Je souhaitais vous expliquer de vive voix notre position et la démarche que nous avons eue vis-à-vis de ce client. Je n'ai malheureusement pas pu le faire lors de votre réception à Saint-Quentin, vous étiez ce jour-là occupé par d'autres préoccupations.*

*J'ai fait part, par téléphone à M. Panaville de notre intervention vis-à-vis de Sodalfa. Au reçu de votre courrier, nous avons rencontré Sodalfa et attiré son attention sur les prix affichés sur les produits Casio Rentrée des classes et, notamment, sur le fait que les prix qu'ils offraient aux revendeurs étaient inférieurs à leurs prix d'achat, ce qui les plaçait en dehors de la législation en vigueur.*

*Sodalfa a procédé à l'arrêt de cette politique et a informé ses commerciaux de cette situation. Comme vous avez pu le constater, nous avons depuis deux ans déployé beaucoup d'efforts pour appliquer une politique de prix cohérente dans les différents réseaux de distribution, et ce, en conformité avec la législation actuelle. Cependant, nous ne sommes jamais à l'abri d'un client qui, pour des raisons diverses, se mettrait "hors la loi". »*

185. Une note du 1<sup>er</sup> juin 1995 (cf. cote 776 du rapport), adressée par M. Karmes à ses représentants, précisait que :

*« Le groupe Plein Ciel Diffusion a annoncé, aux "Maisons de la Presse", des conditions de facturation "rentrée des classes Casio" laissant entendre une remise sur facture de 8 % sur nos prix nets "rentrée scolaire".*

*Ces conditions n'étant pas conformes à la législation actuelle (loi Sapin), Plein Ciel a adressé en date du 30 mai un rectificatif aux "Maisons de la Presse" pour les informer que cette remise de 8 % serait pratiquée rétroactivement et non pas sur facture. »*

186. M. Frankel, de la société Plein Ciel Diffusion, a confirmé, lors de son audition du 4 septembre 1996 (cf. cotes 703 à 709 du rapport), que cette note « renvoie à un problème survenu l'an dernier, où nous avons annoncé aux Maisons de la Presse, clients traditionnels de Sodalfa, que nous avons racheté fin 1993, qu'ils bénéficieraient d'une ristourne sur facture de 8 %. Ces revendeurs n'ayant pas de lien juridique avec nous, cela a heurté les services commerciaux de Noblet. J'ai reçu, à cette occasion, un appel de M. Jean-Pierre Noblet qui me rappelait que les remises qu'il m'octroyait étaient strictement conditionnelles, et qu'en conséquence, je ne pouvais pas les porter sur facture lors de mes propres ventes. J'ai donc informé le client concerné, à savoir la SEDIF, que ces remises ne pourraient donc être portées sur facture, puisque liées à des conditions d'assortiment et de PLV ».

**d) L'intervention de la société Noblet auprès du magasin Carrefour de Languieux à la demande du magasin Leclerc de Plérin**

187. Une télécopie émanant du magasin E.-Leclerc à Plérin (Côtes-d'Armor), reçue par la société Noblet le 18 septembre 1995 (cf. cotes 779 et 782 du rapport), signale la parution le même jour, dans le quotidien *Ouest-France*, d'une publicité de l'hypermarché Carrefour de Languieux (Côtes-d'Armor) proposant la calculatrice Casio FX 9900 GC à 719 F au lieu d'un prix barré de 749 F.

188. M. David Lebreton, responsable du rayon bazar technique du magasin Leclerc, a déclaré, lors de son audition du 18 juin 1996 (cf. cotes 783 à 786 du rapport) :

*« J'ai contacté Galec et le fournisseur Noblet pour avoir des explications. Ce dernier m'a indiqué qu'il allait faire remonter le prix chez ce distributeur. »*

189. Le 18 septembre 1996, M. Baratte communiquait cette annonce, sans commentaire particulier, à M. Marc Altes, chef de collection électronique-photo-ciné-son du groupe Carrefour (cf. cote 778 du rapport).

190. M. Christophe Artese, chef de rayon photo-hifi de l'hypermarché Carrefour de Languieux, a expliqué, le 20 juin 1996 (cf. cotes 682 à 684 du rapport), avoir effectué cette opération publicitaire lors de la rentrée des classes 1996, afin d'écouler son stock de calculatrices Casio CFX 9900 GC, pour laquelle il avait fait des prévisions de ventes trop optimistes. Il précise :

*« J'ai fixé ce prix de 719 F, compte tenu des ristournes que le fournisseur nous accordait en application des accords nationaux signés avec lui. Dans le même temps, j'ai demandé par télex, puis par lettre au fournisseur, de mentionner ces ristournes sur facture. Il s'y est refusé prétextant qu'elles étaient conditionnelles, ce qui n'était pas le cas.*

*Dès le lundi 18 septembre, jour de début de la promotion sur la Casio 9900, le fournisseur m'a appelé pour m'indiquer que la promotion ne me permettrait pas d'augmenter les ventes et m'inviter ainsi à remonter mon prix.*

*Je m'y suis refusé dans la mesure où, d'une part, je pourrais pratiquer ce prix et, d'autre part, il était hors de question de mécontenter la clientèle qui pourrait être attirée par cette publicité. Une promotion en période de rentrée des classes en première page de Ouest-France sur un article de cette valeur peut amener des consommateurs à effectuer un déplacement de 50 à 60 kilomètres. »*

191. M. Christophe Artese a ajouté que la société Noblet a ultérieurement accepté de reprendre son stock résiduel, malgré son refus, lors de cette intervention, de remonter son prix. Toutefois, il a précisé que la société Noblet lui avait rappelé qu'elle souhaiterait qu'il évite à l'avenir de renouveler de telles opérations publicitaires.

**e) L'intervention de la société Noblet auprès du groupe Comptoirs Modernes**

192. Une télécopie émanant d'un distributeur dénommé « Toubureau », a été transmise, le 13 septembre 1995, par M. Paumier, directeur commercial du réseau traditionnel de la SA Noblet à M. Baratte, directeur commercial grande distribution de la société Noblet. Ce document reproduisait une publicité de l'enseigne des supermarchés Stoc proposant la calculatrice Casio FX 92 au prix de 85 F (cf. cote 787 du rapport).

193. M. Baratte a déclaré à propos de ce document, lors de son audition du 7 juin 1996, ne pas avoir réagi auprès des supermarchés Stoc suite à cette information (cf. cotes 608 à 615 du

rapport).

194. M. Jean-Luc Charruault, directeur des achats bazar du groupe Comptoirs Modernes exploitant cette enseigne, entendu le 5 juillet 1996 (cf. cotes 788 à 794 du rapport), a déclaré avoir décidé de retenir la calculatrice Casio FX 92 pour une promotion sur toute la dernière page de son prospectus national de rentrée des classes 1995, et avoir ainsi pu anticiper, du fait de l'augmentation prévisible des volumes de vente induite par une telle opération, un taux de ristourne différée tel que déterminé par les conditions commerciales de la société Noblet lui permettant de proposer ce produit aux prix de 85 F.

195. M. Charruault a ajouté :

« M. Gouriou [l'acheteur en charge de ces produits] nous indique avoir reçu à la suite de la diffusion de cette publicité un appel de son correspondant chez Noblet, M. Bachelet, faisant part de son mécontentement en raison du prix inférieur au prix de marché que nous avons retenu. »

#### f) Le comportement du groupement de grossistes Sodalfa

196. Pour la rentrée des classes 1993, la société Noblet avait, à l'origine, annoncé à ses clients un premier niveau de prix de revente minimum TTC, s'établissant notamment à 70 F TTC pour le modèle FX 92 et 265 F TTC pour le modèle FX 6800 G (cf. annexe 9, cote 63 du rapport d'enquête).

197. Par lettre du 7 juin 1993 (cote 803 du rapport du rapporteur), la société Noblet écrit à Sodalfa, pour l'informer d'une augmentation d'environ 3 % du tarif des calculatrices Casio motivée par l'augmentation du cours du yen et lui faire connaître les nouveaux prix de revente minima TTC :

« L'augmentation importante du yen, + 16 % depuis le début de l'année, nous met dans l'obligation de modifier les prix des calculatrices Casio de l'ordre de 3 %.

Nous n'avons volontairement répercuté qu'une partie de l'augmentation de la monnaie de façon à ne pas grever les prix de vente de nos calculatrices. Notre nouveau tarif que nous vous remettons ci-inclus entrera en vigueur à compter du 28 juin 1993.

Nous vous communiquons, ci-joint, le détail des calculatrices Casio scientifiques, programmables et graphiques "Rentrée des classes 1993" vous donnant pour chaque modèle les prix HT et TTC.

Sauf avis contraire de votre part, nous traiterons donc votre commande aux conditions annoncées. »

198. A la suite de cette lettre, Mme Anne Le Crom Lichou, assistante « produits » chez Sodalfa, a fait parvenir à M. Karmes, de la société Noblet (par télécopie du 9 juin 1993, faisant référence à un entretien téléphonique du même jour, cote 804 du rapport), copie de la page des machines à calculer du catalogue scolaire rentrée des classes, sur laquelle étaient présentés les modèles FX 92 et FX 6800 G aux prix respectifs de 70 F et 265 F TTC, en indiquant :

« Monsieur,

Suite à notre entretien ce jour, je vous envoie un exemplaire de la page des machines à calculer de notre catalogue scolaire RDC, tiré à un million d'exemplaires. Vous constaterez que nous avons respecté les prix que vous nous avez communiqués pour la FX 92 Collège et pour la FX 6800. Nous comptons sur vous pour trouver une solution concernant les prix publics. »

199. Il résulte, des termes des documents figurant en cotes 808 à 817 du rapport, que la société Noblet a obtenu de ce distributeur l'envoi à chacun de ses clients détaillants concernés d'une demande d'insertion d'un erratum dans ses catalogues, moyennant la prise en charge par la société Noblet des frais d'encart, de photogravure et montage correspondants pour un total de 55 000 F.

200. Selon l'erratum ainsi publié, le catalogue Sodalfa proposait les machines Casio FX 92 Collège et FX 6800 G aux prix de 72 F et 275 F, soit les nouveaux prix de cession TTC de la société Noblet tels qu'indiqués en annexe à la lettre du 7 juin 1993.

201. Le 30 juin 1993, M. Paslier, directeur général de la société Sodalfa, a écrit à ses clients pour leur faire part de la hausse du tarif des machines Casio, en leur précisant (cf. cote 808 du rapport) :

« (...) Bien qu'un texte en page 2 du magazine stipule que les prix sont indicatifs, Casio nous a demandé de bien vouloir, pour lui éviter tout problème ultérieur, vous demander d'encarter un erratum dans chaque magazine. »

202. Le 15 juillet 1993, M. Noblet lui-même écrivait à M. Paslier pour le remercier de son aide apportée dans « la correction des prix Casio » (cf. cote 806 du rapport) :

« Je voudrais vous remercier de votre compréhension et de toute l'aide que vous avez bien voulu nous apporter dans la correction des prix Casio. Grâce à vous, nous pouvons ainsi offrir à notre distribution une politique préservant les intérêts de chacun. J'espère que nous connaissons ensemble une rentrée scolaire aussi réussie qu'en 1992 (...). »

### 2.5. Les prix pratiqués

#### a) Les prix pratiqués lors de la rentrée des classes 1995

203. Le tableau ci-après récapitule les prix de vente des calculatrices Casio tels qu'ils résultent des prospectus publicitaires édités par un nombre significatif de distributeurs à l'occasion de la rentrée des classes 1995, et notamment des prospectus nationaux publiés par la plupart des groupes de la grande distribution à dominante alimentaire :

ENSEIGNES	DATES		CASIO							ANNEXES
	Début validité	Fin validité	FX 92 C	FX 180 P	FX 6800 G	FX 6900 G	FX 7900 GC	CFX 9900 GC	Cf. cotes	
Auchan	25/08	9/09	89	159	229	299	549	749	4 601	167

Carrefour	23/08	9/09	89	159		299	549	749	1 304	56
Casino Géant	16/08	26/08	89			299	549	749	4 813	176
Continent	23/08	2/09	89	159	229	299	549	749	4 364	157
Cora	23/08	2/09	89			299	549	749	3 288	121
Mammouth	23/08	2/09	89	159		299		749	4 148	152
Interdiscount		15/10	89	159	229	299	549	749	6 014	250
Leclerc	23/08	2/09	89	159		299		749	2 395	80
Nouvelles Galeries	20/08	16/09	89					749	5 329	210
Boulangier		23/09				304	549	762	6 142	262
Plein Ciel	22/07	16/09	90,5	161,7		304	555,2	761,60	6 525	274

204. En cotes 818 à 824 du rapport figurent 231 relevés de prix effectués par les agents de la DGCCRF au cours des mois d'octobre et novembre 1995 ; ils font ressortir une forte homogénéité des prix sur les principaux modèles de calculatrices.

#### b) Les prix pratiqués lors de la rentrée des classes 1996

205. Le dossier contient également les prospectus publicitaires édités à l'occasion de la rentrée scolaire 1996 par les principales enseignes de la grande distribution : Leclerc (cf. annexe 80, cotes 2397 à 2399), Continent et Champion (cf. annexe 153, cotes 4262 et 4263), Carrefour (cf. annexe 56, cotes 1353 à 1363), Auchan (cf. annexe 321, cote 7461), Interdiscount (cf. annexe 323, cote 7463), Casino (cf. annexe 322, cote 7462), Plein Ciel diffusion (cf. annexe 272, cotes 6485 et 6509 du rapport d'enquête).

### 3. Les conditions de vente de la société Texas Instruments France et leur mise en œuvre

#### 3.1. Les conditions commerciales de la société Texas Instruments France

206. Le dispositif mis en place par la société Texas Instruments France est expliqué par M. Pietri, son directeur commercial :

« Les critères que je prends en compte pour la détermination de ma politique de prix sont, d'une part, mon prix d'achat des produits et les objectifs fixés par mon plan et, d'autre part, le positionnement de mes produits sur le marché. Cette dernière contrainte s'est accrue en 1985 et 1990 avec l'importance croissante du rôle des hypermarchés dans la distribution de ces produits.

Les pratiques de "marges avant" que l'on observait jusqu'alors dans ce secteur ont fait place à des pratiques de prix coûtant, c'est-à-dire "prix facturé" sur un nombre limité de produits-phares, d'abord en période de rentrée des classes, puis tout au long de l'année.

Le mode de calcul de nos prix de cession à ces distributeurs, qui aboutit à des prix coûtants TTC psychologiquement attractifs, a été de notre part une adaptation à ces pratiques de la grande distribution. Ce faisant, nous adaptions notre positionnement prix à celui des produits concurrents, qui paraissent soumis au même phénomène (...) » (cf. cote 827 du rapport).

207. La politique tarifaire de la société Texas Instruments France reposait sur une classification des distributeurs par catégories en fonction des services rendus par eux.

208. A partir de cette classification, l'appartenance à telle ou telle catégorie donnait lieu à des différences tarifaires très importantes selon les distributeurs. Les conditions commerciales de la société Texas Instruments France prévoyaient également des ristournes différées dont les plus importantes étaient attribuées aux distributeurs bénéficiant des tarifs les plus élevés.

#### a) La différenciation tarifaire par catégories de revendeurs

209. M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, a expliqué la politique tarifaire de cette société (cf. audition du 7 août 1996, cotes 825 à 832 du rapport) :

« Notre politique tarifaire consistant à proposer aux différentes catégories de distributeurs des niveaux de prix distincts, basés sur des critères de services rendus, a été mise en place sous mon impulsion il y a une dizaine d'années. Auparavant, existait un barème quantitatif en fonction du conditionnement, applicable de manière indifférenciée à tout distributeur. L'écart de conditions tarifaires qui résultait de volumes commandés était de 10 % de remise pour les plus petites commandes à 25 % pour les plus importantes.

Le système actuel, depuis l'origine, comporte un premier palier correspondant au système de vente en libre-service, où le distributeur se contente d'exposer nos produits.

Le deuxième palier, équivalent à des prix inférieurs de 10 % aux précédents, correspond aux distributeurs qui sont à même de présenter aux clients et de leur fournir des explications. Il s'agit pour l'essentiel des grands magasins.

Le troisième palier, qui correspond, sur les tarifs promotionnels des produits scolaires, à un niveau inférieur de 20 % au premier palier, est appliqué aux distributeurs qui regroupent un certain nombre de magasins (exemple : FNAC ou Plein Ciel), imposent un référencement commun obligatoire, génèrent des actions promotionnelles pour l'ensemble du groupe, qui font l'objet d'une livraison et d'une facturation en un seul point, et génèrent un règlement unique.

Les deux derniers paliers, qui vont jusqu'à 24 % de réduction, sont applicables aux grossistes, et différenciés selon le caractère obligatoire ou non du référencement qu'ils proposent et leur rôle en matière de stockage (...).

L'ensemble de ces critères a été mis en place progressivement à partir de 1988. Ils sont



*inchangés depuis 1990-1991. »*

210. A côté de ces prix distincts par catégorie de distributeurs en fonction des services rendus, les conditions commerciales de la société Texas Instruments France prévoyaient également, pour certaines de ces catégories, des ristournes différées, c'est-à-dire, selon la société Texas Instruments France, des ristournes présentant un caractère conditionnel. Ces ristournes différées étaient plus importantes pour les distributeurs des catégories bénéficiant des tarifs les plus élevés.

211. Cette différenciation tarifaire par catégorie de revendeurs figure sur la série de documents intitulés « *conditions commerciales calculatrices 1995* », conditions commerciales qui ont été reconduites en 1996 et 1997.

Les cinq catégories de revendeurs différenciées par les conditions commerciales de vente ont été spécifiées dans une lettre adressée par la société Texas Instruments France au rapporteur le 4 août 2000 (cf. cotes 847 à 852 du rapport).

212. La catégorie I correspondait aux « *revendeurs non spécialisés dans la vente de produits électroniques, disposant de vendeurs ou conseillers non exclusivement affectés à la vente de calculatrices, et/ou disposant les produits en libre-service* ». Cette catégorie concerne les hypermarchés comme Carrefour, Auchan, Leclerc, Cora, Casino, Continent, Mammouth, Intermarché, Métro et Système U (cf. cote 468 du rapport).

213. La catégorie II correspondait aux « *revendeurs disposant d'un rayon et de vendeurs spécialement affectés à la vente de calculatrices et ne disposant pas de produits en libre-service* ». En pratique, cette catégorie concerne les supermarchés et les grands magasins comme les magasins Nouvelles Galeries, Galeries Lafayette, Printemps, BHV, Prisunic, Monoprix (cf. cote 468 du rapport).

214. La catégorie III correspondait aux « *revendeurs disposant d'un rayon spécifiquement affecté à la vente de calculatrices, dont les vendeurs ont suivi une formation technique sur les produits Texas Instruments France et ne disposant pas de produits en libre-service. Du point de vue logistique, ces revendeurs sont dans l'obligation de centraliser leur stock sur des entrepôts régionaux ou nationaux afin de permettre à la société Texas Instruments France de livrer et facturer un nombre limité d'adresses* ».

215. La société Texas Instruments France considère que : « *Les conditions tarifaires de cette catégorie s'appliquent également aux groupements de revendeurs-papetiers disposant d'un rayon spécialement affecté à la vente de calculatrices et ne disposant pas de produits en libre-service. Les livraisons et facturations s'effectuent sur un entrepôt logistique national permettant de maintenir en permanence un stock sur les produits TI* » (cf. cote 839 du rapport). Selon la société Texas Instruments France, entraient dans cette catégorie, d'une part, les magasins FNAC, Darty, Boulanger, Hypermédia, Interdiscount, d'autre part, les groupements Plein Ciel Diffusion, Majuscule, Büro +/SACFOM, Intropa, Papethèque (cf. cote 468 du rapport).

216. La catégorie IV correspondait aux « *grossistes-distributeur indépendants qui réalisent avec elle un chiffre d'affaires minimum de 200 000 F par adresse de livraison-facturation et suivent en stock en permanence 32 produits calculatrices Texas Instruments* », tels qu'Arrety et Sodalfa (cf. cote 468 du rapport).

217. La catégorie V correspondait aux « *groupements grossistes-distributeur et grossistes-distributeur indépendants disposant d'une représentativité nationale, à travers un minimum de 4 agences/entrepôts* ». Chaque grossiste-distributeur doit par ailleurs, remplir les conditions de la catégorie 4 (un chiffre d'affaires minimum de 200 000 F par adresse de livraison-facturation, et suivi en stock, en permanence, de 32 produits calculatrices TI). Ces grossistes sont Distributeurs associés, Gramma et Spicers (cf. cote 468 du rapport).

218. La société Texas Instruments France réalisait, au moment des faits reprochés, environ 50 % de ses ventes de calculatrices scientifiques ou scolaires auprès des distributeurs correspondant à la première catégorie.

#### **b) Les tarifs et les remises pour chaque catégorie de revendeurs**

219. Les pièces intitulées « *conditions commerciales calculatrices 95* », d'une part, et « *tarif* » pour la période allant du 1<sup>er</sup> avril 1993 au 1<sup>er</sup> mars 1996, d'autre part, montrent que la société Texas Instruments France éditait un tarif de base pour ses produits et que les conditions tarifaires prévoyaient des remises sur ces tarifs dont le montant variait en fonction de la catégorie à laquelle appartenait le distributeur, d'une part, et des produits concernés, d'autre part (cf. cotes 838 à 846 et 853 à 864 du rapport).

220. Toutefois, il ressort de ces mêmes documents que les calculatrices dénommées « *scolaires* » ou « *scientifiques* » ne bénéficiaient d'aucune remise sur facture, mais faisaient l'objet toute l'année de tarifs dits « *promotionnels* » qui différaient selon la catégorie à laquelle appartenaient les distributeurs.

#### *Les prix promotionnels nets applicables aux calculatrices « scolaires »*

Les prix promotionnels consentis aux 5 catégories de distributeurs :

221. Après l'énoncé des remises sur tarifs, les conditions tarifaires susvisées précisent, pour les 5 catégories de distributeurs : « *Des prix promotionnels nets peuvent s'appliquer sur certains produits.* »

222. Les prix promotionnels nets étaient déclinés en plusieurs niveaux distincts applicables aux différentes catégories de distributeurs : les prix promotionnels les plus élevés étaient pratiqués par Texas Instruments France à l'égard de la catégorie I, puis ils décroissaient de la catégorie II à la catégorie V.

