

**Décision n° 15-D-08 du 5 mai 2015  
relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur  
de la commercialisation de la viande de volaille**

L'Autorité de la concurrence (section V),

Vu la décision n°11-SO-11 du 23 juin 2011, par laquelle l'Autorité de la concurrence s'est saisie d'office, sous le numéro 11/0045