223. En effet, par rapport aux hypermarchés (catégorie I), les distributeurs des autres catégories obtenaient des prix promotionnels inférieurs :

DÉTAILLANTS	GROSSISTES
-------------	------------

Catégorie II (supermarchés, grands magasins) par rapport à catégorie I	Catégorie III (FNAC, Darty, Plein Ciel...) par rapport à catégorie I	Catégorie IV (grossistes) par rapport à catégorie I	Catégorie V (grossistes) par rapport à catégorie I
- 10 %	- 20 %	- 20 %	- 23,50 %

224. Par rapport au tarif de base, les prix promotionnels des calculatrices scolaires par segment correspondaient aux réductions suivantes (exemple à partir des tarifs Texas Instruments France au 1<sup>er</sup> septembre 1995) :

	SCIENTIFIQUES simples	SCIENTIFIQUES programmables non programmables	SCIENTIFIQUES programmables graphiques
Catégorie I (hypermarchés)	de - 15,4 % à - 16,7 %	de - 16 % à - 30 %	de - 17,6 % à - 32,7 %
Catégorie II (supermarchés et grands magasins)	de - 15,4 % à - 25 %	de - 24,4 % à - 37,1 %	de - 24,2 % à - 39,4 %
Catégorie III (FNAC, Darty, Plein Ciel...)	de - 23,1 % à - 33,3 %	de - 32,8 % à - 44,1 %	de - 32,6 % à - 46,1 %
Catégorie IV (grossistes indépendants)	de - 23,1 % à - 33,3 %	de - 32,8 % à - 44,1 %	de - 28,3 % à - 46,1 %
Catégorie V	- 36 %	de - 35,7 % à - 46,5 %	de - 35,5 % à - 48,5 %

Les prix proposés aux sociétés de vente par correspondance :

225. Dans les conditions commerciales de la société Texas Instruments France, les sociétés de vente par correspondance n'apparaissent pas comme une catégorie de revendeurs bénéficiant d'un cadre de conditions commerciales formalisées.

226. Toutefois, les documents saisis dans les locaux commerciaux de la société Texas Instruments France montrent qu'elles ont bénéficié de conditions tarifaires plus avantageuses que celles, théoriques ou réelles, accordées aux autres catégories de revendeurs.

227. Ainsi, la « proposition de sélection » CAMIF P/E (pour printemps-été) 1996, adressée en télécopie du 17 juillet 1995 par M. Freysz à ce distributeur (cf. cotes 865 à 868 du rapport) proposait les prix nets suivants :

MODÈLES	PRIX proposé à la CAMIF	PRIX catégorie I	ÉCART par rapport à la catégorie I
TI 30	49,00	66,61	- 26,4 %
TI 40 GXY	70,00	108,77	- 35,5 %
TI 80	200,00	294,27	- 32,0 %
TI 81	285,00	420,74	- 32,3 %
TI 82	388,00	589,37	- 34,2 %
TI 85	470,00	715,85	- 34,3 %
TI 92	830,00	1 235,48	- 32,8 %

228. Par ailleurs, la « Sélection 3 Suisses P/E/96 » (cf. cote 869 du rapport) comportait pour trois modèles (TI 80, TI 81, TI 85) des prix HT nets proposés à ce distributeur identiques à ceux présentés ci-dessus pour la Camif mais, pour deux autres modèles, des prix encore inférieurs :

TI 40 Galaxy : 68,00 F, soit - 37,5 % par rapport au tarif catégorie I ;

TI 82 : 373,80 F, soit - 36,6 % par rapport au tarif catégorie I.

### c) Les ristournes et les rémunérations différées

Les ristournes consenties aux distributeurs détaillants (catégories I, II et III)

229. Pour 1995, au sein des avantages différés proposés dans ses conditions générales de vente, la société Texas Instruments France distinguait ce qu'elle appelait des « ristournes différées », d'une part, et la « rémunération de services », d'autre part.

S'agissant des distributeurs de la catégorie I :

230. Les conditions commerciales prévoyaient deux ristournes relatives, l'une, à la mise en linéaire et l'autre à la progression du chiffre d'affaires, et deux « rémunérations » relatives à la facturation et au stockage :

Les ristournes de mise en linéaire

231. Cette ristourne variait de 1 à 4 % sur le chiffre d'affaires annuel HT et n'était accordée que si les deux conditions cumulatives suivantes étaient remplies par le distributeur :

- le référencement permanent de 6 produits minimum à 20 produits maximum ;

- la mise en linéaire de 3 produits au minimum à plus de 10 produits dans 80 % du magasin tout au long de l'année (cf. cotes 876 à 877 du rapport).

232. Jusqu'en 1994, cette ristourne était accordée en contrepartie du seul référencement d'un certain nombre de produits. Ce n'est qu'en 1995 que la société Texas Instruments France a assorti la ristourne de référencement de la condition supplémentaire consistant dans la mise en linéaire des produits.

233. M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, a expliqué dans quel contexte a eu lieu ce changement :

« En 1994, Leclerc a présenté sur son tract "rentrée des classes" des produits TI à un prix correspondant à notre prix facture diminué du montant (3 %) d'une ristourne de référencement liée au nombre de produits. En effet, chez Leclerc, le référencement d'un fournisseur est global et l'ensemble de ses produits sont considérés comme références. A l'époque, notre ristourne de référencement n'imposait que le référencement d'un certain nombre de produits, après quoi elle pouvait être considérée comme de principe acquis. C'est en 1995 que nous avons assorti la ristourne de référencement de la condition supplémentaire, consistant en la mise en linéaire des produits. » (Cf. cotes 825 à 832 du rapport).

#### Ristournes de volumes/progression

234. Cette ristourne variait de 1 à 6 % et n'était accordée que si les deux conditions suivantes étaient remplies :

- un chiffre d'affaires HT annuel variant entre 8 millions de francs minimum et 18 millions de francs,
- le chiffre d'affaires HT annuel des produits non scientifiques d'au moins 20 % du chiffre d'affaires HT annuel global (cf. cote 878 du rapport).

235. Toutefois, pour les distributeurs réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 8 millions de francs, la société Texas Instruments France a prévu une ristourne de progression de 1 à 3 % sur le chiffre d'affaires HT net pour une progression par rapport au chiffre d'affaires de l'année précédente de 10 à 30 %. Dans ce cas, le chiffre d'affaires HT annuel des produits non scientifiques devait atteindre au moins 20 %.

#### Rémunération de « la livraison-facturation sur entrepôt »

236. Cette rémunération variait de 3 à 5,5 % sur le chiffre d'affaires HT annuel en fonction du nombre de points de vente approvisionnés par l'entrepôt ou la plate-forme du distributeur (cf. cotes 877 à 879 du rapport).

Il ressort de la pièce cotée 838 et 839 que pour les distributeurs appartenant à la catégorie III, ce même service était rémunéré par un prix promotionnel sur facture attractif, alors que s'agissant des distributeurs de la catégorie I, ce service donnait lieu à une « remise arrière conditionnelle ».

#### Rémunération pour stockage permanent

237. Cette rémunération s'élève à 2 % du chiffre d'affaires HT annuel et s'appliquait aux revendeurs dont les entrepôts ou les plates-formes géraient en permanence un stock de produits TI sans qu'aucune livraison ne soit effectuée directement aux points de vente à aucune période de l'année (cf. cote 879 du rapport).

238. L'ensemble de ces ristournes et rémunérations pouvait permettre aux distributeurs de la catégorie I (hypermarchés) de bénéficier d'une remise arrière globale de 17 % maximum.

*S'agissant des distributeurs de la catégorie II :*

239. Les conditions commerciales calculatrices 1995 prévoyaient trois des ristournes concernant la catégorie I à des taux identiques : la ristourne de mise en linéaire, la rémunération pour livraison-facturation sur entrepôt et la rémunération pour stockage permanent (cf. cotes 881 à 884 du rapport).

240. La ristourne de volume/progression n'était pas prévue pour cette catégorie. En théorie, l'ensemble de ces ristournes pouvait permettre aux distributeurs de la catégorie II (supermarchés et grands magasins) de bénéficier d'une remise arrière globale de 11,5 % maximum.

*S'agissant des distributeurs de la catégorie III :*

241. Les conditions commerciales calculatrices 1995 ne prévoyaient aucune condition de ristournes différées ou de rémunérations de services (cf. cotes 885 à 886 du rapport).

242. Le tableau ci-après reprend les prix promotionnels et les ristournes arrière figurant dans les conditions de vente des distributeurs de chacune des catégories I, II et III.

	CATÉGORIES		
	I	II	III
Prix nets.	Prix promotionnels Catégorie I	Prix promotionnels Catégorie I - 10 %	Prix promotionnels Catégorie I - 20 %
Ristournes maximales prévues dans les CGV.	17 %	11,5 %	Pas de ristourne

#### Les ristournes consenties aux distributeurs grossistes (catégories IV et V)

S'agissant des grossistes de la catégorie IV (grossistes distributeurs indépendants), les conditions commerciales 1995 ne prévoyaient aucune ristourne différée (cf. cotes 887 et 888 du rapport).

S'agissant des grossistes de la catégorie V (groupements de grossistes-distributeurs et

grossistes distributeurs indépendants disposant d'une représentativité nationale), les conditions générales de vente prévoyaient la signature d'un contrat entre le grossiste et la société Texas Instruments France et l'octroi de trois ristournes différées (cf. cotes 889 à 892 du rapport).

#### Les ristournes liées à la coopération commerciale

243. En dernière page des conditions commerciales calculatrices 1995-1996-1997 (sauf pour la remise dite de « livraison-saison »), figure une rubrique « contrat de coopération commerciale » sans qu'il soit précisé à quelles catégories de distributeurs se rapporte cette mention (cf. cote 893 du rapport).

244. Dans cette rubrique, la société Texas Instruments France précise :

« Nos accords de coopération commerciale sont directement liés aux conditions générales d'achat de nos clients. La variété et l'étendue du nombre de prestations qui nous est proposé rendent impossible l'établissement d'un barème de rémunération de ces prestations. Seule la livraison pré-saison, dont les modalités sont décrites ci-dessous, fait l'objet d'une rémunération proportionnelle établie par nos soins.

Livraison pré-saison.

Pour tous les points de vente des revendeurs de la catégorie I et II est proposée une remise de pré-saison valable pour toute commande effectuée en prévision de la rentrée des classes, livrée et facturée entre le 1<sup>er</sup> et le 30 juin 1995, d'un montant de 2 % sur le chiffre d'affaires HT net de retour du mois de juin 1995 réalisé par la société Texas Instruments avec ce point de vente ou entrepôt/plate-forme. Ce montant sera facturé par le distributeur ».

### 3.2. La mise en œuvre des conditions commerciales de Texas Instruments France

#### a) Les tarifs promotionnels pour la catégorie I

245. Le 7 août 1996, M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, a déclaré :

« (...) le mode de calcul de nos prix de cession à ces distributeurs (catégorie I), qui aboutit à des prix coûtants TTC psychologiquement attractifs, a été de notre part une adaptation à ces pratiques de la grande distribution (pratiques de prix coûtants) (...) » (cf. cote 827 du rapport).

246. Ces montants TTC sont intitulés dans les tarifs de la société Texas Instruments France « prix publics TTC gén. constatés ».

SCOLAIRES	1 <sup>er</sup> OCTOBRE 1993		1 <sup>er</sup> JUIN 1994		1 <sup>er</sup> SEPTEMBRE 1995		1 <sup>er</sup> MARS 1996	
	Prix promo net Cat. I	Prix TTC	Prix promo net Cat. I	Prix TTC	Prix promo net Cat. I	Prix TTC	Prix promo net Cat. I	Prix TTC
TI 9 GLXY	83,47	99,00	83,47	99,00	83,47	99,00	82,09	99,00
TI 30X	66,61	79,00	66,61	79,00	66,61	79,00	65,50	79,00
TI 40 GLXY			108,77	129,00	108,77	129,00	106,96	129,00
TI 35X								
TI 67 GLXY	193,08	229,00	193,08	229,00	193,08	229,00	165,00	199,00
TI 68	223,44	265,00	223,44	265,00	223,44	265,00		
TI 81	420,74	499,00	420,74	499,00	420,74	499,00	330,84	399,00
TI 82	631,53	749,00	589,37	699,00	589,37	699,00	538,14	649,00
TI 85	834,74	990,00	834,74	990,00	715,85	849,00	703,98	849,00

#### b) La nature des ristournes et rémunérations

##### Le principe

247. Le caractère conditionnel de la ristourne de mise en linéaire (ou ristourne de référencement), proposée aux distributeurs des catégories I et II, est énoncé très clairement par la société Texas Instruments France dans les documents intitulés « conditions commerciales calculatrices 1995 » :

« Ristourne de mise en linéaire.

S'applique pour tout revendeur remplissant obligatoirement les conditions décrites ci-dessous, qui seront vérifiées par notre force de vente tout au long de la période. »

De la même façon, en 1994, les conditions commerciales de la société Texas Instruments France indiquaient : « (...) le référencement implique une présence systématique de ces produits dans l'ensemble de vos magasins ».

248. A cet égard, M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, a déclaré, lors de son audition du 7 août 1996 (cf. cotes 825 à 832 du rapport) :

« (...) s'agissant plus particulièrement des conditions de ristournes accordées à la catégorie I (...), ces ristournes, et en particulier la "ristourne de mise en linéaire", également dénommée "ristourne de référencement", sont des ristournes conditionnelles, subordonnées au respect de ses engagements par le client. Nos commerciaux sont chargés de veiller lors de leurs tournées au respect de ces engagements et j'en suis informé notamment au moyen des rapports hebdomadaires qui me sont communiqués chaque semaine par M. Freysz sur la base des rapports

des commerciaux. »

249. M. Pietri ajoute :

« (...) les documents en cotes 38 et 46 du scellé 5 (cf. cotes 1019 et 1020 du rapport) sont des fax qui ont été envoyés à Carrefour Centrale d'achats pour leur rappeler les prix de facturation en dessous desquels leurs magasins ne devaient pas proposer nos produits, sauf à se placer en revente à perte (...). Nous adressons ce type de rappels à l'ordre à Carrefour car nous estimons qu'ils n'ont aucune possibilité de vendre nos produits à un niveau inférieur à notre prix de facturation, aucune ristourne n'étant acquise (...) le terme stock doit s'entendre comme le prix plancher de revente à perte en dessous duquel ils ne doivent pas descendre (...). »

250. M. Freysz, responsable des ventes de la société Texas Instruments France, a déclaré, lors de son audition du 9 juillet 1996 :

« (...) les indications que je donnais à M. Altes de Carrefour, après les mots "préconisation de stock", correspondaient en fait à l'indication des prix de vente en dessous desquels des problèmes de revente à perte pourraient se poser (...) » (cote 1011 du rapport).

#### La pratique

251. De nombreuses factures adressées à des clients du secteur de la grande distribution alimentaire et figurant au dossier font néanmoins mention de ces ristournes dites « conditionnelles » sous le libellé « remise(s) inconditionnelle(s) » à la société Auchan, à la société Casino, à plusieurs magasins Leclerc, à plusieurs magasins Carrefour (cf. cotes 908 à 988 du rapport).

252. Sous ce libellé de « remise(s) inconditionnelle(s) », figurent non seulement la ristourne dite de « référencement » ou « de mise en linéaire » mais également les ristournes classées, dans les conditions générales de vente, dans la catégorie « rémunération de services » (livraison-facturation entrepôt et stockage permanent).

253. Interrogé à ce sujet, M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, a expliqué (cf. cotes 825 à 832 du rapport) :

« Ces ristournes, et en particulier la "ristourne de mise en linéaire" également dénommée "référencement", sont des ristournes conditionnelles (...). Le fait que cette ristourne apparaisse sur certaines factures délivrées à nos clients correspond néanmoins à l'engagement pris au départ par l'acheteur central ».

254. Dans une note manuscrite adressée aux enquêteurs le 27 septembre 1996, M. Pietri a ajouté, notamment (cf. cotes 993 et 994 du rapport) :

« Suite à votre demande et à mes recherches, je vous confirme que la remise de référencement négociée et attribuée à Carrefour/France pour le nombre de produits en rayon dans tous les magasins a été payée intégralement au début de l'année suivante à la centrale d'achats.

J'ai en effet considéré que les instructions étaient données par cette centrale sans que j'aie à les sanctionner a posteriori.

Il est en effet impossible de contrôler chacun des 117 magasins chaque mois.

Ma force de vente étant réduite à six personnes, vous comprendrez aisément cette impossibilité. »

255. Au sujet de ces ristournes, M. Altes, du groupe Carrefour, a déclaré (cf. cotes 1000 du rapport) :

« (...) J'estime que les prix de vente mentionnés sur ma note constituent des prix à marge "avant nulle", et que la seule marge faite sur ces produits vient des ristournes différées. Il est vrai que la ristourne de référencement accordée par la société Texas Instruments pouvait être déduite de nos prix de vente, dans la mesure où le référencement est déterminé en début d'année. Mais, je n'utilise pas cette possibilité afin de garder toute liberté quant à mon assortiment. »

256. Il ressort des documents communiqués par la centrale CIM/Promodès que celle-ci a bénéficié en 1995 d'un taux de ristourne de volume/progression supérieur à celui auquel la progression effective de ses commandes lui donnait droit et que la garantie d'une reconduction de cette dérogation lui a été donnée pour 1996 (cf. cotes 989 à 992 du rapport).

257. En effet, l'avoir adressé par la société Texas Instruments France à la société CIM au titre de l'année 1995 mentionne « progression 3 % sur CA 6036059 » et comporte un crédit de 181 081,77 F correspondant effectivement au taux de 3 % (cote 989 du rapport).

258. Or, les pièces au dossier montrent que la progression du chiffre d'affaires réalisé avec ce distributeur, entre 1994 et 1995, ne donnait droit qu'à une ristourne de progression de 2 % (cf. cotes 989 à 992 du rapport).

259. Entre 1994 et 1995, la société Texas Instruments France a modifié les modalités d'application de la ristourne conditionnelle de référencement pour renforcer son caractère conditionnel par l'adjonction d'une seconde obligation relative à la mise en linéaire.

260. En effet, ainsi que l'a expliqué M. Freysz lors de son audition du 9 juillet 1996 reproduite au paragraphe 264, en 1994, la société Texas Instruments France s'est trouvée confrontée au problème de la prise en compte par Leclerc, dans la détermination de son prix de vente, des 3 % correspondant à la ristourne de référencement.

261. Cette ristourne étant, selon les déclarations des responsables de la société Texas Instruments France aux enquêteurs, de principe acquis, car correspondant à un engagement de référencement en début de période, la société Texas Instruments France ne pouvait pas, pour contraindre Leclerc à ne pas vendre en dessous des prix promotionnels sur facture, invoquer un prétendu caractère conditionnel de ladite ristourne.

262. Aussi, en 1995, la société Texas Instruments France a décidé d'adjoindre à l'obligation de référencement une obligation de mise en linéaire afin de conférer à la ristourne attribuée en contrepartie du respect de ces obligations, un caractère véritablement conditionnel, c'est-à-dire non répercutable par le distributeur dans le prix de vente public.

263. Cette évolution est retracée dans les déclarations de MM. Freysz et Pietri de la société Texas Instruments France et par M. J.-L. Barrier, responsable calculatrices au sein du Galec/Leclerc :

264. Ainsi, lors de son audition du 9 juillet 1996, M. Freysz a déclaré (cf. cotes 1007 à 1017 du rapport) :

« Les documents 397 du scellé 12 et 569 du scellé 3 font état du problème posé par l'intégration par Leclerc de leur ristourne de référencement de 3 % dans les prix mentionnés pour nos produits dans leur tract de rentrée des classes. Notre objectif, dans ces cas-là, est d'éviter les problèmes de boule de neige, par lesquels les distributeurs se livrent à une surenchère génératrice de ventes à perte ».

265. Lors de son audition du 7 août 1996, M. Pietri a déclaré (cf. cotes 825 à 832 du rapport) :

« En 1994, Leclerc a présenté sur son tract "rentrée des classes" des produits TI à un prix correspondant à notre prix facture diminué du montant (3 %) d'une ristourne de référencement liée au nombre de produits. En effet, chez Leclerc, le référencement d'un fournisseur est global et l'ensemble de ses produits sont considérés comme références. A l'époque, notre ristourne de référencement n'imposait que le référencement d'un certain nombre de produits, après quoi elle pouvait être considérée comme de principe acquies. C'est en 1995 que nous avons assorti la ristourne de référencement de la condition supplémentaire, consistant en la mise en linéaire des produits (...).

Ces ristournes, et en particulier la "ristourne de mise en linéaire", également dénommée "ristourne de référencement", sont des ristournes conditionnelles subordonnées au respect de ses engagements par le client (...). »

266. Lors de son audition du 16 septembre 1996, M. J.-L. Barrier, du Galec/Leclerc, a déclaré (cf. cotes 688 à 693 du rapport) :

« En 1994, nous avons répercuté, dans nos prix de revente des trois produits présentés sur le catalogue, la RFA de 3 % que nous accordait Texas Instruments. M. Pietri m'avait par la suite contacté pour me faire part de son étonnement quant au niveau de nos prix de vente, inférieurs aux prix pratiqués par l'ensemble de nos concurrents, correspondant à ses prix facturés TTC.

L'année suivante, lors de la négociation des conditions 1995, Texas Instruments a supprimé la ristourne différée de 3 % qui nous était accordée auparavant, afin d'éviter que nous risquions de les mettre à nouveau en position difficile vis-à-vis des autres enseignes.

Malgré notre souhait d'obtenir des ristournes inconditionnelles, nous n'avons pu obtenir la compensation de cette ristourne que par des accords de coopération commerciale ».

### c) Les ristournes effectivement accordées

267. D'après le tableau établi par la société Texas Instruments France intitulé « Calculatrices France. Analyse des marges nettes par circuit de distribution » et daté de janvier 1996, les remises accordées aux principaux clients sont les suivantes (cf. cote 1018 du rapport) :

	1995	CHIFFRES D'AFFAIRES (millions de francs)	TAUX GLOBAL DES RISTOURNES et des rémunérations de services YEB (*)
Catégorie I	Auchan	13 000	18 %
	Carrefour	21 000	15 %
	Mammouth	5 300	8 %
	Casino	6 200	11 %
	Continent	6 000	15 %
	Cora	6 500	8 %
	Leclerc	11 000	13 %
Catégorie II	Galeries Lafayette	1 600	9 %
Catégorie III	FNAC	15 200	3 %
	Darty	6 800	3 %
	Interdiscount	6 400	0 %
	Boulangier	800	0 %
	Plein Ciel	3 600	2 %
Catégorie V	Majuscule	2 200	2 %
	Spicers	3 700	3 %
	DA	3 600	2 %
Sociétés de vente par correspondance	Viking	3 500	1 %
	CAMIF	3 400	0 %
	3 Suisses	2 200	2 %

(\*) YEB signifie Year End Bonus, c'est-à-dire remise de fin d'année (cf. lettre du conseil de la société Texas Instruments France du 2 mars 2001). D'autres éléments relatifs aux ristournes et rémunérations effectivement accordées par la société Texas Instruments France à ses clients figurent dans le rapport d'enquête pages 52 à 65.

### 3.3. Les prix de vente publics minima élaborés par la société Texas Instruments France

#### a) L'élaboration de prix publics à l'attention des distributeurs

268. Les tableaux relatifs aux tarifs des années 1993 à 1996 de la société Texas Instruments France détaillent les tarifs « promo » nets accordés aux différentes catégories de distributeurs et comportent, en outre, une colonne intitulée « Prix public TTC GEN. CONSTATE » (cf. paragraphe 246 de la présente décision).

269. M. Freysz, responsable des ventes grand public de la société Texas Instruments France, lors de son audition du 9 juillet 1996, a précisé à cet égard (cf. cotes 1007 à 1017 du rapport) :

« D'une manière générale, lors de mes contacts avec les centrales de la grande distribution - comme tous nos clients -, j'établis, à leur demande, des documents sur lesquels ils trouveront, outre le tarif HT net qui leur sera appliqué, des prix de vente TTC conseillés. Ces prix sont, parfois, listés sous des libellés tels que "prix généralement constatés" ou "prix TTC possibles". Dans tous les cas, il s'agit bien de l'indication de prix de vente au détail conseillés par Texas Instruments à des clients qui lui en font la demande. »

270. Plusieurs documents montrent que ces prix publics sont définis au sein de la société avant toute commercialisation au stade du détail.

271. Ainsi un document présenté lors du « Sales meeting » de janvier 1996 par M. Vincent Bastid, responsable marketing de la société, concernant le prochain lancement d'un nouveau modèle de calculatrice, la TI 83, comporte l'indication du prix de 699 F (cf. annexe 42, cote 144 du rapport d'enquête).

272. Si ce document ne mentionne pas expressément un « prix public », c'est toutefois ce chiffre de 699 F qui est indiqué pour la TI 83, dans la colonne « Prix public TTC GEN constate » du tarif au 1<sup>er</sup> mars 1996 (cf. cote 853 du rapport).

273. De la même façon, le document intitulé « Proposition de sélection Camif HT 96 » comporte la référence du nouveau modèle de base TI 30 Xa, que la société Texas Instruments France envisageait, début 1996, de mettre sur le marché pour la rentrée scolaire de la même année, et, dans la colonne « PV TTC constate », le prix de 89 F qu'elle prévoyait de conseiller pour la revente de ce produit (cf. cotes 868 du rapport).

#### b) Le niveau des prix publics établis par la société Texas Instruments France

274. Concernant les prix conseillés établis par la société Texas Instruments France, M. Pietri a déclaré le 7 août 1996 :

« Les prix conseillés qui apparaissent sur un certain nombre de documents saisis dans notre société, du type "proposition de collections", sont établis par nous en fonction de ce phénomène de prix coûtants de la grande distribution : nous savons qu'en période de rentrée scolaire et même le reste de l'année, le prix de nos produits correspondra à nos prix de cession à la grande distribution majorés de la TVA » (cf. cote 827 du rapport).

275. Le tableau et les déclarations de M. Pietri, figurant aux paragraphes 245 et 246 de la présente décision, font apparaître que les « prix promo nets » facturés aux distributeurs de la catégorie I (c'est-à-dire les prix coûtants) sont calculés pour correspondre à des montants TTC psychologiquement attractifs (79,00 F-499,00 F...).

#### c) La diffusion des prix publics

276. Outre la proposition de tarif 1996 mentionnée au paragraphe 273, faite par M. Freysz à la Camif et comportant une colonne « PV TTC », d'autres pièces du dossier évoquent la diffusion de prix auprès des distributeurs :

Une télécopie du 22 février 1991, adressée par la société Texas Instruments France à Major-Unidis/Comptoirs Modernes, sur laquelle figure, parallèlement aux prix de cession portés dans une colonne « PA HT », une autre colonne « PV général constaté » (cf. annexe 37, cotes 89 à 92 du rapport d'enquête) ;

Une lettre du 15 juin 1993, adressée par la société Texas Instruments France à La Redoute, comportant une « proposition de produits pour catalogue printemps-été 1994 », où sont portés, en regard des prix d'achat HT nets, des « Prix vente TTC généralement constatés » (cf. annexe 42, cotes 126 et 127 du rapport d'enquête) ;

Pour l'année 1993, des documents titrés « Présélection » ou « Proposition de collection » concernant les distributeurs Auchan, Interdiscount, Intermarché, Boulanger, Rallye et Mammouth, comportent des prix d'achat hors taxes nets, distincts selon la catégorie du distributeur, mais des « PV TTC Cons. » toujours identiques ;

Pour l'année 1994, des documents à l'attention des distributeurs La Redoute, Boulanger et Auchan (annexe 42, cotes 130 et 131, et annexe 43, cote 331) contiennent également une colonne « Prix TTC cons ». Plus particulièrement, sur le document destiné à La Redoute apparaît l'indication des coefficients multiplicateurs résultant du rapport entre le « PA HT net et le PV TTC cons » ;

Des documents relatifs à l'année 1995 et destinés aux groupes Galeries Lafayette, Mammouth, Cora, Continent, comportant tous, en regard de la colonne PA HT net une seconde colonne libellée « PV TTC cons » (cf. annexe 37, cotes 38 et 39, 112 et 113, 136 et 141 du rapport d'enquête).

277. Par ailleurs, une télécopie du 11 avril 1994, adressée par M. Freysz, responsable des ventes de la société Texas Instruments France, à M. Marc Altes, chef de produit de la centrale d'achat Carrefour, comporte les mentions suivantes (cf. cote 875 du rapport) :

« Préconisation de stock par magasin au niveau national à compter du jeudi 21 avril :

TI 30 X =	79 unités
TI 40 GALAXY =	129 unités

TI 67 GALAXY =	229 unités
TI 82 =	749 unités
TI 85 =	990 unités
TI 81 =	499 unités

Merci de communiquer ceci à l'ensemble de vos magasins. »

278. Questionné sur le sens de ces indications, M. Freysz a indiqué, le 9 juillet 1996 (cf. cotes 1007 à 1017 du rapport) :

« Le document, en cote 46 du scellé 5, est un fax que j'avais envoyé à M. Altes, en l'absence de M. Pietri, à la suite d'un entretien téléphonique entre M. Altes et moi-même au cours duquel nous avons évoqué le problème de reventes à perte de la part de certains magasins Carrefour. A cette date (11 avril 1994), les accords commerciaux avec Carrefour pour 1994 n'avaient pas encore été conclus et c'est pour cette raison que je joignais à ce fax un rappel de ce barème de ristournes. Les indications, que je lui donnais après les mots " préconisation de stock ", correspondaient en fait à l'indication des prix de vente en dessous desquels des problèmes de revente à perte pouvaient se poser, puisque les conditions commerciales pour l'année en cours n'étaient pas encore signées. Le maquillage de ces informations était destiné à ne pas éveiller les soupçons. »

279. Interrogé sur cette même pièce, M. Altes, de la société Carrefour France, a déclaré, le 9 août 1996 (cf. cote 999 du rapport) :

« Vous me présentez la copie d'une télécopie de M. Freysz, non datée mais de 1994, faisant état d'une " préconisation de stock " par magasin. J'ai bien compris les indications chiffrées de ce document comme les prix qu'il souhaitait voir pratiquer sur ses produits. Je trouve cette manière de présenter les choses ridicule et je pense n'avoir pris aucune mesure particulière suite à ce message... »

280. Une autre télécopie du 27 octobre 1995, adressée par M. Pietri, de la société Texas Instruments France, à M. Marc Altes, de la société Carrefour, indiquait, à propos de la baisse du prix de la calculatrice TI 81 (cf. annexe 36, cotes 34 et 35 du rapport d'enquête) :

« Objet : baisse de prix TI 81.

« Au 1<sup>er</sup> novembre 1995 :

« Prix actuel : 420 HT (stock 499).

« Nouveau prix : 336 HT (stock 399).

« Merci d'avertir chaque magasin (ce que nous ferons également de notre côté).

« Stock au 1<sup>er</sup> novembre par magasin (véritable) pour avoir de protection de prix en novembre. »

281. Sur ce point, M. Pietri a expliqué, le 7 août 1996 (cf. cote 829 du rapport) :

« Le terme stock doit s'entendre, comme dans le document en cote 46, comme le prix plancher de revente à perte en dessous duquel ils ne doivent pas descendre. M. Altes connaît la signification de cet espèce de code que nous employons, afin d'éviter que des concurrents ou magasins puissent penser que nous donnons des directives de prix à Carrefour. »

282. La circulaire relative à la rentrée des classes, élaborée par la société Plein Ciel Diffusion, en mai 1995, à destination de ses clients, mentionne :

« (...) produits présentés au journal " rentrée des classes 1995 " :

« Galaxy 9 ;

« TI 30 x ;

« TI 40 Galaxy ;

« TI 67 Galaxy ;

« TI 80 (nouveau) ;

« TI 81 ;

« TI 82 ;

« TI 85.

« Les prix publics du journal seront les mêmes, quel que soit le réseau de distribution (grandes surfaces, multispécialistes, papeterie), ce qui ne pourra que crédibiliser le réseau Plein Ciel aux yeux de vos clients. »

283. Un document manuscrit, communiqué par les responsables de la société Plein Ciel Diffusion, constituant un compte rendu d'un appel téléphonique daté du 20 mai 1996 de M. Tenaglia de la société Texas Instruments France à Mlle Valérie Gendron, responsable de marché de la société Plein Ciel Diffusion (cote 1030 du rapport), comporte les mentions suivantes :

De Texas/M. Tenaglia pour  
Valérie

20 mai 1996

Prix public TTC		+ modif prix (fax du 14 mai)
TI 106	= 39,90	TI 80 passe à 201,68 F
TI 9 Galaxy	= 99,00	au lieu de 235,42 F
TI BOX	= 79,00	
TI 40	= 129,00	TI 82 passe à 370,32 F
TI 67	= 198,00	au lieu de 430,50 F
TI 80	= 299,00	à partir du 1er juin
TI 81	= 399,00	
TI 82	= 549,00	souhaite recevoir état stock pour
TI 85	= 600,00	protection stock - de son côté -



TI 83	=	577,00	par
TI 85	=	849,00	fax
TI 92	=	1490,00	

284. Le dossier contient enfin une télécopie datée du 16 février 1993, adressée par M. Freysz à M. Le Reverend, responsable du groupe Distributeurs associés (cf. cote 1067 du rapport), qui contient les mentions suivantes :

« Proposition produit opération" 21/20 " :

Produit : TI 40 Galaxy :

Prix d'achat HT net :

DA : 63,85 F ;

Prix de vente généralement constaté : 99 F TTC.

Ce produit fera l'objet d'un gros effort de communication de notre part (peut-être télévisuelle).

Nota. - Pouvez-vous m'envoyer une liste des produits TI présents sur votre catalogue général 1993 ou bien un exemplaire de ce catalogue ? »

285. Une lettre type (cf. cotes 1068 à 1078 du rapport) a, par la suite, été adressée en août 1993 par chaque grossiste membre du groupement Distributeurs associés à ses clients détaillants, pour expliquer que : « dans un marché des monnaies et des prix actuellement bouleversés, nous vous conseillons vivement et vous demandons de rectifier le prix de vente public de la calculatrice Texas TI 40 G et de le porter à 99,50 F TTC (...). Nous invitons à afficher dans votre magasin le prix rectifié de 99,50 F TTC. »

286. Un exemplaire du texte de cette lettre-type, datée du 6 août 1993, figure au dossier (cf. cote 1077 du rapport). Elle comporte la mention manuscrite « M. N. Pietri lettre circulaire opération 21/20. Souhaitant bonne réception » suivie de la signature de M. Bernard Le Reverend, responsable du groupe Distributeurs associés. Enfin, une lettre de M. Le Reverend, datée du 27 août 1993 et adressée à M. Pietri de Texas Instruments France précise : « Comme convenu, nous vous faisons parvenir pour information le courrier établi par chaque distributeur associé à leurs clients pour l'opération 21/20. »

#### 3.4. La surveillance par la société Texas Instruments France du respect des prix publics minima

287. Un compte rendu de réunion commerciale trimestrielle de la société Texas Instruments France, en date d'octobre 1994, fait état de « problèmes de calculs » parmi lesquels est énoncé : « Prix TI 30 x à 69 F » (cf. cote 1079 du rapport).

288. Le même document fait état de la présentation des « objectifs Q 3 », qui correspondent aux objectifs du troisième trimestre et dans le cadre desquels figurent les mentions : « verrouillage des prix (...). Bon maintien des prix malgré le dérapage Leclerc (...) » (cf. cote 1082 du rapport).

289. Parmi les « Problèmes Q 3 » mentionnés par le même représentant en page suivante, est indiquée la « perte de crédibilité commerciale suite au non-respect des prix sur 3 références BTS » (cf. cote 1083 du rapport). (BTS signifie Back to school, soit rentrée des classes selon le glossaire TI).

290. Dans un compte rendu de réunion d'avril 1995 (cf. cote 1084 du rapport) figure la mention : « ouverture de Darty = région entière perturbée, TI 82 à 649 sur Avignon/aucune remontée possible ».

291. Le compte rendu de réunion commerciale de juillet 1995 mentionne, parmi les objectifs pour le troisième trimestre 1995 (cf. cote 1087 du rapport) :

« Contrôle des prix plus actifs :

PBS sur TI 81, TI 85, Galaxy 40, TI 30 x. »

292. Enfin, le compte rendu hebdomadaire de deux des commerciaux de la société pour la semaine du 18 au 25 mars 1996 comporte les mentions suivantes (cf. cote 1089 du rapport) :

« Darty, Auchan TI 30 : 69 F.

TI 40 : 116 F.

TI 80 : 325 F.

TI 82 : 625 F.

Certains Carrefours s'alignent (ex. : caf. Lievin).

Cora ne suit pas, mais connaît le dépositionnement.

Impossible de joindre Mme Dujols (Darty Haubourdin) depuis une semaine malgré des appels quotidiens. »

S'agissant de la société Carrefour :

293. Le dossier comporte deux télécopies retraçant un échange entre le 4 et le 7 août 1995 entre MM. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France et Altes, de la société Carrefour, ainsi que les suites données à cet échange.

294. La télécopie du 4 août 1995 adressée par M. Pietri à M. Altes comporte le texte suivants :

« Marc,

Désolé de t'accrocher dès ton retour de vacances lundi 7 août, mais il faut absolument faire un fax interne CF pour que tous les magasins soient au minimum à leur prix d'achat : ce qui n'est pas le cas !!!

Je t'appelle lundi pour éviter tout problème de vente à perte.

Cordialement.

Noël. »

295. Par télécopie du 7 août 1995, M. Altes adressait aux magasins Carrefour le texte suivant :

« Objet : prix de vente calculatrices scolaires.

Fournisseur : Texas Instruments.

A partir du 8 août 1995 et afin de préparer la rentrée scolaire. Nous vous demandons d'appliquer les prix ventes suivants :

TI 30 x	79 F TTC
TI 9 Galaxy	99 F TTC
TI 40 Galaxy	129 F TTC
TI 67 Galaxy	229 F TTC
TI 80	349 F TTC
TI 81	499 F TTC
TI 82	699 F TTC
TI 85	849 F TTC

A partir du 9 août 1995 de nous remonter tous problèmes de prix rencontré.  
Ces prix étaient basés sur une TVA à 18,6 %, une remise spécifique de 1,66 % sous forme de ristourne vous sera versée en fin d'année et appliquée sur la période du 1<sup>er</sup> juin 1995 au 31 décembre 1995.

Cordialement

Marc Altes ».

S'agissant de la société Sapac magasins populaires, centrale d'achat des magasins à l'enseigne Prisunic et Escale :

296. Les pièces cotées 1055 et 1056 du rapport font état d'un courrier envoyé par télécopie, le 24 août 1994, par M. Laurent Freysz, de la société Texas Instruments France, à MM. Tasseau et More, de la société Sapac magasins populaires, dont le texte est reproduit ci-après :

« Urgent.

Objet : prix de vente TTC constaté sur notre référence TI 30X sur votre tract rentrée des classes.

Le prix de vente TTC relevé sur notre référence calculatrice TI 30X paru sur votre tract rentrée des classes est de 69,90 FF TTC. Au vu de vos conditions d'achat, cet article est manifestement proposé par votre société en vente à perte.

Nous vous demandons instamment de communiquer un erratum à afficher dans tous vos points de vente concernés par le tract, sans quoi nous serions dans l'obligation de saisir la direction départementale de la concurrence et de la répression des fraudes, en vertu de l'ordonnance n° 86-1243 du 1<sup>er</sup> décembre 1986, articles 32 et 33. »

297. Le dossier contient également une télécopie du 24 août 1994 envoyée par la société Sapac à la société Texas Instruments France (cf. cote 1056 bis du rapport) :

« Objet : dépliant " rentrée des classes ".

Une erreur d'impression s'étant glissée dans le grand dépliant page 10, et dans le petit dépliant page 6, nous vous demandons de rectifier immédiatement, pour des problèmes de légalité, le PV de la calculatrice Texas Instruments TI 30.

PV initial : 69,90 F.

PV à pratiquer de suite : 76,50 F.

D'afficher de suite l'erratum dans votre rayon ».

298. Lors de son audition du 9 juillet 1996, M. Freysz, de Texas Instruments France, a déclaré : « Concernant les documents en cotes 340 et suivantes du scellé 12, ils concernent un problème rencontré avec Prisunic qui avait, semble-t-il, par erreur, sur la base des données de l'année précédente (le tarif de la TI 30 ayant entre-temps été relevé), présenté la TI 30 sur leur tract de rentrée scolaire à un prix constitutif d'une revente à perte. Nous avons été amenés à les rappeler à l'ordre, suite à des réclamations de concurrents. »

299. Lors de l'audition du 11 septembre 1996, M. Tasseau, directeur délégué à la direction des marchandises générales de la société Sapac Magasins populaires, et M. Bruneau, chef de marché papeterie-loisirs de la même centrale, ont déclaré (cf. cotes 1057 à 1061 du rapport) :

« Le prix d'achat de 58,15 F qui apparaît pour la TI 30 X est notre prix d'achat net duquel M. Morel (le chef de marché concerné à l'époque, ayant quitté la société depuis lors) avait déduit le montant d'un "budget pub" de 3 %. C'est sur la base de ce prix qu'il avait cru pouvoir déterminer un prix de revente à 69,90 F - prix qui a été ensuite remonté à la demande de Texas Instruments. Notre pratique habituelle est, en effet, de ne pas intégrer le montant des budgets de coopération commerciale dans les prix de revente. »

300. Par ailleurs, sur les factures de la société Texas Instruments France du 11 mai 1994, (cf. cotes 1064 et 1065 du rapport) et des 21 et 30 juin 1994 (cf. annexe 214, cotes 5452 et 5455 du rapport d'enquête), le modèle TI 30 X est facturé au prix net de 58,15 F HT.

S'agissant de la centrale d'achats Casino-Rallye :

301. La pièce cotée 1027 du rapport, saisie au siège de la société Texas Instruments France, fait état d'un télex daté du 24 juin 1993 (cf. annexe 37, cote 149 du rapport d'enquête) émanant de M. Laurent Freysz, responsable des ventes grand public de la société Texas Instruments France, à destination de MM. Gervais et Fraisse de la centrale Casino-Rallye, ayant pour objet la confirmation des conditions générales de vente des calculatrices pour l'année 1993.

302. Sur ce télex sont dactylographiées les conditions commerciales applicables aux revendeurs de la catégorie I. Par ailleurs, apparaissent également sur ce télex, en rouge, les annotations manuscrites suivantes :

« Coop : 3 % sur CA produits cata du 1/6 au 30/9

Occulte : 2 % de bonus pour respect des prix BTS

Couverture dérapage sur 30 et 81 à hauteur de 2 %. »

303. A propos de ces annotations, M. Freysz, responsable des ventes grand public de la société

Texas Instruments France, a déclaré (cf. cotes 1007 à 1017 du rapport) :

« Ces annotations concernaient, (...) sous le mot occulte qui traduit la confidentialité vis-à-vis des autres distributeurs, un montant de 2 % de bonus correspondant à la mise en place de produits sous blister (BTS) en libre service dans ses magasins (...). Un budget de 2 % est destiné à couvrir les éventuelles différences de prix qui pouvaient survenir à la rentrée des classes par rapport aux prix qu'il escomptait. »

### 3.5. Les prix pratiqués

#### a) Les prix lors de la rentrée des classes 1995

304. Le tableau ci-après récapitule les prix de vente des calculatrices TI, tels qu'ils résultent des prospectus édités à l'occasion de la rentrée scolaire 1995 par de nombreux distributeurs, et notamment par les principaux groupes de la grande distribution alimentaire :

RDS 1995	DATES		TEXAS INSTRUMENTS							ANNEXES
	Début validité	Fin validité	TI 30 X	TI 40	TI 80	TI 81	TI 82	TI 85	Cf. cotes	
Auchan	25/08	9/09	79		349	499	699	849	4 601	167
Carrefour	23/08	9/09	79		349	499	699		1 304	56
Casino Géant	16/08	26/08	79		349		699		4 813	176
Continent	23/08	2/09	79	129	349		699		4 364	157
Cora	23/08	2/09	79		349		699		3 288	121
Mammouth	23/08	2/09	79		349		699		4 148	152
Interdiscount		15/10	79	129	349	499	699	849	6 014	250
Leclerc	23/08	2/09	79	129	349				2 395	80
Nouvelles Galeries	20/08	16/09			349				5 329	210
Boulangier		23/09			349	499	699	849	6 142	262
Plein Ciel	22/07	16/09	80,30	131,20	354,9	507,4	710,8	863,3	6 525	274

305. En cotes 818 à 824 du rapport figurent 231 relevés de prix effectués par les agents de la DGCCRF au cours des mois d'octobre et novembre 1995 ; ils font ressortir une forte homogénéité des prix sur les principaux modèles de calculatrices.

#### b) Les prix lors de la rentrée des classes 1996

306. Le dossier contient également les prospectus publicitaires édités à l'occasion de la rentrée scolaire 1996 par les principales enseignes de la grande distribution : Leclerc (cf. annexe 80, cotes 2397 à 2399), Continent et Champion (cf. annexe 153, cotes 4262 et 4263), Carrefour (cf. annexe 56, cotes 1353 à 1363), Auchan (cf. annexe 321, cote 7461), Interdiscount (cf. annexe 323, cote 7463), Casino (cf. annexe 322, cote 7462), Plein Ciel Diffusion (cf. annexe 272, cotes 6485 et 6509) du rapport d'enquête.

### 4. Les échanges d'informations entre les sociétés Texas Instruments France et Noblet

307. Lors de l'opération de visite et saisie du 2 avril 1996, une note interne a été saisie dans le bureau de M. Ocana, directeur du marketing de la société Noblet. Cette note, datée du 19 février 1996, comporte les mentions suivantes :

« Colombes, le 19 février 1996.

De : M. Jean-Pierre Noblet à MM. Ocana-Stenstad  
Pour information : M. Luquet

\*  
\* \*

M. Pietri vient de m'informer lors d'un entretien téléphonique que le nouveau TI 30 ne serait pas mis sur le marché avant fin 1996, si bien qu'il continue la commercialisation du TI 30 actuel au prix de 79 F.

En outre, le prix du TI 80 pourrait être ramené de 349 FF à 299 FF.

J'ai noté les autres prix comme suit :

TI 92 : 1 490 FF TTC.

TI 85 : 849 FF.

TI 83 : 699 FF.

TI 82 : 649 FF.

Le TI 81 devrait progressivement disparaître.

J'ai indiqué aussi que je regrette cette nouvelle mise en cause et que, de notre côté, nous aviserions sur une décision éventuelle de changement » (cf. cote 1093 du rapport). Il convient de rappeler que M. Pietri est directeur commercial de la société Texas Instruments France.

308. Lors son audition, le 3 septembre 1996, M. J.-P. Noblet a indiqué, au sujet de cette note : « Elle s'inscrit dans le cadre de rapports épisodiques que j'entretiens avec M. Pietri dans le cadre

de la profession. (...) Pour autant, nous ne nous communiquons jamais entre nous sur nos projets de politique commerciale. Il n'y a aucune concertation de politique commerciale entre lui et nous. Je pense, ce jour-là, avoir obtenu ces renseignements, à ma demande, de manière exceptionnelle. Nous savions depuis quelque temps que Texas allait mettre sur le marché une nouvelle TI 30, à un prix supérieur, ce qui aurait permis à notre FX 92 de redevenir le premier prix du marché. C'est à ce problème que renvoie l'expression "nouvelle mise en cause". »

309. M. Ocana, responsable du marketing Casio au sein de la société Noblet, a expliqué, quant à lui (cf. cotes 1094 à 1097 du rapport) : « S'agissant du document 185 du scellé 1, (la note du 19 février 1996) il faisait suite à des informations qui m'avaient été communiquées par M. Luquet au retour du salon Consumer Electronic de Las Vegas, concernant le lancement d'un nouveau modèle TI 30 XA chez Texas Instruments. Je pensais que cette nouvelle machine serait commercialisée à un prix supérieur à l'actuelle, ne serait-ce que pour la différencier. D'une manière générale, nous avons des contacts épisodiques avec Texas Instruments, pour étudier ensemble des problèmes douaniers par exemple, ou encore vis-à-vis de Nielsen auprès de laquelle nous sommes co-acheteurs d'un panel. Il n'est toutefois pas dans nos habitudes de nous communiquer mutuellement des informations de ce type.

(...) En l'espèce, c'est moi-même qui avais demandé à M. Noblet d'essayer d'obtenir des renseignements sur ce point. Concernant la "nouvelle mise en cause" évoquée en fin de ce document, je ne vois pas précisément quel était le sens de cette expression, sinon la référence à l'abandon du lancement de cette nouvelle machine en 1996. J'essaierai de retrouver et vous communiquerai la note relative au lancement de la nouvelle TI 30 que j'avais préparée sur la base des informations de M. Luquet (...). »

310. Le 4 septembre 1996, la société Noblet a adressé au service d'enquêtes la copie d'une note en date du 15 février 1996, adressée par M. Ocana à M. Noblet, dont la note du 19 février 1996 reproduite au paragraphe 307 serait la réponse (cf. cotes 1100 et 1101 du rapport). Cette note fait état d'informations qui auraient été obtenues par M. Luquet, directeur des marques Japon-USA, de la société Noblet, lors d'un salon à Las Vegas aux Etats-Unis, et qui sont relatives au lancement en Europe par la société Texas Instruments France de nouveaux modèles, la TI 83 et la TI 30 XA, nouvelle version de la TI 30 X.

Il est indiqué, notamment, à propos de ce dernier modèle :

« Ce produit serait plus performant et, compte tenu des niveaux de prix proposés aux US, ce nouveau produit serait plus cher que l'ancienne TI 30 X.

Toutefois, nous ne savons pas si ce produit sera disponible pour la France en juillet.

Il serait dommage que Texas ne puisse pas la proposer à la rentrée car son prix plus élevé nous permettrait sans doute de reprendre des parts de marché (...).

« Vous serait-il possible, dans le cas où vous auriez des contacts avec M. Pietri, d'essayer d'obtenir quelques informations sur la nouvelle TI 30 xa ? »

311. Lors de l'opération de visite et saisie du 2 avril 1996, était saisie dans le bureau de M. Freysz, responsable des ventes de la société Texas Instruments France, une télécopie datée du 20 février 1996 adressée par M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, à deux de ses clients grossistes et dans laquelle il leur explique (cf. cote 1105 du rapport) :

«Vélizy le 20 février 1996.

ATTN : M. Lazare/M. Brachman

Société : DIFAP/GRAMMA

De : Noël Pietri

Attention !

\* Le prix de TI 30 X pour 1996 reste identique au prix actuel, soit 50,95 F/HT. (grossiste).

\* La TI 30 xa est repoussée au 1<sup>er</sup> décembre 1996, donc l'année et la RDC 96 se font avec le produit actuel au prix actuel.

Merci de la noter !!

Et de changer les contrats détaillants

\* Bien cordialement Noël Pietri ».

312. Lors de la même opération du 2 avril 1996, était également saisie dans le bureau de M. Ocana, directeur marketing de la société Noblet, une note interne datée du 22 mars 1996, adressée par M. Ocana à M. Noblet, ayant pour objet le « prix de la FX 92 Collège III » pour la rentrée des classes 1996 et qui comporte les mentions suivantes (cf. cotes 1102 à 1104 du rapport) :

« Objet : Prix RdC de la FX 92 Collège III

(...) l'analyse ci-dessous tente d'expliquer notre baisse des ventes, en particulier dans la FX 92 (...).

(...) La baisse régulière de Casio et la progression de Texas ne serait-elle pas due à un écart de prix significatif ?

4. Les quantités de ventes prévues pour la rentrée des classes 1996 tenaient compte d'un prix de 89 F par Texas (...).

6. Il serait, je pense, préférable de baisser le prix de la FX 92 que d'augmenter les marges clients sur ce produit (...).

Il semble également que pour ce type de produit, le niveau de prix soit important (exemple de la progression des produits à 49 F).

Si nous mettons la FX 92 collège III à 79 F public, nous travaillerions avec une marge de 38,5 % (...). »

### C. - LES GRIEFS NOTIFIÉS

313. Sur la base des constatations qui précèdent, les griefs suivants ont été notifiés :

314. A la société Noblet : « d'avoir mis en place un dispositif ayant pour objet et pour effet d'obtenir de ses clients distributeurs qu'ils pratiquent tous, sur l'ensemble du territoire national, les

mêmes prix de vente préalablement déterminés par elle.

Ce dispositif a consisté :

- à élaborer des conditions de vente qui théoriquement empêchent les distributeurs de pratiquer des prix publics inférieurs à un seuil artificiellement élevé déterminé par la société Noblet, sauf à se trouver, selon ce producteur, en situation de revente à perte ;
- à déterminer et à diffuser auprès de l'ensemble des distributeurs des prix de vente publics correspondant à ce seuil minimum artificiellement élevé, en dessous duquel la société Noblet considère qu'ils ne peuvent pas fixer leurs prix de vente ;
- à obtenir des distributeurs qu'ils adhèrent à cette politique de prix minimum de revente ;
- à organiser une surveillance du respect de ces prix publics minima par des interventions auprès des distributeurs ».

315. A la société Texas Instruments France : « d'avoir mis en place un dispositif ayant pour objet et pour effet d'obtenir de ses distributeurs qu'ils pratiquent tous, sur l'ensemble du territoire national, les mêmes prix de vente préalablement déterminés par elle.

Ce dispositif a consisté :

- à maîtriser les prix de revente des distributeurs ayant traditionnellement une politique de prix agressive (c'est-à-dire les hypermarchés) par l'élaboration de conditions de vente spécifiques qui les empêchent théoriquement de pratiquer des prix inférieurs à un seuil artificiellement élevé déterminé par la société Texas Instruments France, sauf à se trouver, selon ce producteur, en situation de revente à perte ;
- à déterminer et diffuser auprès de l'ensemble des distributeurs des prix publics de vente correspondant au seuil minima en dessous duquel la société Texas Instruments France considère que les grandes surfaces ne peuvent fixer leurs prix de vente ;
- à obtenir des distributeurs, autres que les hypermarchés, qu'ils adhèrent à cette politique de prix minimum de revente (alors même que les tarifs sur facture que leur consent la société Texas Instruments France les autorisent à pratiquer des prix inférieurs), en leur garantissant que la grande distribution alimentaire ne commercialisera pas les produits Texas Instruments en dessous des prix publics de vente ;
- à organiser une surveillance du respect des prix minimum par des interventions auprès des distributeurs ».

316. Aux sociétés Texas Instruments France et Noblet : « de s'être concertées et notamment d'avoir échangé des informations stratégiques relatives à leur politique de prix de vente publics des calculatrices "à usage scolaire".

La note du 19 février 1996 qui révèle l'entente entre les deux opérateurs montre que les informations échangées à cette occasion ne sont qu'un des volets d'une concertation plus vaste ayant pris naissance antérieurement ».

317. A la société Carrefour :

- d'avoir participé activement au système de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Noblet et ainsi d'avoir renoncé à fixer ses prix de manière autonome ;
- d'avoir participé activement au dispositif de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Texas Instruments France et ainsi d'avoir renoncé à fixer ses prix de manière autonome ».

318. A la centrale d'achats Casino-Rallye : « d'avoir participé activement au système de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Texas Instruments France et ainsi d'avoir renoncé à fixer ses prix de manière autonome ».

319. A la société Sapac Magasins populaires : « d'avoir participé activement au dispositif de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Texas Instruments France et ainsi d'avoir renoncé à fixer, de manière autonome, les prix des magasins à enseigne Prisunic et à enseigne Escala, notamment ».

320. A la société Plein Ciel diffusion :

- « d'avoir participé activement au système de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Noblet et ainsi d'avoir renoncé à fixer ses prix de manière autonome ;
- d'avoir participé activement au dispositif de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Texas Instruments France et ainsi d'avoir renoncé à fixer ses prix de manière autonome ».

321. A la société Majuscule : « d'avoir participé activement au système de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Noblet et ainsi d'avoir renoncé à fixer ses prix de manière autonome ».

322. A la société Sodalfa : « d'avoir participé activement au système de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Noblet et ainsi d'avoir renoncé à fixer ses prix de manière autonome ».

323. A la société Distributeurs Associés : « d'avoir participé activement au dispositif de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Texas Instruments France et ainsi d'avoir renoncé à fixer ses prix de manière autonome ».

324. Au stade du rapport, le grief notifié à la société Casino Guichard Perrachon a été abandonné par le rapporteur. Les autres griefs ont été maintenus.

325. Cependant, l'article 36, alinéa 2, du décret du 30 avril 2002 fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce prévoit que : « Le rapport soumet à la décision du Conseil de la concurrence une analyse des faits et de l'ensemble des griefs notifiés ». Il appartient, en conséquence, au Conseil d'examiner le bien-fondé de tous les griefs notifiés.

#### **D. - LA PROCÉDURE RELATIVE À LA MISE EN ŒUVRE DE L'ARTICLE L. 464-2-II DU CODE DE COMMERCE**

326. Les sociétés Texas Instruments France et Distributeurs associés ont sollicité le bénéfice des dispositions de l'article L. 464-2-II du code de commerce selon lesquelles : « lorsqu'un organisme ou une entreprise ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés et s'engage à modifier ses comportements pour l'avenir, le rapporteur général peut proposer au Conseil de la concurrence qui entend les parties et le commissaire du Gouvernement sans établissement préalable d'un

*rapport, de prononcer la sanction pécuniaire prévue au I en tenant compte de l'absence de contestation. Dans ce cas, le montant maximum de la sanction encourue est réduit de moitié ».* Ces dispositions ont été mises en œuvre par deux procès-verbaux des 5 octobre 2001 et 11 janvier 2002 signés par le rapporteur général du Conseil, d'une part, et respectivement, les représentants des sociétés Texas Instruments France et Distributeurs associés, d'autre part. Dans ces procès-verbaux, ces sociétés ont déclaré qu'« *en raison de circonstances [qui leur étaient propres], [elles ne souhaitaient pas] contester la réalité des griefs qui [leur] ont été notifiés »* ; elles ont, en conséquence, formellement renoncé à une telle contestation, ce dont il convient de prendre acte, sous réserve de l'examen des engagements également pris par ces sociétés.

## II. - DISCUSSION

### A. - LA PROCÉDURE

#### 1. Sur les moyens tirés de la prescription

327. Les sociétés Noblet, Casino Guichard-Perrachon et Sapac magasins populaires opposent qu'aucun acte tendant à la recherche, à la constatation ou à la sanction des faits poursuivis n'a été effectué dans les trois années suivant la lettre de saisine du 6 août 1997 du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie. Elles exposent, sur ce point, que les demandes de renseignements adressées par le rapporteur, le 3 juillet 2000, aux sociétés Texas Instruments France et Noblet, et relatives aux conditions de vente des années 1997 et 1998, auraient eu pour seul objet d'interrompre artificiellement la prescription.

328. La société Noblet ajoute, pour sa part, que les demandes de renseignements du 3 juillet 2000 portent sur des faits postérieurs à la saisine et n'ont donc pas pu interrompre le cours de la prescription. Elle fait valoir, à cet égard, en premier lieu, que le rapporteur a agi hors du cadre de la saisine, en deuxième lieu, qu'il était, par analogie avec la procédure pénale, incompétent pour enquêter sur des faits postérieurs à la saisine et, enfin, que des demandes de renseignements portant sur des faits postérieurs à ceux dénoncés par la saisine ne sauraient interrompre le cours de la prescription de ces faits.

329. Aux termes des dispositions de l'article L. 462-7 du code de commerce « *le Conseil ne peut être saisi de faits remontant à plus de trois ans s'il n'a été fait aucun acte tendant à leur recherche, leur constatation ou leur sanction »*.

330. En l'espèce, la saisine du ministre a été enregistrée au Conseil de la concurrence le 6 août 1997 et précise « (...) *Une enquête effectuée par mes services a révélé que les sociétés Noblet SA et Texas Instruments France SA ont mis en œuvre des pratiques ayant pour objet le maintien des prix des calculatrices à usage scolaire à un niveau artificiellement élevé (...). Pour l'ensemble des réseaux de distribution, les prix de cession sont des prix nets ; toutes les remises et ristournes susceptibles d'être obtenues par les revendeurs sont réputées conditionnelles. L'enquête a amplement démontré le caractère factice de la conditionnalité de ces remises (...).* » Le 3 juillet 2000, le rapporteur a adressé aux sociétés Noblet et Texas Instruments France une lettre leur demandant, notamment, de lui faire « (...) *parvenir l'intégralité des tarifs et conditions de vente [de calculatrices] (...) pour les années 1997 et 1998 (...)* ».

331. Dans un arrêt du 17 juin 1992, Compagnie générale de vidéocommunication, la cour d'appel de Paris a jugé que : « (...) *Aux termes de l'article 11 de l'ordonnance du 1<sup>er</sup> décembre 1986, le conseil doit examiner si les pratiques dont il est saisi entrent dans le champ des articles 7 et 8 (...). A l'occasion de cet examen, en fonction de l'analyse du marché et des investigations auxquelles a procédé le rapporteur, le conseil a pu sans excéder les limites de sa saisine, se prononcer sur les griefs (...) dès lors que (...) les pratiques examinées se situent sur le même marché, qu'elles sont antérieures à l'acte de saisine, se rattachent aux comportements économiques dénoncés, visent au même objet ou qu'elles peuvent avoir le même effet (...).* »

332. Le Conseil relève, en premier lieu, que les demandes du rapporteur relatives aux « tarifs et conditions de vente » pour les années 1997 et 1998 visaient à rechercher, d'une part, si les pratiques dénoncées par la saisine s'étaient poursuivies pendant les sept premiers mois de l'année 1997 qui étaient compris dans la saisine datée du 6 août 1997 et, d'autre part, si elles s'étaient continuées au-delà de la date de la saisine. Dès lors, ces actes, relatifs à des pratiques visant le même marché, se rattachant aux comportements économiques dénoncés et visant, pour partie au moins, une période antérieure à la saisine, et, pour le surplus, une éventuelle pratique continue, ont bien été effectués par le rapporteur, dans le cadre de celle-ci, et ne sauraient donc être écartés des débats.

333. En second lieu, ainsi qu'il résulte d'une jurisprudence constante, rappelée notamment par la cour d'appel de Paris dans l'arrêt du 17 juin 1992, précité, le Conseil est saisi « in rem » des comportements susceptibles d'être imputés aux entreprises dans leur ensemble et pour l'ensemble de la période couverte par cette saisine.

334. En conséquence, dès lors qu'un acte tendant à la recherche, à la constatation ou à la sanction de ces comportements, même s'il ne concerne qu'une des entreprises incriminées ou une partie seulement des faits commis pendant la période visée par la saisine, est intervenu avant le terme du délai légal de trois ans suivant le dernier acte interruptif, la prescription se trouve interrompue par l'effet de cet acte à l'égard de toutes les entreprises concernées et pour l'ensemble des faits dénoncés.

335. Ainsi, les courriers adressés par le rapporteur le 3 juillet 2000, qui tendaient à la recherche et à la constatation de comportements anticoncurrentiels, qui auraient pu être commis, pour partie tout au moins, pendant la période visée par la saisine, ont interrompu le cours de la prescription qui avait commencé à courir le 6 août 1997, date de l'enregistrement au Conseil de la saisine du ministre.

#### 2. Sur les moyens relatifs à la durée de la procédure

336. Les sociétés Noblet, Casino Guichard-Perrachon, Carrefour et Sapac magasins populaires opposent que la durée de la procédure ne peut s'expliquer par la complexité du dossier, qu'elle est excessive et constitue une violation de l'article 6 de la Convention européenne de sauvegarde des

droits de l'homme et des libertés fondamentales, dans la mesure où l'ancienneté des faits a empêché les sociétés mises en cause d'assurer correctement leur défense.

337. La société Sapac magasins populaires expose à cet égard que l'ensemble des responsables de la société Sapac, à l'époque des faits, sont aujourd'hui retraités et que l'entreprise a connu des restructurations et des déménagements successifs.

338. La société Noblet soutient, quant à elle, que la tardivité de la notification de griefs a retardé, de façon injustifiée et attentatoire aux droits de la défense, l'ouverture d'un débat contradictoire, en violation des dispositions de l'article 6, paragraphe 3, de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales, qui disposent que la personne mise en cause doit pouvoir « être informée dans le plus court délai (...) de la nature et de la cause de l'accusation portées contre (elle) ».

339. Aux termes de l'article 6, paragraphe 1, de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales, toute personne a droit à ce que sa cause soit entendue équitablement, publiquement et dans un délai raisonnable.

340. Les pratiques, pour lesquelles des griefs ont été notifiés, remontent à une période comprise entre 1992 et 1996, dont le Conseil de la concurrence a été saisi, par le ministre de l'économie, le 6 août 1997. Les représentants des sociétés Noblet et Texas Instruments France ont répondu à une demande de renseignements du rapporteur avant l'issue du délai de prescription des faits et la notification de griefs a été adressée, aux parties, le 9 juillet 2001.

341. Si la notification de griefs est intervenue cinq années après la commission des faits, cette durée s'explique par la complexité du dossier concernant des pratiques d'entente à la fois verticales et horizontales, ainsi que par le nombre important de pièces (plus de 7 000) recueillies par les enquêteurs.

342. Par ailleurs, les sociétés susvisées ne démontrent pas, autrement que par de simples affirmations, qu'elles auraient été dans l'impossibilité de faire valoir leurs moyens de défense ou de rassembler les éléments de preuve susceptibles d'être opposés aux indices retenus à leur encontre.

343. Enfin, il résulte d'une jurisprudence constante que la sanction qui s'attacherait à la violation de l'obligation, pour le Conseil de la concurrence, de se prononcer dans un délai raisonnable résultant du texte précité, consisterait non pas dans le prononcé d'un non-lieu, mais dans la réparation du préjudice résultant éventuellement de la durée excessive de la procédure (cf. cour d'appel de Paris, 26 septembre 2000, recours contre décision du Conseil n° 99-D-65 du 2 novembre 1999). En conséquence, le moyen doit être écarté.

### **3. Sur le moyen relatif à l'imprécision de la notification des griefs**

344. La société Noblet soutient que la notification des griefs est incomplète et ne permet pas d'assurer un débat pleinement contradictoire dans la mesure où les griefs articulés à son encontre ne font pas référence à la date des faits sur lesquels ils s'appuient. Elle considère qu'elle n'est donc pas en mesure de présenter utilement et valablement sa défense, ne sachant pas précisément sur quels faits (tarifs et conditions de vente en particulier) se fonde le rapporteur.

345. Il ressort cependant explicitement de la notification de griefs que les griefs retenus à l'encontre de la société Noblet portent sur des pratiques commises de 1992 à 1996. En effet, le rapporteur a précisé, dans la partie de la notification de griefs consacrée à l'analyse et à la qualification des pratiques :

*« Il ressort de nombreuses pièces du dossier que, contrairement à ce qu'ont déclaré les responsables de la société Noblet au cours de l'enquête administrative, celle-ci a mis en place depuis 1992 au moins une stratégie visant à déterminer et à diffuser les prix publics minima qu'elle entend voir pratiquer par ses distributeurs en contrepartie de l'octroi des ristournes arrière.*

*La note manuscrite de M. Karmes relative à la rentrée des classes 1993 est révélatrice de cette politique (...).* » (cf. notification de griefs page 127.)

346. Par ailleurs, la notification de griefs comporte à de nombreuses reprises l'analyse des comportements de la société Noblet pour les années 1992 à 1996, notamment en pages 67 à 69 et 123 (pages identiques dans le rapport).

347. Il résulte de ces éléments que la société Noblet était précisément informée des pratiques qui lui étaient reprochées et des périodes concernées par ces pratiques. Le moyen doit donc être écarté.

### **4. Sur la recevabilité de l'étude économique produite après le rapport par la société Texas Instruments France**

348. A la suite de la réception du rapport du rapporteur, la société Texas Instruments France a produit, à l'appui de ses observations, une étude économique tendant à démontrer que les pratiques qui lui ont été reprochées n'ont pas eu l'effet retenu par le rapporteur et qu'en conséquence, d'une part, ces pratiques n'ont pas de caractère de gravité et, d'autre part, le dommage à l'économie ainsi que le préjudice subi par le consommateur ne sont pas établis.

349. Lors de la séance, le commissaire du Gouvernement et le rapporteur ont considéré que l'attitude de la société Texas Instruments France à cet égard était ambiguë et que les termes de l'étude économique produite revenaient à contester la réalité des griefs.

350. Aux termes des dispositions de l'article L. 464-2-II du code de commerce, la mise en œuvre du dispositif de transaction suppose que les entreprises le sollicitant ne contestent pas la réalité des griefs notifiés. La société Texas Instruments France a, d'ailleurs, pris cet engagement auprès du rapporteur général du Conseil de la concurrence, par procès-verbal du 5 octobre 2001.

351. Il résulte des dispositions précitées que, lorsqu'elles se sont engagées à ne pas contester les griefs, les entreprises n'ont pas la possibilité d'apporter des éléments destinés à démontrer que les griefs ne sont pas constitués. Toutefois, il leur est loisible de présenter au conseil des éléments tendant à démontrer que les griefs dont elles ne contestent pas la réalité n'ont pas de caractère de gravité et n'ont pas causé de dommage à l'économie.

352. En l'espèce, l'auteur de l'étude économique précise en page 12 :

« En application de la procédure prévue à l'article L. 464-2-II du code de commerce, la société Texas Instruments France a décidé de ne pas contester les griefs énoncés par le rapporteur, et notamment celui selon lequel elle aurait mis en œuvre des pratiques destinées à uniformiser les prix de vente. Nous avons cependant été invités, pour parfaire l'information du conseil, à évaluer l'uniformité effective des prix et, si les prix ont varié, à déterminer si les prix pratiqués par les hypermarchés étaient les plus bas. »

353. En l'espèce, si l'étude en cause comporte, à certains passages, quelques mentions relatives aux effets qui pourraient être interprétés comme une contestation de la qualification des griefs, elles ne sont toutefois pas reprises par la société Texas Instruments France dans son mémoire en réponse. Par ailleurs, la démarche tendant à démontrer l'absence de gravité d'une pratique peut conduire à aborder la question de l'absence ou de l'intensité des effets de cette pratique sur le marché. En conséquence, il convient de ne pas écarter l'étude économique produite par la société Texas Instruments France en tant seulement qu'elle peut concerner la gravité des pratiques et leurs effets sur le marché.

## B. - LES PRATIQUES

### I. - LES PRATIQUES D'ENTENTE VERTICALES

#### a) Les pratiques mises en œuvre par la société Noblet avec les distributeurs de son réseau

354. Il résulte des éléments cités aux paragraphes 84 à 107 que la société Noblet a, à partir de l'année 1994, mis en place des conditions de vente reposant à la fois sur des ristournes de répartition et de progression dont l'octroi était conditionné, d'une part, par les volumes de commande et leur progression et, d'autre part, par les services rendus par les distributeurs.

355. Or, ainsi que le démontrent les éléments relevés aux paragraphes 112 à 147, de nombreuses dérogations aux conditions d'octroi de ces ristournes ont été accordées par la société Noblet en 1994, aux grossistes de façon générale (paragraphes 112 à 116) et aux distributeurs détaillants (cf. paragraphes 118 à 150), tels que Darty, Auchan, Carrefour, Promodès-Continent, FNAC, Leclerc, Alsatia (cf. paragraphes 125 à 140). Par ailleurs, pour l'année 1995, une note datée du 30 novembre 1995, adressée par le secrétaire général commercial de cette société aux agents commerciaux (cf. paragraphe 134) mentionne la décision de la société d'accorder à tous ses clients la ristourne maximum de 8 % tant pour la rentrée scolaire que pour la rentrée universitaire (cf. paragraphe 135).

356. Parallèlement à la mise en œuvre de ces dérogations, la société Noblet a élaboré des tarifs comportant des prix qualifiés par elle de « publics », calculés pour correspondre, après application du taux de TVA, à des montants psychologiquement attractifs pour le consommateur (cf. paragraphes 148 à 162) et diffusé ces prix (cf. paragraphes 163 à 174) aux distributeurs (cf. paragraphe 176) et à ses clients de la grande distribution.

357. En outre, comme le démontrent les éléments cités aux paragraphes 176 à 202, la société Noblet est intervenue à de nombreuses reprises auprès de ses distributeurs, afin que ceux-ci appliquent les prix tels qu'ils avaient été fixés leur faisant valoir que des prix inférieurs aux montants communiqués encourraient la qualification de prix de revente à perte.

358. Enfin, il résulte des données évoquées aux paragraphes 203 à 205 que les prix diffusés par la société Noblet ont été appliqués par les distributeurs de façon quasi généralisée.

359. Ainsi, il ressort de l'ensemble de ces éléments que :

Les tarifs spécifiques dits « promotionnels » établis par la société Noblet pour les périodes de rentrée des classes sont, depuis 1994 au moins, calculés pour correspondre, après application du taux de TVA, à des montants psychologiquement attractifs, qui se trouvent être les prix publics diffusés par Noblet ;

L'intégralité de la marge des distributeurs est constituée par des ristournes arrières qui ont, selon la société Noblet, un caractère conditionnel, c'est-à-dire qu'elles ne peuvent être prises en compte par le distributeur dans le calcul de son prix de vente public, mais ce caractère conditionnel est artificiel.

#### 1. Sur le caractère conditionnel des ristournes

360. La société Noblet oppose que les conditions générales de vente n'ont pas eu pour objet la fixation d'un seuil artificiel de revente à perte dans la mesure où :

- les ristournes différées accordées par la société Noblet ont, contrairement à ce que soutient le rapporteur, un caractère conditionnel « dans la mesure où il résulte bien des courriers définissant les conditions de vente applicables lors de la rentrée des classes que les ristournes accordées dépendent bien de critères définis tels que le nombre de gammes référencées (facteur assortiment), l'évolution des achats (facteur progression), la mise en avant des produits » ;

- les mesures commerciales, qu'a été contrainte de prendre la société Noblet en 1994 et 1995, du fait de ruptures de stocks sur certains modèles (1994) et en raison de la baisse générale du marché des calculatrices scientifiques scolaires (1995), n'ont pas remis en cause le caractère conditionnel des ristournes différées ;

- les éléments de fait, recueillis au cours de l'enquête, ne permettent pas de démontrer que la société Noblet aurait garanti *a priori* à ses distributeurs un taux de ristourne déterminé quel que soit le chiffre d'affaires réalisé, dans la mesure où les « extraits de documents utilisés par le rapporteur sont contredits par d'autres éléments du dossier ».

361. Pour sa part, la société Carrefour fait valoir que les ristournes étaient effectivement conditionnelles, qu'elle n'avait aucune certitude concernant leur taux et qu'il n'existe pas d'entente sur les prix entre Carrefour et la société Noblet, encore moins de « participation active » de la société Carrefour à cette prétendue entente.

362. Cependant, les éléments relevés aux paragraphes 112 à 133 et 136 à 147 établissent que, pour la rentrée des classes 1994, les grossistes ainsi que d'importants revendeurs détaillants ont obtenu la ristourne différée à son taux maximum de 8 %, alors qu'ils n'avaient pas atteint les objectifs qui y donnaient droit et les éléments cités aux paragraphes 134 à 147 établissent aussi



que, de la même façon, pour la rentrée des classes 1995, la société Noblet a décidé d'accorder à tous ses clients la ristourne maximum de 8 %.

363. Il ressort également des pièces du dossier visées aux paragraphes 136 à 147 que, contrairement à ce que soutient la société Noblet, les dérogations accordées pour les rentrées des classes 1994 et 1995 n'étaient pas accordées *a posteriori*, mais que les distributeurs avaient obtenu de la société Noblet, avant les périodes de rentrée des classes, la garantie de bénéficier d'un taux de ristourne déterminé, même s'ils ne remplissaient pas les conditions posées par la société Noblet dans ses conditions de vente.

*S'agissant du groupe Carrefour :*

364. Les mentions citées au paragraphe 136 « OK pour garantir 6,5 si 94 = 93 en volume » et au paragraphe 137 « 1995 - garantie du palier de 8 % » démontrent que, pour les années 1994 et 1995, cette société a bénéficié de dérogations aux conditions d'octroi des ristournes et que ces dérogations ont été « garanties » bien avant la période de la rentrée des classes.

365. Par ailleurs, les termes de la lettre adressée le 23 décembre 1994 par la société Noblet à la société Carrefour France (cf. paragraphe 124) établissent que, pour l'année 1994, le groupe Carrefour a obtenu la ristourne maximale de 8 %, alors qu'ainsi qu'il a été relevé au paragraphe 125, aucune pièce ne démontre qu'elle remplissait les conditions d'octroi de ce montant de ristourne.

366. S'agissant de l'année 1995, il résulte des éléments relevés au paragraphe 126 que la société Carrefour a bénéficié d'une dérogation aux conditions théoriques de calcul du taux de la ristourne différée de Noblet, dont l'application stricte aurait entraîné, la concernant, une ristourne nulle.

367. Enfin, les déclarations du chef de rayon du magasin Carrefour de Langueux, citées au paragraphe 127, selon lesquelles, en 1995, il avait fixé un prix en tenant compte du caractère certain de la ristourne accordée par Noblet, confortent le caractère acquis des dérogations accordées.

368. La société Carrefour oppose que les documents cités aux paragraphes 136 et 137 ne sont pas datés et ne sauraient constituer une preuve.

369. Toutefois, le conseil relève que le document manuscrit de 1994 est extrait d'un cahier à spirale saisi dans le bureau de M. Baratte, directeur commercial chargé de la grande distribution de la société Noblet, et lui appartenant. Compte tenu des dates des pages antérieures, notamment la pièce cotée 109 de l'annexe 7 du rapport d'enquête datée du 14 mars 1994 et des dates des pages postérieures, notamment la pièce 113 de l'annexe 7 du rapport d'enquête datée du 15 avril 1994, il peut être affirmé que cette note manuscrite a été rédigée entre le 14 mars et le 15 avril 1994. Dès lors, et contrairement à ce que soutient la société Carrefour, cette pièce peut être datée à une période en tout état de cause antérieure d'au moins quatre mois à la période de rentrée des classes 1994.

370. En ce qui concerne la mention manuscrite de 1995, qui est, elle aussi, extraite d'un cahier à spirale saisi dans le bureau de M. Baratte et lui appartenant, la page antérieure à celle où figure la mention reprise au paragraphe 137 est datée du 31 janvier 1995, et l'une des pages postérieures est datée du 16 février 1995. En conséquence, cette note manuscrite a été rédigée entre le 31 janvier 1995 et le 16 février 1995 (cf. annexe 6, cotes 39 et 43 du rapport d'enquête). En tout état de cause, cette mention manuscrite est donc antérieure d'au moins six mois à la rentrée des classes 1995.

371. Par ailleurs, en ce qui concerne les annotations manuscrites susvisées, M. Baratte a déclaré par procès-verbal (cf. audition de M. Baratte du 7 juin 1996, cotes 608 à 615) : « (...) cette annotation doit être comprise comme une demande de Carrefour au cours de l'entretien (...) de même l'inscription "garantie de palier 8 %" doit être comprise comme une demande formulée par Carrefour au cours d'un autre entretien (...) ».

372. L'ensemble de ces éléments montrent que les ristournes en cause n'étaient pas conditionnelles et que la société Carrefour avait reçu de la société Noblet l'assurance de les obtenir plusieurs mois avant la rentrée des classes.

373. Toutefois, il ressort de la pièce cotée 1004 que M. Altes, chef de produits de la société Carrefour, considère qu'il ne peut vendre les produits TI (et les produits Casio) en dessous de son prix d'achat facturé + TVA, sauf à se trouver en dessous des seuils de revente à perte :

« (...) Toutes les grandes enseignes de la grande distribution présentent ce type de produits (les calculatrices) sur catalogue de rentrée des classes au prix facturé taxé (TVA) : en effet, le prix porté sur la facture est net (Texas Instruments et Casio), sans remise, ce qui explique l'uniformité des prix de vente au détail à cette période, aucune enseigne ne pouvant se permettre de marger ces produits à la rentrée des classes. »

374. De même, M. Altes a déclaré : « Notre politique de détermination des prix de vente est toujours le prix le plus bas possible, soit pour chacun des deux fournisseurs, le prix d'achat facturé majoré de la TVA. Cette question est sans objet dans nos discussions avec ces fournisseurs, puisque la particularité de ce secteur est la vente à prix coûtant en période de rentrée des classes » (cf. pièce cotée 999).

375. Dès lors, le fait que M. Altes affirme qu'il ne peut vendre en dessous du prix facturé par le fournisseur alors même qu'il ressort des pièces du dossier précitées qu'il avait la garantie d'obtenir les ristournes prétendument conditionnelles, démontre l'existence d'un accord de volontés entre la société Carrefour et la société Noblet pour commercialiser les produits Casio au niveau des prix publics élaborés par ce fournisseur.

*S'agissant de la centrale Continent/Promodès :*

376. Les documents manuscrits, visés au paragraphe 138 dont M. Baratte, directeur commercial de la société Noblet, a déclaré qu'ils constituaient son compte rendu d'une entrevue avec Continent en date du 22 février 1994, comportent, sous la liste de la gamme Casio pour la rentrée des classes 1994, la mention suivante : « Proposition incond. 6 % », qui témoigne de la garantie donnée par M. Baratte que la ristourne différée serait accordée à ce distributeur au minimum à hauteur de 6 %, quelles que soient les commandes effectuées lors de la rentrée des classes 1994, et jusqu'à 8 % si les résultats le justifiaient.

*S'agissant du groupe Leclerc :*

377. Les notes de M. Baratte reprises aux paragraphes 139 et 140 et relatives aux négociations menées entre novembre et décembre 1994 avec M. Barrier, acheteur des calculatrices au Galec, qui comportent notamment les mentions suivantes : « (...) *Pb. de conditionnalité des ristournes (...). Offre occulte (...). 5 % garanti (...). Vu JPN le 7.12. OK pour 8 % garanti* », établissent qu'une garantie de 8 % de remise a été accordée.

378. Ceci est confirmé par les déclarations de M. Barrier aux enquêteurs, selon lesquelles la société Noblet lui a garanti le bénéfice de ce taux maximum, ainsi que par les déclarations d'un des chefs de rayon du centre Leclerc de Bernay et celles du chef de rayon bazar de l'hypermarché Leclerc de Neufchâteau, selon lesquelles la remise de 8 % était inconditionnelle (cf. déclarations citées au paragraphe 140).

*S'agissant de la société Plein Ciel Diffusion :*

379. La circulaire, adressée aux membres du groupe Plein Ciel intitulée « rentrée des classes 1993 Casio » et reprise au paragraphe 141, démontre que la société Plein Ciel Diffusion a reçu l'assurance, dès le mois de mai 1993, que lors de la rentrée des classes 1993, les grandes surfaces ne vendraient pas les produits Casio en dessous des prix minima établis par Noblet, qu'elle bénéficierait (pour ses clients) d'une remise d'au moins 9 %, et qu'aucune importation parallèle ne serait faite pour les produits Casio mis en avant par Plein Ciel dans son « journal rentrée des classes ».

380. Il convient de relever que cette note de Plein Ciel Diffusion a été saisie par les enquêteurs dans le bureau de M. Karmes, secrétaire général commercial de la société Noblet, qui l'avait reçue par télécopie, le 9 juillet 1993, de la part de M. Paumier, directeur commercial du réseau traditionnel de la société Noblet.

381. La circulaire interne adressée au printemps 1995 aux membres du groupement Plein Ciel Diffusion pour la préparation des commandes de rentrée des classes 1995 Casio et citée au paragraphe 42, de même que la circulaire marketing du 21 mai 1996, citée au paragraphe 143, démontrent de la même façon qu'une garantie de « *remise rétroactive (...) de 12 % du chiffre d'affaires (...) réalisé* » a été *a priori* accordée.

382. A cet égard, les affirmations de M. Frankel, directeur d'exploitation de la société Plein Ciel Diffusion, reprises au paragraphe 146, selon lesquelles, lorsque le montant des commandes effectuées ne permettait pas d'obtenir le taux maximum de remises de la société Noblet, il effectuait « (...) *les commandes nécessaires pour y parvenir (...)* » sont contredites par les récapitulatifs des commandes du groupement Plein Ciel évoqués au paragraphe 146 qui révèlent une diminution très sensible du nombre de machines commandées en 1995 (34 169, en intégrant les commandes d'un membre affilié en cours d'exercice, contre 43 300 en 1994), ainsi que par les déclarations de M. Perhaut, responsable grands comptes de la société Noblet, reprises au paragraphe 146, selon lesquelles Plein Ciel « *a bénéficié, comme tous les autres en 1995 de la ristourne différée à son taux maximum de 8 %* ».

383. La note du 1<sup>er</sup> juillet 1995 reproduite au paragraphe 144, adressée par M. Karmes, secrétaire général commercial de la société Noblet, à ses représentants et portant sur l'annonce faite par Plein Ciel Diffusion à certains de ses clients d'une remise sur facture de 8 % sur la base des prix nets rentrée scolaire de Noblet, vient confirmer que, du point de vue de la société Noblet, l'octroi de cette ristourne à son taux maximum était préalablement acquis à Plein Ciel Diffusion.

384. Cette garantie ressort enfin des déclarations de M. Gabet, chef de marché bureautique et informatique de la société Plein Ciel Diffusion, citées au paragraphe 145, et selon lesquelles le taux de remise de 12 % était acquis au moment de la commande.

*S'agissant de la société Majuscule :*

385. La « Lettre des achats Majuscule » du 17 mai 1995, adressée par le groupement Majuscule à ses adhérents conjointement à leur bon de commande de produits Casio pour la rentrée des classes 1995, indique : « *Vous trouverez ci-joint le bon de commande rentrée des classes Majuscule/Casio. Ce bon reprend les machines à calculer scientifiques, programmables et graphiques pour la rentrée, appuyé des prix de vente TTC conseillés (...). Sur ces prix de vente conseillés, il vous sera reversé par la centrale 12 %, sous forme d'avoir courant décembre.* » (cf. cotes 800 à 801 du rapport.)

386. Compte tenu des prix de cession consentis par le groupement Majuscule à ses adhérents, identiques à ceux figurant sur le bon de commande rentrée des classes soumis par Noblet à l'ensemble de ses clients, l'engagement pris de leur reverser une ristourne de 12 % implique que le groupement Majuscule avait lui-même obtenu de la société Noblet l'assurance de bénéficier de la ristourne assortiment-progression à son taux maximum (une rémunération de 4 % complémentaire étant prévue dans les mêmes conditions que pour le groupement Plein Ciel).

387. Ainsi, il résulte des éléments qui précèdent que les ristournes consenties par la société Noblet à ses distributeurs, et plus précisément au groupe Carrefour, à la centrale Continent Promodès, au groupe Leclerc, à la société Plein Ciel et à la société Majuscule, n'avaient pas, à tout le moins pour les années 1994 et 1995, de caractère conditionnel. En revanche, leur présentation sous la forme conditionnelle permettait d'empêcher les distributeurs de les répercuter sur leurs prix de revente aux consommateurs et conférait, ainsi, aux prix nets facturés par la société Noblet la qualité d'un prix artificiellement élevé.

## **2. Sur l'élaboration et la diffusion de prix publics minima**

388. La société Noblet conteste avoir mis en place une stratégie commerciale visant à déterminer et à diffuser des prix publics de vente minima. Elle expose qu'elle s'est vue contrainte d'adapter sa stratégie commerciale à la pratique de prix coûtants initiée par la grande distribution et cité à cet égard les déclarations de plusieurs représentants de la grande distribution recueillies par les enquêteurs en 1995 et 1996.

389. Cependant, il ressort de nombreuses pièces du dossier que, contrairement à ce qu'ont déclaré les responsables de la société Noblet au cours de l'enquête administrative (cf. paragraphes

148 à 150), celle-ci a mis en place, depuis 1992 au moins, une stratégie visant à déterminer et à diffuser les prix publics minima qu'elle entendait voir pratiquer par ses distributeurs en contrepartie de l'octroi de ristournes arrière.

En premier lieu, la note manuscrite de M. Karmes, secrétaire général de la société Noblet, datée de « Pâques 1993 » et relative à la rentrée des classes 1993, citée au paragraphe 175, et qui précise « *Rentrée des classes Casio. Stratégie : reconduire la politique 1992 (...). (E) Respect des prix publics sinon pas de marge arrière* » est révélatrice de cette pratique.

390. En deuxième lieu, la lettre du 4 juillet 1995, adressée par la société Noblet à tous ses distributeurs à l'occasion du relèvement de la TVA en août 1995, reprise au paragraphe 160, et qui indique que la décision « (...) de porter le taux de TVA à 20,60 % à dater du début août 1995 (...) aura pour conséquence une augmentation des prix publics minima, taxes comprises (...) », confirme l'élaboration et la diffusion de prix publics minima.

391. En troisième lieu, plusieurs documents émanant de la société Noblet comportent les termes de « *prix publics minima* » :

Dans le tableau communiqué par la société Noblet, les prix figurant dans la colonne « prix publics TVA 20,6 % » ne correspondent pas exactement au prix facturé + TVA, mais sont arrondis de plusieurs centimes et de plusieurs dizaines de centimes dans certains cas, par rapport au montant précis résultant de l'application du nouveau taux de TVA (cf. paragraphe 159).

Dans les tarifs et des prix publics pour les années 1992 à 1995 (avant le changement de TVA) et pour l'année 1996 (cf. paragraphes 152 et 153).

Dans la note manuscrite de M. Ocana, directeur marketing Casio, à M. J.-P. Noblet du 31 janvier 1995 relative au calcul prévisionnel des marges pour la rentrée 1995 : « (...) veuillez trouver ci-joint le nouveau calcul prévisionnel des marges Casio pour la rentrée scolaire. Les prix publics sont modifiés comme vous l'avez demandé au cours de la réunion du 27 janvier 1995 (...) » (cf. paragraphe 156).

392. Par ailleurs, il ressort des éléments figurant aux paragraphes 163 à 174 que les distributeurs avaient connaissance des prix de vente publics minima déterminés par la société Noblet.

### **3. Le respect des prix publics élaborés et fixés par la société Noblet**

393. La société Noblet oppose qu'il n'est pas démontré que les distributeurs auraient adhéré à la politique de prix minimum de revente qui lui est reprochée. Elle indique à cet égard que le prix public TTC mentionné sur les bons de commande correspond au prix TTC des produits achetés ; que les distributeurs ont toujours conservé une complète maîtrise de leur politique tarifaire et que les alignements de prix constatés sur le marché résultent de la politique commerciale des acteurs de la grande distribution et donc du jeu normal du marché.

394. Le respect par les distributeurs des prix publics élaborés et fixés est toutefois attesté par plusieurs éléments du dossier :

S'agissant de la société Plein Ciel Diffusion les éléments énoncés aux paragraphes 177 à 179 démontrent que M. Gabet, de la société Plein Ciel Diffusion, est intervenu en 1993 auprès de la société Noblet afin que celle-ci fasse remonter le prix de la FX 92 pratiqué par les magasins Maxicoop, au niveau des prix conseillés. Cette intervention a effectivement été suivie d'une rectification des prix par les magasins Maxicoop.

S'agissant de la société Majuscule, les pièces saisies dans le bureau de M. Perhaut, de la société Noblet, et reprises au paragraphe 147, témoignent de l'accord existant entre le groupement Majuscule et la société Noblet sur la teneur des bons de commande, puisque M. Panaville, de la société Majuscule, a transmis à M. Perhaut, par télécopie du 11 mai 1995 (cf. cote 801 du rapport), le projet manuscrit de la lettre des achats susvisée, qu'il s'appropriait à envoyer à ses adhérents, dans lequel il leur indique : « *Vous trouverez ci-joint le bon de commande rentrée des classes Majuscule/Casio. Ce bon reprend les machines à calculer scientifiques, programmables et graphiques pour la rentrée, appuyé des prix de vente TTC conseillés (...).* »

395. Par ailleurs, il résulte des pièces citées aux paragraphes 183 à 186 que le groupement Majuscule a demandé, en septembre 1994, à la société Noblet d'intervenir auprès du grossiste Sodalfa, afin qu'il cesse de proposer à ses clients les machines Casio aux prix promotionnels nets de Noblet, assortis d'une remise de 10 %. En effet, cette mention d'une remise sur facture donnait la possibilité aux détaillants de vendre en dessous des prix publics établis par la société Noblet. L'intervention ainsi effectuée a été suivie d'un arrêt de la politique appliquée par Sodalfa.

S'agissant de la société Sodalfa, l'échange de lettres et de télécopie entre ce grossiste et la société Noblet relatives au problème soulevé par l'annonce, en 1993, par la société Noblet de l'augmentation de ses tarifs, démontre que le grossiste Sodalfa n'a pas déterminé ses prix de vente de manière autonome, mais en accord avec la société Noblet.

396. En effet, l'existence d'un accord est confirmé par :

- les termes explicites de la lettre du grossiste Sodalfa adressée à la société Noblet : « *Vous constaterez que nous avons respecté les prix que vous nous aviez communiqués pour la FX 92 Collège et la FX 6800* » (cf. paragraphe 198) ;

- les termes du courrier adressé ultérieurement par le grossiste Sodalfa à ses clients : « *Bien qu'un texte en page 2 du magazine stipule que les prix sont indicatifs, Casio nous a demandé de bien vouloir, pour lui éviter et vous éviter tout problème ultérieur, d'encarter un erratum dans chaque magazine* » (cf. paragraphe 201) ;

- les termes de la lettre adressée par M. Noblet au directeur général de Sodalfa, repris au paragraphe 202.

### **4. Les effets des pratiques**

397. Outre les éléments relevés à l'égard de chaque distributeur dans les paragraphes qui précèdent, le dossier contient, pour les années 1995 et 1996, de nombreux prospectus publicitaires édités par un nombre significatif de distributeurs à l'occasion de la rentrée des classes et

notamment des prospectus publiés par la plupart des groupes de la grande distribution à dominante alimentaire, lesquels révèlent que les prix publics élaborés par la société Noblet sont très largement adoptés par ses clients, comme en témoigne le tableau reproduit au paragraphe 203 de la présente décision.

398. Les seules exceptions sont dues au problème provoqué par le relèvement du taux de la TVA à compter du 1<sup>er</sup> août 1995 que les distributeurs Boulanger et Plein Ciel Diffusion ont répercutée sur le prix de vente.

399. Les relevés de prix, effectués par des agents de la DGCCRF au cours des mois d'octobre et novembre 1995 dans de nombreux points de vente répartis sur 41 départements et concernant les enseignes de la grande distribution, les grands magasins et les magasins spécialisés tels que Plein Ciel, la FNAC, Gibert, le Furet du Nord... (au total, 56 enseignes), montrent une homogénéité toujours forte des prix pratiqués, même si quelques écarts, concernant pour l'essentiel des prix supérieurs aux prix publics définis par la société Noblet, apparaissent chez certains revendeurs (cf. paragraphe 204).

400. Les prospectus publicitaires, édités à l'occasion de la rentrée scolaire 1996 par les enseignes de la grande distribution et quelques magasins spécialisés, ne comportent aucune exception quant au principe de la revente des calculatrices scolaires Casio au niveau des prix publics TTC établis par la société Noblet (cf. paragraphe 205).

### **5. Sur la mise en œuvre par la société Noblet d'une surveillance du respect des prix publics**

401. La société Noblet fait valoir qu'il n'est pas démontré qu'elle aurait organisé une surveillance du respect des prix publics minima par des interventions auprès des distributeurs. Elle expose, à cet égard, que les interventions relevées sont très peu nombreuses et qu'elles révéleraient tout au plus l'existence d'actions isolées et ponctuelles permettant d'identifier les cas de revente à perte. Elle fait valoir, en effet, qu'elle a estimé légitimement que ses distributeurs n'avaient pas la faculté de vendre à un niveau inférieur au prix de facturation, compte tenu de ce qu'aucune ristourne n'était acquise et que les quelques actions relevées n'ont eu d'autre but que de pouvoir répondre aux interrogations des distributeurs eux-mêmes. Elle ajoute que les éléments du dossier n'établissent pas qu'elle avait accédé systématiquement à la demande des distributeurs se plaignant de ce que d'autres distributeurs pratiquaient des prix jugés par eux illicites.

402. Cependant, les éléments figurant aux paragraphes 175 à 202 montrent que le respect des prix publics par les distributeurs est un objectif stratégique de la société Noblet depuis 1992 au moins et que cette société est intervenue pour faire remonter les prix de vente de certains distributeurs au niveau des prix publics, en mettant en avant, dans certains cas, la législation sur la revente à perte.

403. En effet, il résulte des paragraphes 177 à 179 que la société Noblet est intervenue à la demande de la société Plein Ciel diffusion, pour faire remonter les prix de la FX 92 Collège pratiqués par le distributeur Maxicoop.

404. De la même façon, la société Noblet est intervenue :

- en septembre 1993 auprès de la papeterie A3 à Nice, adhérente à la coopérative Plein Ciel, à la demande de la papeterie Jean-Jaurès à Nice (cf. paragraphes 180 à 182) ;
- en septembre 1994 auprès du groupement Sodalfa-Plein Ciel Diffusion, à la demande du groupement Majuscule (cf. paragraphes 183 à 186) ;
- en septembre 1995 auprès du magasin Carrefour de Langueux, à la demande du magasin Leclerc de Plerin (cf. paragraphes 187 à 191),
- en septembre 1995 auprès du groupe Comptoirs Modernes (cf. paragraphes 192 à 195).

405. Si la société Noblet invoque la législation française interdisant la revente à perte pour justifier les pratiques qui lui sont reprochées, il convient de noter d'une part, que cette interdiction, effectivement sanctionnée sur le plan pénal, concerne au premier chef les distributeurs et non les fournisseurs ou les fabricants, d'autre part, et surtout, qu'un tel argument ne peut, en tout état de cause, être accepté dans le cas où ces seuils de revente à perte ont été, comme en l'espèce, artificiellement établis par le biais de soi-disant remises « conditionnelles » qui étaient en fait garanties.

406. Il résulte de l'ensemble de ces éléments que la société Noblet a mis en place un dispositif ayant pour objet et pour effet d'obtenir des distributeurs de calculatrices Casio qu'ils pratiquent tous, sur l'ensemble du territoire national, les mêmes prix de vente préalablement déterminés par elle, à un niveau ne résultant pas du jeu de la concurrence et que les sociétés Carrefour, Plein Ciel diffusion, Sodalfa et Majuscule ont adhéré et mis en œuvre cette pratique d'entente : pour les années 1994 et 1995 en ce qui concerne la société Carrefour, les années 1993, 1995 et 1996 en ce qui concerne la société Plein Ciel, pour les années 1993 et 1995 pour la société Majuscule et pour l'année 1993 pour la société Sodalfa.

407. Cette pratique ayant eu pour objet et pour effet de fausser le jeu de la concurrence entre les différents distributeurs de calculatrices Casio est prohibée par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

#### **b) Les pratiques mises en œuvre par la société**

##### **Texas Instruments France avec les distributeurs de son réseau**

#### **1. Les conditions de vente aux grandes surfaces**

408. Il ressort des déclarations citées aux paragraphes 206 à 218 et des éléments mentionnés au paragraphe 245 que la société Texas Instruments France, partant du constat de ce que les hypermarchés vendaient ses produits à prix coûtants, c'est-à-dire aux prix de cession majorés de la TVA, a, à partir de 1994 au moins, d'une part, déterminé pour ce type de distributeurs, des prix de cession élevés et, d'autre part, consenti l'intégralité des marges sous forme de ristournes arrières, auxquelles elle conférerait un caractère conditionnel.

### Les prix de cession

409. Ainsi que l'a exposé M. Pietri, lors de son audition du 7 août 1996, les tarifs « promotionnels » établis par la société Texas Instruments France pour les périodes de rentrée des classes sont calculés pour correspondre, après application du taux de TVA, à des montants psychologiquement attractifs, qui se trouvent être les prix publics diffusés par la société Texas Instruments France.

410. Par ailleurs, il ressort des conditions de vente élaborées par la société Texas Instruments France, telles qu'elles sont rappelées aux paragraphes 219 à 228 que les calculatrices « scientifiques » sont facturées à la grande distribution à des prix plus élevés d'environ 20 % et 10 %, que ceux pratiqués respectivement à l'égard, d'une part, des distributeurs multispécialistes et détaillants traditionnels (Darty, FNAC, Plein Ciel...) et, d'autre part, des supermarchés et grands magasins.

411. Il résulte des éléments cités aux paragraphes 209 à 218 que, pour justifier ces différences tarifaires très importantes, la société Texas Instruments France a considéré que ses clients distributeurs devaient être classés en cinq catégories en fonction des services qu'ils rendent aux consommateurs et au producteur, les distributeurs rendant le plus de services se voyant attribuer les tarifs promotionnels les plus intéressants.

412. Toutefois, l'analyse concrète des différenciations tarifaires par catégorie de revendeurs révèle, derrière l'objectif de rémunération des services rendus affiché par la société Texas Instruments France, une discrimination opérée à l'encontre des distributeurs de la catégorie I, c'est-à-dire vente en libre service sans vendeur spécialisé.

413. Ainsi, les distributeurs de vente par correspondance bénéficient des conditions tarifaires les plus avantageuses (tarifs inférieurs de 26,4 à 36,5 % par rapport à la catégorie I), alors qu'ils ne rendent aucun des services exigés des distributeurs des catégories II et III pour bénéficier de ces tarifs et auraient dû être assimilés aux distributeurs de la catégorie I.

### Le caractère conditionnel des ristournes

414. Il ressort des éléments, cités aux paragraphes 247 à 250, que l'intégralité de la marge des distributeurs de la catégorie I était constituée par des ristournes arrières qui, selon la société Texas Instruments France, avaient un caractère conditionnel, c'est-à-dire qu'elles ne pouvaient être prises en compte par le distributeur dans le calcul de son prix de vente public.

415. Dans ce cadre, les éléments repris aux paragraphes 287 à 303 démontrent que les responsables de la société Texas Instruments France ont, à plusieurs reprises, rappelé à l'ordre les distributeurs qui tentaient de vendre au-dessous du prix de facturation, en faisant valoir qu'ils seraient en infraction avec les règles relatives à la revente à perte. Le caractère conditionnel des ristournes pour la société Texas Instruments France ressort également du comportement de ce producteur, lors du passage de la TVA de 18,6 % à 20,6 % le 1<sup>er</sup> août 1995.

416. Or il ressort des pièces mentionnées dans les constatations précédentes, que ces ristournes apparaissent sur de nombreuses factures à des clients de la catégorie I sous le libellé « remises inconditionnelles » (cf. paragraphes 251 et 252) et correspondent, selon M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, à « un engagement pris au départ par l'acheteur central » (cf. paragraphe 253), ce dernier reconnaissant être dans l'impossibilité de vérifier la réalisation des obligations conditionnant l'octroi de ces ristournes (cf. paragraphe 254).

417. Par ailleurs, il résulte des éléments cités au paragraphe 236 que le service, consistant pour le distributeur à limiter les points de livraison et de facturation, était, selon qu'il s'agissait de distributeurs de la catégorie I ou de la catégorie III, rémunéré sous forme de ristourne conditionnelle pour les uns et sur facture, dans le prix promotionnel attractif, pour les autres, et que certains distributeurs obtenaient les ristournes, alors même qu'ils n'avaient pas rempli les obligations auxquelles elles étaient théoriquement conditionnées (cf. paragraphes 256 à 258).

418. Enfin, il ressort des déclarations de M. Pietri, directeur commercial de Texas Instruments, aux enquêteurs, citées au paragraphe 265, qu'avant 1995, la ristourne de référencement, présentée aux distributeurs comme ayant un caractère conditionnel, « pouvait être considérée comme de principe acquis », mais que certains distributeurs tels que Leclerc (cf. paragraphe 266), ayant tenu compte de cette ristourne pour déterminer leur prix de vente, la société Texas Instruments France a décidé de conditionner cette ristourne à une nouvelle obligation consistant dans la mise en linéaire d'un certain nombre de produits, obligation dont M. Pietri a reconnu être dans l'impossibilité de vérifier la réalisation effective pour les magasins Carrefour notamment (cf. paragraphe 254).

419. L'ensemble de ces éléments démontre le caractère faussement conditionnel des ristournes proposées par la société Texas Instruments France.

420. Par ailleurs, la comparaison et l'analyse des prix ainsi que des ristournes consenties aux différentes catégories de distributeurs, tels qu'ils figurent au paragraphe 242, permettent de constater que, dans la pratique, les différences de prix entre les diverses catégories de distributeurs étaient compensées par les montants de ristourne, de sorte que, comme le démontre le tableau suivant, ce que le distributeur de la catégorie I (par rapport à celui de la catégorie III) n'obtenait pas en marge avant, il l'obtenait en marge arrière. Inversement, ce que le distributeur de la catégorie III obtenait en marge avant (+ 20 % par rapport à la catégorie I), il ne l'obtenait pas en marge arrière.

	CATÉGORIES		
	I	II	III
Prix nets.	Prix promotionnels Catégorie I	Prix promotionnels Catégorie I - 10 %	Prix promotionnels Catégorie I - 20 %

Ristournes théoriques maximales.	17 %	11 %	Pas de ristourne
----------------------------------	------	------	------------------

421. En conséquence, les différences importantes entre les tarifs sur facture des différentes catégories de distributeurs, que la société Texas Instruments France légitime par le type de distribution et l'importance plus ou moins grande des services qui y sont rendus, étaient en partie anéanties par les fortes ristournes accordées aux distributeurs obtenant les prix « promo » les plus élevés et par l'absence de ristournes arrières pour les distributeurs ayant déjà été « servis » sur facture par l'obtention de prix « promo » très attractifs.

422. L'ensemble de ces éléments, auxquels s'ajoutent la modification par la société Texas Instruments France, à partir de 1995, des conditions de ristournes accordées au Galec/Leclerc, afin d'empêcher cette société de réduire son prix de revente en tenant compte de la ristourne de 3 % liée au référencement (paragraphes 265 et 266), démontre le caractère artificiellement élevé des prix tarifs sur facture consentis à la grande distribution.

423. Ainsi, le mécanisme mis en place par la société Texas Instruments France lui a permis de conférer au prix tarif facturé au distributeur le caractère de seuil artificiel de revente à perte et, par suite, de déterminer des prix publics de vente uniformes et élevés pour tous les distributeurs de la catégorie I, c'est-à-dire ceux de la grande distribution.

## 2. L'élaboration et la diffusion de prix publics minima

424. Il ressort des éléments constatés aux paragraphes 268 à 286 que la société Texas Instruments France a élaboré et diffusé auprès de l'ensemble des distributeurs des prix de vente publics.

425. En effet, les documents tarifaires internes, cités aux paragraphes 268 à 273, démontrent que la société Texas Instruments France a élaboré, pour les modèles de sa gamme scolaire, lors de chaque modification de ses tarifs ou du lancement de nouvelles références, des prix publics de vente aux consommateurs, désignés par les termes « prix généralement constatés ».

426. Les nombreux documents du type « proposition de collection », établis à l'attention des distributeurs et cités aux paragraphes 268 et suivants, montrent que ces prix publics ont été communiqués à ceux-ci, simultanément aux références et aux prix de cession des différents modèles de la gamme. Ce constat est confirmé par les termes de la télécopie adressée, le 11 avril 1994 (cf. paragraphe 277), au groupe Carrefour par M. Freysz, de la société Texas Instruments France, qui indiquait, sous les termes codés de « préconisation de stock », les prix publics des différents modèles de la gamme à communiquer à l'ensemble des magasins, ou le compte rendu de l'appel téléphonique du 20 mai 1996 de M. Tenaglia, communiqué par les responsables de la société Plein Ciel Diffusion (cf. paragraphe 283). L'utilisation par la société Texas Instruments France de termes codés pour désigner les prix de vente à ses distributeurs (cf. paragraphes 283 et suivants) témoigne de la conscience qu'avait cette société de l'illicéité de ses pratiques.

427. La réalité d'une telle diffusion a, de plus, été reconnue par les responsables de la société Texas Instruments France, comme en témoignent les déclarations de MM. Freysz et Pietri, de la société Texas Instruments France, citées aux paragraphes 278 et 281, ou le message adressé par les mêmes personnes à M. Marc Altes, de la société Carrefour, cité aux paragraphes 277 et 280.

428. Les documents tarifaires (cf. paragraphe 246) démontrent, enfin, que ces prix publics ont été déterminés à un niveau correspondant, dans tous les cas, au prix coûtant de la grande distribution alimentaire (revendeurs de la catégorie I) auquel est ajoutée la TVA.

## 3. L'adhésion des distributeurs au dispositif de la société Texas Instruments France

429. Les sociétés Carrefour, Casino Guichard Perrachon, Sapac Magasins Populaires et Plein Ciel diffusion contestent que les ristournes aient été artificiellement conditionnelles et avoir appliqué les prix diffusés par la société Texas Instruments France. En conséquence, elles soutiennent qu'il n'est pas démontré qu'elles auraient adhéré à la pratique mise en œuvre par cette société.

La société Carrefour

430. La société Carrefour expose que la déclaration d'un de ses salariés ne saurait, à elle seule, établir la preuve du caractère artificiellement conditionnel des ristournes.

431. Elle expose, de surcroît, que son comportement ayant été identique à celui d'autres distributeurs, non visés par les poursuites, celles diligentées à son égard, devraient être abandonnées.

432. Cependant, il ressort des pièces, citées au paragraphe 255, que les représentants de la société Carrefour considéraient eux-mêmes la ristourne de référencement comme n'ayant pas de caractère conditionnel et qu'elle pouvait donc être répercutée dans les prix de vente.

433. Par ailleurs, les factures, établies par la société Texas Instruments France pour plusieurs magasins Carrefour et citées aux paragraphes 251 et suivants, mentionnent l'ensemble des ristournes qualifiés de « conditionnelles » par les responsables de la société Texas Instruments France sous le libellé de « remises inconditionnelles ».

434. En outre, il résulte des termes des télécopies des 4 et 7 août 1995, citées aux paragraphes 294 et 295, que la société Carrefour a rectifié ses prix de vente, pour les augmenter au niveau des prix publics déterminés par son fournisseur, dès l'intervention de ce dernier auprès d'elle.

435. Enfin, les termes de la télécopie du 11 avril 1994, adressée par M. Freysz (de la société Texas Instruments France) à M. Altes (Carrefour) et citée au paragraphe 277 ainsi que les déclarations de M. Altes, reprises au paragraphe 279, démontrent qu'en avril 1994 M. Freysz a communiqué à M. Altes les « (...) prix de vente en dessous desquels des problèmes de revente à perte pouvaient se poser (...) » alors que « (...) les conditions commerciales pour l'année en cours

*n'étaient pas encore signées (...) ».*

436. Les termes de la télécopie adressée le 27 octobre 1995 par M. Pietri à M. Altes (cf. paragraphe 280) démontrent qu'à cette date M. Pietri a communiqué à la société Carrefour le nouveau prix de revente de la calculatrice TI 81, en priant Carrefour de transmettre ce nouveau prix à chaque magasin.

437. Il résulte de l'ensemble de ces éléments que la société Carrefour, bien que connaissant le caractère artificiellement conditionnel des ristournes octroyées par la société Texas Instruments France, ne les a pas répercutées dans ses prix de revente, qu'elle a eu communication, de la part de la société Texas Instruments France, en 1994, des prix de vente minima auxquels elle devait vendre ses produits et en 1995, du prix minimal auquel elle devait vendre la calculatrice TI 81 et qu'elle a appliqué les tarifs en cause.

438. Par ce comportement, la société Carrefour a adhéré, au moins pour les années 1994 et 1995, à la pratique mise en œuvre par la société Texas Instruments France.

*S'agissant de la centrale d'achats Casino-Rallye :*

439. La société Casino Guichard-Perrachon fait valoir que la pièce sur laquelle a été fondé le grief ne peut démontrer que la centrale d'achats Casino a adhéré de manière active au système de seuil minimum de prix de revente mis en place par la société Texas Instruments France.

440. Comme il a été expliqué aux paragraphes 301 à 303, la pièce sur laquelle se fonde le rapporteur est un télex adressé le 24 juin 1993 à la centrale d'achats Casino-Rallye, saisi dans les locaux de la société Texas Instruments France et sur lequel figurent d'une part, dactylographiées, les conditions commerciales pour 1993 et d'autre part, à l'encre rouge de la main de M. Freysz de la société Texas Instruments, les annotations reprises au paragraphe 302.

441. Il apparaît que ces annotations, figurant sur un télex et non pas sur une télécopie, n'ont pas pu être envoyées aux acheteurs de Casino, MM. Fraisse et Gervais, tout au moins par le télex du 24 juin 1993.

442. Dans la mesure où aucune autre pièce du dossier ne permet de rapporter la preuve que les acheteurs de Casino ont obtenu, d'une part, une rémunération de 2 % du chiffre d'affaires en contrepartie du respect, lors de la rentrée scolaire 1993, des prix publics définis par la société Texas Instruments et, d'autre part, la couverture du coût de l'alignement sur d'éventuels prix inférieurs des concurrents par un budget de même montant, le grief établi à l'encontre de la centrale d'achats Casino-Rallye doit être abandonné, ainsi que le rapporteur l'a proposé dans son rapport.

#### La société Sapac magasins populaires

443. La société Sapac magasins populaires soutient qu'il n'y a eu aucune concertation sur la fixation des prix de revente entre elle et la société Texas Instruments France, mais simplement une erreur commise par la société Sapac qui aurait à tort tenu compte d'une ristourne de coopération commerciale pour calculer son prix de vente TTC ; qu'en réalité, le vrai prix auquel la société Texas Instruments France avait vendu ce produit à la société Sapac était de 59,95 F et non pas 58,15 F.

444. La société Sapac magasins populaires soutient également que si, sur les factures établies par la société Texas Instruments France à l'attention de la société Sapac, le prix unitaire d'achat de la TI 30 X est de 58,15 F, c'est aussi parce que la société Texas Instruments France a commis une erreur en déduisant le « budget pub » de 3 %.

445. La société Sapac magasins populaires ajoute qu'aucune pièce du dossier ne confirme que les prix pratiqués par les magasins Escalé aient été ceux transmis par la société Texas Instruments.

446. Les factures n° 84170183 et 84170184, datées du 11 mai 1994 (cf. cotes 1064 et 1065 du rapport), mentionnent un prix facturé par la société Texas Instruments France de la calculatrice TI 30 X de 58,15 F HT. Cependant, un document, coté 1063 au rapport, comporte, ainsi que le fait observer la société Sapac magasins populaires dans une rubrique intitulée « Informations pour le fournisseur », la mention suivante :

« PA = 59,95

Budget pub 3 %

PR 58,15 »

447. Par ailleurs, les tarifs de la société Texas Instruments France, pour l'année 1994 (cf. cotes 859 à 861 du rapport), comportent un « prix Promo net » de la TI 30 X fixé à 59,95 F HT.

448. Dès lors, il n'est pas exclu qu'une erreur ait pu être commise tant par la société Sapac que par la société Texas Instruments France et dans ces conditions, il ne peut être considéré comme établi que la société Sapac magasins populaires aurait adhéré aux pratiques mises en œuvre par la société Texas Instruments France.

#### La société Plein Ciel Diffusion

449. Il ressort de la circulaire relative à la rentrée des classes 1995, élaborée par la société Plein Ciel Diffusion à destination de ses clients, citée au paragraphe 282, que dès le mois de mai 1995, ce groupement était assuré que les prix publics TTC, qu'il communiquait à ses clients et qui correspondaient aux prix publics diffusés par la société Texas Instruments France, seraient les prix pratiqués par l'ensemble des distributeurs pendant la période de rentrée des classes.

450. Or les conditions de vente, exposées aux paragraphes 242, démontrent pourtant que la société Plein Ciel, distributeur de catégorie III, avait la possibilité de déterminer des prix de vente très largement inférieurs aux prix publics diffusés par la société Texas Instruments France, puisqu'elle bénéficiait de tarifs promotionnels inférieurs de 20 % à ceux de la grande distribution.

451. Par ailleurs, le document, cité au paragraphe 283, établit qu'au mois de mai 1996, M. Tenaglia de la société Texas Instruments France a transmis à Mlle Valérie Gendron, responsable de marché de la société Plein Ciel Diffusion, la liste des « prix publics TTC » de 11 types de calculatrices et lui a signalé la modification du prix de deux d'entre eux.

452. La mention « *souhaite recevoir état stock pour protection stock de son côté* » doit, enfin, être interprétée dans le sens expliqué par M. Pietri le 7 août 1996 (paragraphe 283) c'est-à-dire

« (...) comme le prix plancher de revente à perte en dessous duquel ils (les distributeurs) ne doivent pas descendre ». Ainsi analysée, cette mention démontre que la société Texas Instruments France demandait à la société Plein Ciel Diffusion de lui communiquer les prix planchers auxquels elle revendait les calculatrices, ce qui pouvait ainsi lui permettre d'assurer le contrôle des prix pratiqués.

453. Il résulte de l'ensemble de ces éléments que la société Plein Ciel Diffusion a adhéré, en 1995 et en 1996, à la pratique mise en œuvre par la société Texas Instruments France.

#### Le groupement des grossistes Distributeurs associés (DA)

454. Les éléments, cités aux paragraphes 284 à 286, démontrent que la télécopie adressée par M. Freysz, responsable des ventes de la société Texas Instruments France, à M. Le Reverend, du groupe Distributeurs associés, le 16 février 1993, a informé ce dernier de la mise en œuvre d'une opération promotionnelle intitulée « 21/20 » dans le cadre de laquelle la calculatrice TI 40 Galaxy devait être vendue 99 F TTC et qu'à la suite de cette télécopie, une lettre type a été adressée par tous les grossistes membres du groupement à leurs clients détaillants pour leur demander de « rectifier le prix de vente (...) et de le porter à 99,50 F TTC ».

455. Cette lettre type a été transmise une première fois dès le début du mois d'août, par le responsable du groupement DA à M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, puis, une seconde fois le 27 août, afin que ce dernier soit informé « comme convenu » de ce que le prix fixé par sa société pour le produit en cause avait bien été transmis par l'intermédiaire des grossistes, aux détaillants.

456. Il résulte donc de l'ensemble de ces éléments que le groupement des grossistes Distributeurs associés a participé et adhéré, en 1993, à la pratique mise en œuvre par la société Texas Instruments France.

#### 4. Les effets des pratiques

457. Outre les éléments relevés à l'égard de chaque distributeur dans les paragraphes qui précèdent, le dossier contient plusieurs prospectus édités à l'occasion de la rentrée des classes 1995 par de nombreux distributeurs dont les prix ont été retranscrits dans le tableau figurant au paragraphe 304. L'examen de ces données démontre que les prix publics, élaborés par la société Texas Instruments France, ont été appliqués de façon quasi générale par les distributeurs, à l'exception du groupe Plein Ciel Diffusion qui a répercuté sur ses prix de vente le relèvement de 18,6 % à 20,6 % du taux de la TVA à compter du 1<sup>er</sup> août 1995.

458. Par ailleurs, les relevés de prix, effectués par des agents de la DGCCRF au cours des mois d'octobre et novembre 1995 dans de nombreux points de vente répartis sur 41 départements et concernant les enseignes de la grande distribution, les grands magasins et les magasins spécialisés tels que Plein Ciel, la FNAC, Gibert, le Furet du Nord... (au total, 56 enseignes), montrent une homogénéité toujours forte des prix pratiqués, même si quelques écarts, concernant pour l'essentiel des prix supérieurs aux prix publics définis par la société Texas Instruments France, apparaissent chez certains revendeurs (cf. paragraphe 305).

459. Cette identité générale de prix est également constatée sur les prospectus publicitaires édités à l'occasion de la rentrée des classes 1996 par les enseignes de la grande distribution et quelques magasins spécialisés (cf. paragraphe 306).

460. S'appuyant sur une étude économique produite aux fins de démontrer que les pratiques d'entente avec ses distributeurs qui lui sont reprochées n'ont causé ni dommage à l'économie ni préjudice au consommateur, la société Texas Instruments France oppose, notamment, que ces pratiques n'ont pas engendré d'uniformité des prix entre les différents circuits de distribution et que, dans la majorité des périodes étudiées, les hypermarchés ne pratiquaient pas les prix les plus bas.

461. Toutefois, cette étude ne comporte pas de données relatives aux périodes de juin 1992 à janvier 1993, de juin à septembre 1993, de février à mai 1994, ainsi qu'à la rentrée des classes 1996, c'est-à-dire les données essentielles des rentrées des classes 1992, 1993 et 1996. Ceci, alors même qu'il résulte des pièces du dossier que les opérateurs réalisent plus de 80 % de leur chiffre d'affaires lors de la période de rentrée des classes.

462. Par ailleurs, l'étude précitée conclut que l'analyse des données Nielsen, qui se basent « sur les ventes réelles effectuées dans 2 781 magasins sélectionnés pour donner une représentativité de l'ensemble du marché est plus démonstrative que l'enquête de la DGCCRF qui ne couvrait que 50 magasins ».

463. Il convient, cependant, de relever que les données du dossier reprises dans les paragraphes 203 à 205 (Noblet) et 304 à 306 (Texas Instruments France) ne se limitent pas à des relevés effectués dans cinquante magasins mais sont basées sur les éléments suivants :

- les prospectus nationaux établis par toutes les enseignes de la grande distribution qui réalisent plus de 50 % des ventes de calculatrices et pour quelques grands magasins et magasins spécialisés, pour la rentrée des classes 1995 et la rentrée des classes 1996 ;
- les prospectus nationaux établis par le groupe Carrefour de 1991 à 1996. Les prix figurant dans ces catalogues étaient applicables dans tous les magasins Carrefour de France, ainsi qu'il résulte de la mention figurant à la dernière page desdits catalogues, et selon laquelle « ce catalogue est valable dans tous les magasins Carrefour ». « Les prix sont valables du 27 août au 12 septembre ». Pour mémoire, on rappellera qu'en 1991, le groupe Carrefour possédait 77 magasins à son enseigne en France et que Carrefour était, à l'époque des faits, le plus gros client de la société Texas Instruments France (20 millions de francs de chiffre d'affaires en 1994) et de la société Noblet ;
- un tableau récapitulatif des relevés de prix réalisés par les enquêteurs de la DGCCRF dans toute la France en octobre et en novembre 1995, qui contient des relevés de prix réalisés dans 231 magasins, répartis sur 41 départements. Ces magasins couvrent toutes les enseignes de la grande distribution, les grands magasins et des magasins spécialisés tels que Plein Ciel, la FNAC, Gibert, le Furet du Nord (au total 56 enseignes), (tableau cotes 819 et suivantes du rapport).



464. Par ailleurs, interrogé en séance, l'auteur de ce rapport n'a pas pu apporter de réponse à la question de savoir si les prix relevés par les données Nielsen étaient des prix moyens simples ou pondérés par les quantités vendues. Cette imprécision rend difficile la comparaison de ces prix avec ceux relevés lors de l'enquête.

465. En conséquence, la société Texas Instruments France ne saurait soutenir que l'étude produite remet en cause l'effet des pratiques tel qu'il a été relevé et, par voie de conséquence, l'existence d'un dommage à l'économie.

466. Il résulte de l'ensemble des éléments qui précèdent que la société Texas Instruments France a, à partir de 1993, mis en place un dispositif consistant, en premier lieu, à maîtriser les prix de revente des distributeurs ayant traditionnellement une politique de prix agressive (c'est-à-dire les hypermarchés) et représentant plus de 50 % de ses ventes, par l'instauration de différences de prix et de ristournes, lui permettant de déterminer et diffuser auprès de l'ensemble de ses distributeurs des prix publics de vente correspondant au seuil minimal en dessous duquel la société Texas Instruments France considérait que les grandes surfaces ne pouvaient fixer leur prix de vente.

467. En deuxième lieu, ce dispositif a consisté à obtenir des distributeurs, autres que les hypermarchés, qu'ils adhèrent à cette politique de prix minimal de revente, alors même que les tarifs sur facture que leur consentait la société Texas Instruments France les autorisaient à pratiquer des prix inférieurs en leur garantissant que la grande distribution alimentaire ne commercialiserait pas les produits en dessous des prix publics de vente.

468. En troisième lieu, ce dispositif a consisté à organiser une surveillance du respect des prix minima par des interventions auprès des distributeurs.

469. Il est, par ailleurs, établi que les sociétés Carrefour, en 1994 et 1995, Plein Ciel, en 1995 et 1996 et Distributeurs associés, en 1993, ont participé à la mise en œuvre de cette pratique qui a eu pour objet et pour effet de fausser le jeu de la concurrence et qui est donc prohibée par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

## II. - LA PRATIQUE DE CONCERTATION HORIZONTALE REPROCHÉE AUX SOCIÉTÉS TEXAS INSTRUMENTS FRANCE ET NOBLET

470. Les termes de la note citée au paragraphe 307 démontrent que, le 19 février 1996, M. Pietri, directeur commercial de la société Texas Instruments France, a communiqué téléphoniquement à M. Noblet, président du conseil d'administration de la société Noblet, son principal concurrent, le prix de la calculatrice TI 30, la baisse probable du prix de la calculatrice TI 80, ainsi que les prix de quatre autres calculatrices.

471. Par ailleurs, M. Pietri a informé son interlocuteur de ce qu'une nouvelle version du produit TI 30, attendue sur le marché, ne serait pas mise en vente avant la fin de l'année 1996.

472. En réaction, M. Noblet a émis des regrets au sujet de « cette nouvelle mise en cause » et indiqué que sa société allait « *aviser (...) sur une décision éventuelle de changement* ».

473. La société Noblet soutient que ce document ne saurait constituer la preuve d'une concertation anticoncurrentielle entre elle-même et la société Texas Instruments France. Elle fait valoir que M. Noblet, président du conseil d'administration de la société Noblet et M. Ocana, responsable marketing de la société Noblet, ont précisé aux enquêteurs qu'ils ne procédaient pas à des échanges d'information et qu'il résulte des termes de la note précitée ainsi que de celle du 15 février 1996 (cf. paragraphe 310) que les informations transmises par M. Pietri concernaient des décisions déjà prises par sa société.

474. Cependant, ainsi qu'il a été relevé au paragraphe 307, les termes de la note du 19 février 1996 démontrent, de manière irréfutable, que des échanges d'informations ont eu lieu, au moins à la date du 19 février 1996, sur les prix de vente de six types de calculatrices ainsi que sur certains projets commerciaux des sociétés Texas Instruments France et Noblet, consistant dans le retard de la mise sur le marché du nouveau modèle de la calculatrice TI 30, le maintien de la commercialisation du modèle dit « ancien » de cette calculatrice au prix de 79 F, et la réduction du prix du modèle de la calculatrice TI 80, amené à disparaître progressivement.

475. Par ailleurs, la phrase de M. Noblet selon laquelle « *J'ai indiqué aussi que je regrette cette nouvelle mise en cause et que de notre côté nous aviserons sur une décision éventuelle de changement* » démontre que l'échange dont témoigne la note n'a pas été isolé mais s'est inscrit dans le cadre d'un accord entre les deux sociétés qui se trouvait ainsi remis en cause.

476. L'objet de cet accord ressort des termes de la note adressée le 22 mars 1996, soit postérieurement à la note précédemment analysée, par M. Ocana à M. Noblet, et citée au paragraphe 312. En effet, s'agissant du modèle baptisé FX 92 Collège III, modèle équivalent à la TI 30, qui fait notamment l'objet de la note du 19 février 1996, M. Ocana indiquait que « *La baisse régulière de Casio et la progression de Texas ne serait-elle pas due à un écart de prix significatif ?* » et que « *(...) les quantités de ventes, prévues pour la rentrée des classes 1996 tenaient compte d'un prix de 89 F par Texas (...)* ». Enfin, M. Ocana concluait « *(...) il serait, je pense, préférable de baisser le prix de la FX 92 que d'augmenter les marges clients sur ce produit (...)* ».

477. Il apparaît ainsi que la « *mise en cause* » regrettée, en l'espèce, par M. Noblet, concerne bien le report de la mise sur le marché du nouveau modèle de la calculatrice TI 30 au prix de 89 F qui aurait permis à la société Noblet soit de hisser le prix de la FX 92 comme le laisse envisager la note analysée ci-dessus, soit à la calculatrice « *(...) FX 92 de redevenir le premier prix du marché (...)* » ainsi que l'a déclaré, lors de son audition par l'enquêteur, M. Noblet (cf. paragraphe 308).

478. La société Noblet oppose que les informations, données par M. Pietri à M. Noblet par la note interne du 19 février 1996, concernaient des décisions qui étaient déjà prises par la société Texas Instruments et en déduit que cette note ne peut donc constituer un indice démontrant une entente illicite entre les deux sociétés, une concertation étant, par essence, préalable à une prise de décision.

479. Elle fait valoir, à cet égard, d'une part, que traditionnellement, la société Texas Instruments France publie ses tarifs revendeurs avant ceux de la société Noblet et qu'en tout état de cause, elle aurait eu connaissance, dès le mois de mars, des tarifs de son principal concurrent, d'autre part, que la note du 15 février 1996, adressée par M. Ocana à M. Noblet (cf. paragraphe 310) démontre qu'au regard de la seule connaissance du marché, M. Ocana avait

déduit que la société Texas Instruments France envisageait de baisser le prix de la TI 80 et que compte tenu de l'ancienneté de ce modèle, un réaménagement de la gamme était à l'étude chez Texas Instruments France.

480. Le Conseil relève cependant, que l'échange d'information reproché aux entreprises précède la publication, d'ailleurs non démontrée, des tarifs de la société Texas Instruments France et qu'ainsi qu'en témoigne la télécopie adressée le 20 février 1996, par M. Pietri de la société Texas Instruments France à MM. Lazare et Brachman, clients grossistes de cette société (cf. paragraphe 311), ce n'est que le lendemain de l'échange d'information entre M. Pietri et M. Noblet que la société Texas Instruments France a fait connaître à ses clients que le prix de la TI 30 X demeurait identique au prix actuel.

481. S'agissant de la note du 15 février 1996 (cf. paragraphe 310), le Conseil relève qu'elle démontre que si M. Ocana, responsable marketing de la société Noblet, y fait état d'un certain nombre de suppositions, s'agissant du modèle TI 80, il n'y exprime toutefois, contrairement à ce que soutient la société Noblet, aucune certitude et que, de surcroît, il demande à son interlocuteur, M. Noblet : « (...) vous serait-il possible, dans le cas où vous auriez des contacts avec M. Pietri, d'essayer d'obtenir quelques informations sur la nouvelle TI 30 xa ? (...) ».

#### *Les effets des pratiques sur le marché*

482. Ainsi qu'il résulte des éléments cités aux paragraphes 21 à 24, il a été constaté une progression de 16,3 % du prix moyen des calculatrices scientifiques simples entre 1992 et 1995 alors que, dans le même temps, la progression constatée sur les modèles scientifiques programmables était beaucoup plus faible, le prix moyen des modèles scientifiques graphiques ayant baissé dans une proportion de 9,5 % et celui des autres calculatrices, (4 opérations, imprimantes, organisateurs, etc.) hors scolaire, ayant diminué de 26,1 %.

483. Ainsi, les pratiques d'ententes verticales visant les prix de vente des calculatrices à usage scolaire, caractérisées précédemment, de même que les échanges d'information établis entre les sociétés Texas Instruments France et Noblet ont eu pour effet non seulement de fausser le jeu de la concurrence sur le marché, mais aussi de permettre une augmentation des prix des calculatrices scientifiques simples, alors que le prix des autres calculatrices, comme d'ailleurs celui de beaucoup d'autres produits électroniques a baissé sur la période.

484. La société Noblet fait valoir, sur ce point, que cette augmentation du prix moyen aurait été la conséquence de la hausse du yen ainsi que de l'important progrès technique connu dans le secteur.

485. Toutefois, si le yen a effectivement connu entre 1993 et 1995 une forte augmentation, cette variation monétaire ne saurait être la seule cause de l'augmentation du prix des calculatrices à usage scolaire (2,4 % en moyenne et 16,3 % pour le segment des calculatrices scientifiques simples) alors que, dans le même temps, le prix des calculatrices scientifiques graphiques baissait de 9,5 % et celui de l'ensemble des calculatrices concernant le secteur hors scolaire diminuait de 26,1 %.

486. De même, le progrès technique du secteur ne saurait expliquer la hausse des prix moyens dans la mesure où les augmentations ont été constatées sur les modèles de calculatrices visés par les pratiques, c'est-à-dire les plus simples techniquement alors que, durant la même période, les calculatrices les plus complexes telles que les programmables graphiques ont connu une baisse des prix dans la proportion de 9,5 %.

487. A cet égard, le Conseil rappelle les déclarations de M. Belloeil, président de l'Association des professeurs de mathématiques de l'enseignement public, en date du 19 janvier 2001, citées au paragraphe 14 et selon lesquelles « l'effet pervers du système est qu'en réalité les professeurs n'ont pas la maîtrise des produits mis sur le marché. On a constaté notamment qu'après avoir lancé certaines calculatrices et constaté qu'elles correspondaient aux besoins des professeurs et des élèves, les producteurs décidaient de supprimer les modèles les moins chers pour en fait imposer l'achat d'un modèle à peine plus performant, mais beaucoup plus cher (...) ».

488. S'appuyant sur l'étude économique déjà mentionnée au paragraphe 460, la société Texas Instruments France oppose qu'il existe une différence considérable entre les pratiques tarifaires des deux fabricants concernés.

489. Il convient toutefois, outre les réserves déjà formulées à l'encontre des données utilisées par cette étude, aux paragraphes 461 et suivants, de relever que le tableau 5-1 de l'étude produite permet de procéder aux constatations suivantes :

- s'agissant des calculatrices scientifiques, les prix des produits Casio ont augmenté constamment pour finir par converger au niveau des prix des produits TI qui, eux, sont restés stables ;
- s'agissant des calculatrices programmables, on observe une évolution des prix moyens rigoureusement parallèle ;
- s'agissant des calculatrices graphiques, l'évolution prix des produits des deux offreurs est quasi semblable, avec une tendance à la baisse qui s'affirme sur la dernière période ;
- sur ce dernier segment, alors que, selon les données figurant dans l'étude, la société Noblet perd des parts de marchés et que Texas Instruments France en gagne, aucune réaction sur les prix de la société Noblet n'est observable alors qu'il s'agirait de la réaction concurrentielle la plus efficace pour reprendre les parts de marché perdues.

490. Ainsi, il résulte de ce qui précède que les sociétés Texas Instruments France et Noblet ont mis en place des dispositifs d'entente verticale avec certains de leurs distributeurs. L'absence de concurrence, ainsi assurée à l'intérieur de chacun de leurs réseaux respectifs, n'était pas compensée par l'existence d'une forte concurrence « intermarques » puisque, d'une part, les deux opérateurs, en quasi-duopole sur le marché concerné, se livraient à des pratiques verticales restrictives et que, d'autre part, une pratique de concertation horizontale entre elles, portant sur leur stratégie commerciale et leurs prix, a également été établie.

491. Par ailleurs, s'agissant des effets produits par l'ensemble des pratiques relevées, la société Noblet fait valoir qu'il ne saurait lui être reproché d'avoir mis en place une politique de préconisation, alors que ses concurrents sont libres d'adopter une démarche identique et que

l'accès au marché n'est entravé par aucune barrière artificielle. Il convient, toutefois, de relever que cette politique de préconisation n'a pu qu'amplifier les effets des pratiques d'entente verticale et horizontale relevées.

492. En effet, ainsi qu'il a été précisé aux paragraphes 51 à 81, eu égard au contenu des programmes scolaires et au rôle de prescripteur joué par les professeurs, les sociétés Texas Instruments et Noblet ont mis en place des stratégies marketing à destination des professeurs, ayant pour objectif d'obtenir la prescription de leur produits auprès des élèves.

493. Ces stratégies, qui consistent en des actions de communication mais aussi de formation et d'octroi de conditions commerciales spécifiques aux enseignants, sont d'un coût non négligeable. Elles sont chiffrées à 3,8 millions de francs en 1996 pour les calculatrices Casio distribuées en France par la société Noblet (cf. paragraphes 57, 63 et 64).

494. Ces actions, qui permettent une fidélisation des enseignants prescripteurs, ont abouti, ainsi que le démontrent les citations de déclarations figurant aux paragraphes 65 à 69, à ce que les calculatrices Casio et Texas Instruments soient vendues dans le secteur scolaire de façon quasi exclusive au détriment des deux autres sociétés qui se partagent les 11 % restant du marché, les sociétés Hewlett-Packard France et Sharp, ceci en dépit de la qualité de leurs produits et du caractère compétitif de leurs prix (cf. paragraphes 70 à 81).

495. En outre, ainsi qu'il résulte des déclarations de distributeurs reprises aux paragraphes 65 à 69 et des éléments relatifs aux enseignants cités aux paragraphes 10 à 15, les enseignants ne préconisent qu'un ou deux types de calculatrices, voire une ou deux marques, ce qui implique que l'effort que devait fournir une entreprise souhaitant entrer sur le marché serait bien plus important que celui représenté par les coûts actuellement engagés par les entreprises Noblet et Texas Instruments France.

496. Ces pratiques, qui ont eu pour objet et pour effet de fausser le jeu de la concurrence et qui émanent de deux sociétés détenant ensemble plus de 89 % des parts du marché concerné, sont prohibées par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

### III. - **SUR LES SUITES À DONNER**

497. Il ressort d'une jurisprudence constante, et notamment de l'arrêt Enichem Anic du tribunal de première instance des Communautés européennes du 17 décembre 1991, que lorsque l'existence d'une infraction est établie, il convient de déterminer la personne physique ou morale qui était responsable de l'exploitation de l'entreprise en cause au moment où l'infraction a été commise, afin qu'elle réponde de cette infraction.

498. En cas de fusion ultérieure de la société responsable de l'exploitation avec une autre société, cette fusion, qui peut résulter soit de la création d'une société nouvelle soit de l'absorption de la société responsable par une autre société, entraîne la dissolution sans liquidation des sociétés qui disparaissent et la transmission universelle de leur patrimoine, actif et passif, aux sociétés bénéficiaires, dans l'état où il se trouve à la date de réalisation définitive de l'opération. Dès lors, en application de la jurisprudence précitée, la société nouvelle ou la société absorbante doit répondre des infractions commises antérieurement à cette date par la société partie à la fusion.

499. Lorsque entre le moment où l'infraction a été commise et le moment où l'entreprise en cause doit en répondre, la personne responsable de l'exploitation de cette entreprise a cessé d'exister juridiquement, sans que cette disparition se soit accompagnée de la transmission universelle de ses droits et obligations à une autre personne, il convient de localiser, dans un premier temps, l'ensemble des éléments matériels et humains ayant concouru à la commission de l'infraction pour identifier, dans un second temps, la personne qui est devenue responsable de l'exploitation de cet ensemble, afin d'éviter qu'en raison de la disparition de la personne responsable de son exploitation au moment de l'infraction, l'entreprise ne puisse pas répondre de la commission de celle-ci.

500. En l'espèce, en application des principes énoncés ci-dessus, les pratiques mises en œuvre par la centrale d'achats Casino-Rallye, exploitée par la SNC Casino-France ont fait l'objet de griefs notifiés à la société Casino-Guichard-Perrachon qui avait absorbé par fusion la SNC Casino-France et qui est mise hors de cause (cf. paragraphe 442).

501. Par ailleurs, la société Sodalfa a fait l'objet, en 1993, d'une opération de dissolution confusion, qui a entraîné l'apport de son fonds de commerce à la société Plein Ciel Diffusion et a été ensuite radiée du registre du commerce et des sociétés.

502. En application des principes rappelés ci-dessus, la société Plein Ciel Diffusion doit donc répondre des pratiques mises en œuvre par la société Sodalfa.

### IV. - **SUR LES SANCTIONS**

503. Les infractions retenues ci-dessus ont été commises antérieurement à l'entrée en vigueur de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques. Par suite, et en vertu du principe de la non-rétroactivité de la loi répressive plus sévère, les dispositions introduites par cette loi à l'article L. 464-2 du code de commerce, en ce qu'elle sont plus sévères que celles qui étaient en vigueur antérieurement, ne leur sont pas applicables.

504. Aux termes de l'article L. 464-2-II du code de commerce dans sa rédaction applicable avant l'entrée en vigueur de la loi du 15 mai 2001 : « *le Conseil de la concurrence peut ordonner aux intéressés de mettre fin aux pratiques anticoncurrentielles dans un délai déterminé ou imposer des conditions particulières. Il peut infliger une sanction pécuniaire applicable soit immédiatement soit en cas de non exécution des injonctions. Les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie et à la situation de l'entreprise ou de l'organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction. Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 5 % du montant du chiffre d'affaires hors taxe réalisé en France au cours du dernier exercice clos (...).* »

505. S'agissant de la gravité des faits, il y a lieu de rappeler que les ententes et actions concertées, ayant pour objet et pour effet d'empêcher le jeu de la concurrence en faisant obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché et en favorisant artificiellement leur hausse, font

partie des pratiques que le Conseil de la concurrence estime particulièrement graves car gravement préjudiciables au bon fonctionnement du marché, et donc aux avantages que peuvent en attendre les consommateurs.

506. Dans son rapport d'activité pour l'année 1987, notamment, le Conseil de la concurrence avait expliqué dans un chapitre consacré aux « ententes sur les prix et les marges » qu'il était « très attaché à ce que soit préservée sur les marchés où s'affrontent différents producteurs ou différents distributeurs l'indépendance de chacun des opérateurs dans ses décisions de prix. Cette indépendance dans les décisions est en effet une condition nécessaire à l'émergence d'une compétition sur les prix, qui, pour n'être que l'une des formes par laquelle la concurrence joue, n'en constitue pas moins un des éléments déterminants en ce qu'elle oblige chacun des opérateurs à faire l'utilisation la plus économique possible des ressources qu'il mobilise ».

507. De la même façon, la Commission européenne, dans une décision du 29 juin 2001, s'agissant des accords tarifaires entre la société Volkswagen et son réseau de concessionnaires, a considéré que les pratiques en cause « visaient à supprimer ou, au moins, à restreindre la concurrence par les prix, qui constitue l'un des facteurs les plus importants du jeu de la concurrence. Les pratiques en cause représentent par conséquent une altération particulièrement profonde de la concurrence, de sorte qu'elles constituent par nature une infraction très grave aux règles de la concurrence ».

508. Les pratiques en cause sont encore aggravées au cas particulier, dans la mesure où elles sont le fait de deux opérateurs qui détenaient ensemble, pour les années 1994 et 1995, plus de 89 % en volume du marché des calculatrices « scientifiques » ou à « usage scolaire » (et presque 92 % en valeur) et chacun, des parts de marché importantes.

509. Le dommage à l'économie causé par les pratiques relevées résulte de ce que, compte tenu de la part de marché détenue par les sociétés Texas Instruments et Noblet, ces pratiques ont eu pour effet de neutraliser toute concurrence sur le marché en cause.

510. En effet, ces pratiques anticoncurrentielles ont été mises en œuvre sur un marché de préconisation.

511. Sur ce marché, face à une offre duopolistique qui a largement fidélisé les prescripteurs, c'est-à-dire le corps enseignant, la demande est atomisée, vulnérable et captive, car elle est constituée principalement par les élèves des collèges et des lycées qui, ainsi que cela a été relevé aux paragraphes 25 et 26 et 65 à 69, se trouvent dans l'obligation d'acquiescer des calculatrices et se sont systématiquement orientés vers les calculatrices Casio ou Texas Instruments.

512. Les pratiques en cause sont, enfin, particulièrement graves et dommageables lorsqu'elles sont le fait de la grande distribution. En effet, les distributeurs en cause se présentent comme des enseignes ayant une politique de prix agressive, pratiquant notamment la vente à prix coûtant sur un certain nombre de produits lors de la rentrée des classes, comme l'a précisé M. Altès, de la société Carrefour : « Notre politique de détermination des prix de vente est toujours le prix le plus bas possible, soit pour chacun des deux fournisseurs, le prix d'achat facturé majoré de la TVA. Cette question est sans objet dans nos discussions avec ces fournisseurs, puisque la particularité de ce secteur est la vente à prix coûtant en période de rentrée des classes. »

513. A cet égard, le conseil relève que les hypermarchés représentent 60 % du chiffre d'affaires de la société Noblet et 52 % de celui de Texas Instruments France et que la société Carrefour est le client le plus important des sociétés Noblet et Texas Instruments France, avec un chiffre d'affaires de plus de 20 MF avec chacun des offreurs, en 1995.

En ce qui concerne les sociétés Texas Instruments France et Distributeurs associés :

514. La société Texas Instruments France a, dans le procès-verbal de mise en œuvre de l'article L. 464-2-II du code de commerce en date du 5 octobre 2001, souscrit les engagements suivants :

« 1. S'agissant du grief d'entente horizontale avec la société Noblet relatif aux échanges d'informations stratégiques concernant les politiques de prix de vente publics des calculatrices à usage scolaire de ces deux opérateurs, la société Texas Instruments France s'engage à ne procéder à aucune concertation avec ses concurrents dans le secteur des calculatrices à usage scolaire susceptible de constituer une infraction des dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce, notamment par échange d'informations stratégiques relatives à leurs politiques de prix de vente publics.

La société Texas Instruments France rappellera systématiquement les termes et l'importance de cet engagement à tous ses responsables et à tous les membres de ses forces de vente qui seraient susceptibles de se trouver en contact avec ses concurrents. Cette information pourra être faite notamment, mais pas uniquement, à l'occasion des entretiens d'embauche de ces divers membres du personnel de la société Texas Instruments France.

A cet égard, la société Texas Instruments France tient également à porter à la connaissance du rapporteur général que le directeur commercial, responsable de la politique commerciale de l'activité « calculatrices scientifiques » en France menée à l'époque des faits, n'assume plus de responsabilités opérationnelles depuis le 1<sup>er</sup> mars 1999 (à la préretraite depuis cette date, il ne rend plus que des services occasionnels à la société et partira définitivement à la retraite le 1<sup>er</sup> janvier 2002).

2. S'agissant du grief d'entente verticale, la société Texas Instruments France s'engage à ne pas mettre en place de dispositif ayant pour objet et pour effet d'obtenir des distributeurs qu'ils pratiquent tous les mêmes prix de ventes et à ne diffuser aucun tarif public de vente présenté comme obligatoire pour les distributeurs, dans des conditions contraires aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

A cet effet, la société Texas Instruments France s'engage à modifier la structure de ses tarifs et de ses conditions générales de vente selon les principes suivants :

A l'époque des faits, la société Texas Instruments France distinguait cinq catégories de distributeurs (revendeurs non spécialisés, revendeurs disposant d'un rayon et de vendeurs spécialement affectés à la vente de calculatrices, revendeurs disposant d'un rayon et de vendeurs spécialisés, grossistes-distributeurs, groupements de grossistes-distributeurs et grossistes-distributeurs indépendants disposant d'une représentativité nationale).

Compte tenu de l'évolution des méthodes de présentation et de commercialisation des produits,

la société Texas Instruments France a déjà accompli un pas significatif vers la simplification de ses conditions générales de vente, puisque la classification actuellement appliquée est tripartite, distinguant entre revendeurs (détaillants), distributeurs scolaires et grossistes (la vente à distance demeurant, en tout état de cause, une catégorie à part).

La société Texas Instruments France s'engage à adopter désormais une classification bipartite, ne distinguant qu'entre détaillants d'une part, et grossistes d'autre part (la vente à distance demeurant à part), les conditions applicables à chacune d'entre elles étant conformes à la loi, la réglementation et la jurisprudence applicables.

La société Texas Instruments France s'engage d'une part, à ce que figurent dans ses conditions générales de vente tous les avantages que la loi, la réglementation et la jurisprudence applicables définissent comme des réductions de prix (dans la mesure où ces avantages seraient proposés par la société Texas Instruments France), seule la rémunération des services spécifiques rendus par ses distributeurs pouvant faire l'objet d'une facturation séparée de la part de ces derniers et d'autre part, à ne traiter et à ne présenter comme conditionnelles, dans le cadre de sa pratique de facturation auprès des distributeurs, que les seules réductions de prix qui remplissent sur ce point les critères fixés par la loi, la réglementation et la jurisprudence applicables.

Ces engagements, relatifs aux pratiques verticales, correspondent aux caractéristiques actuelles du marché. Ils s'inscrivent, en outre, dans le cadre législatif et réglementaire existant à la date du présent procès-verbal, tel que ce cadre est interprété et appliqué par les autorités de concurrence et juridictions françaises et communautaires. Ils devraient par conséquent être reconsidérés si une évolution significative et pertinente du marché et/ou du cadre législatif et réglementaire, ainsi que de la pratique décisionnelle et de la jurisprudence des autorités de concurrence et des juridictions précitées, venait à le commander. La société Texas Instruments France tiendra le rapporteur général informé, pendant une durée de cinq ans, de toute décision prise de ne pas appliquer les engagements tels que souscrits à ce jour en raison d'une telle évolution. »

515. La société Distributeurs associés (DA), par procès-verbal de mise en œuvre de l'article L. 464-2-II du code de commerce en date du 11 janvier 2002, a, pour sa part, souscrit les engagements suivants :

« La société Distributeurs associés, en qualité de centrale de référencement, s'engage à analyser de son mieux les propositions qui peuvent lui être faites par tous fournisseurs candidats à être référencés en ce compris leurs conditions générales de vente, et à s'abstenir d'entrer en matière au cas où Distributeurs associés constaterait ou aurait raisonnablement connaissance de conditions exigées par lesdits fournisseurs et dont l'objet serait de ne pas garantir la liberté de la détermination de ses prix de gestion par l'adhérent de la centrale. Ce qui précède s'appliquant notamment aux cas visibles d'avantages indirects faisant l'objet d'une facturation séparée sans correspondre à la rémunération de services effectifs rendus auxdits fournisseurs par ses adhérents distributeurs. Il est entendu que Distributeurs associés aura la faculté d'offrir à ses adhérents des conditions commerciales proposées par les fournisseurs (ristourne, barème d'écart, etc.) dans la mesure où ces pratiques proposées sont conformes à l'ordre communautaire et national. »

516. Au vu des engagements souscrits par Texas Instruments France et par Distributeurs associés, le rapporteur général a, par les mêmes procès-verbaux, décidé « (...) de proposer au Conseil de la concurrence d'accorder [à ces deux sociétés] le bénéfice des dispositions de l'article L. 464-2-II du code de commerce et de proposer que la sanction pécuniaire, le cas échéant encourue, soit réduite de 50 % ».

517. Lors de la séance, la société Texas Instruments France a confirmé les engagements qu'elle avait pris lors de la signature du procès-verbal précité et précisé que la classification des catégories de distributeurs avait déjà été simplifiée par l'instauration de trois catégories au lieu de cinq et qu'elle envisageait de réduire encore ces catégories à deux.

518. Elle a ajouté qu'elle avait d'ores et déjà exécuté l'engagement de faire figurer dans ses conditions générales de vente tous les avantages que la loi, la réglementation et la jurisprudence applicables définissent comme des réductions de prix, et par ailleurs, de ne traiter et présenter comme conditionnelles, dans le cadre de sa pratique de facturation auprès des distributeurs, que les seules réductions de prix qui remplissent sur ce point les critères fixés par la loi, la réglementation et la jurisprudence.

519. Par courrier adressé à la présidente du Conseil de la concurrence enregistré le 28 mai 2003, la société Distributeurs associés a confirmé l'engagement qu'elle avait pris lors de la signature du procès-verbal précité.

520. Il y a lieu pour le conseil de prendre acte de ces engagements, qui ont été confirmés devant lui et d'enjoindre aux sociétés de les respecter.

521. S'agissant des sanctions, il convient de relever que l'article L. 464-2-II du code de commerce qui prévoit que, lorsqu'il est mis en œuvre « le montant maximum de la sanction encourue est réduit de moitié », a pour objet de garantir aux entreprises intéressées que si le conseil accepte les engagements qu'elles ont pris, le plafond légal applicable aux sanctions qu'il édicte, est divisé par deux par rapport au régime de droit commun. Toutefois, ces dispositions ne font pas obstacle à ce que, dans la limite de ce nouveau plafond, le Conseil apprécie le montant de la sanction qui aurait été encourue par chaque entreprise et y applique le taux de réfaction qu'il retient, compte tenu des propositions faites par le rapporteur général.

522. En l'espèce, le rapporteur général a proposé que la sanction encourue soit diminuée de moitié. Le conseil considère, toutefois, que la gravité des pratiques, leur étendue et leur durée, justifient qu'un taux de réfaction moindre soit appliqué.

523. Le chiffre d'affaires de la société Texas Instruments France réalisé en France au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2002 s'élève à 133 129 391 Euro et le plafond légal de 5 % normalement applicable est de 6 656 470 Euro, ramené à 3 328 235 Euro par suite de l'application de l'article L. 464-2-II du code de commerce.

524. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, le montant de la sanction pécuniaire infligée à cette société aurait été fixé par le conseil à 1 331 294 Euro. Par application des dispositions de l'article L. 464-2-II du code de commerce, ce montant sera ramené à 1 065 000 Euro.

525. Le chiffre d'affaires de la société Distributeurs associés réalisé en France au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2001, s'élève à 2 159 599 Euro et le plafond légal de 5 % normalement applicable est de 107 980 Euro ramené à 53 990 Euro par suite de l'application de L. 464-2-II du code de commerce. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, le montant de la sanction pécuniaire infligée à cette société aurait été fixé par le conseil à 5 398 Euro. Par application des dispositions de l'article L. 464-2-II du code de commerce, ce montant sera ramené à 4 300 Euro.

En ce qui concerne la société Noblet :

526. Le chiffre d'affaires de la société Noblet, réalisé en France au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2002, s'élève à 47 489 937 Euro. En fonction des éléments tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction pécuniaire de 474 800 Euro.

En ce qui concerne la société Carrefour France :

527. Le chiffre d'affaires de la société Carrefour France, réalisé en France au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2002, s'élève à 421 770 245 Euro. En fonction des éléments tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction pécuniaire de 2 108 000 Euro.

En ce qui concerne la société Majuscule :

528. Le chiffre d'affaires de la société Majuscule, réalisé en France au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2001 s'élève à 87 257 821 Euro. En fonction des éléments tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction pécuniaire de 218 000 Euro.

En ce qui concerne la société Plein Ciel :

529. Par lettre en date du 9 mai 2003, M<sup>e</sup> Valliot, administrateur judiciaire, a informé le rapporteur de ce que par jugement en date du 25 juin 2001, le tribunal de commerce de Paris avait ouvert une procédure de redressement judiciaire à l'égard de la société Plein Ciel diffusion SA et que, par jugement du 8 octobre 2001, le tribunal avait arrêté un plan de redressement par voie de cession de l'entreprise exploitée par la société Plein Ciel diffusion SA au profit de la société Spicers France.

530. En application des dispositions de l'article 1844-7, septième alinéa du code civil, la société Plein Ciel diffusion SA a été dissoute de plein droit du fait du plan de cession. Mais, en application des dispositions du troisième alinéa de l'article 1844-7, septième alinéa du code civil, la personnalité morale de la société subsiste pour les besoins de sa liquidation, jusqu'à la clôture de celle-ci. Au cas présent, cette clôture n'est pas intervenue et la société Plein Ciel diffusion n'a pas été radiée du registre du commerce. Toutefois, compte tenu de la situation de cette entreprise, il n'y a pas lieu de prononcer de sanction pécuniaire à son égard ni à l'encontre de la société Sodalfa dont la société Plein Ciel a reçu le fonds de commerce par une opération de dissolution confusion (cf. point 502).

En ce qui concerne la publication :

531. Il y a lieu de porter à la connaissance des consommateurs et des enseignants les pratiques des sociétés Texas instruments France et Noblet et des distributeurs en cause, ainsi que les engagements pris par les sociétés Texas instruments France et Distributeurs associés, en ordonnant la publication de la partie II de la présente décision dans la magazine *Que Choisir* et dans le quotidien *Le Monde*, dans un délai de trois mois à compter de la notification de la présente décision.

Décision :

Art. 1<sup>er</sup>. - Il est établi que les sociétés Noblet, Carrefour France, Plein Ciel, Sodalfa et Majuscule ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

Art. 2. - Il est établi que les sociétés Texas Instruments France, Carrefour France, Plein Ciel et Distributeurs associés ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

Art. 3. - Il est établi que les sociétés Noblet et Texas Instruments France ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

Art. 4. - Il n'est pas établi que les sociétés Casino-Rallye et Sapac magasins populaires ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

Art. 5. - Il est pris acte des engagements souscrits par les sociétés Texas Instruments France et Distributeurs associés, tels qu'ils sont mentionnés aux paragraphes 520 et 521 et il leur est enjoint de s'y conformer en tous points.

Art. 6. - Sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

1 065 000 Euro à la société Texas Instruments France ;

474 800 Euro à la société Noblet ;

2 108 000 Euro à la société Carrefour France ;

218 000 Euro à la société Majuscule ;

4 300 Euro à la société Distributeurs associés.

Art. 7. - Dans un délai de trois mois à compter de la notification de la présente décision, les sociétés Texas Instruments France, Noblet, Carrefour France, Majuscule et DA feront publier la partie II de la présente décision, à frais communs et à proportion des sanctions pécuniaires prononcées à leur encontre, dans une édition de la revue *Que Choisir* et dans le quotidien *Le Monde*. Cette publication sera précédée de la mention « décision n° 03-D-45 du 25 septembre 2003 du Conseil de la concurrence relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des calculatrices à usage scolaire ».

Délibéré, sur le rapport oral de Mme Daudret-John, par Mme Hagelsteen, présidente, Mme Pasturel, vice-présidente, M. Nasse, vice-président, Mme Behar Touchais et MM. Bidaud, Flichy et Gauron, membres.

La secrétaire de séance,  
C. Charron

La présidente,  
M.-D. Hagelsteen

[haut de page](#)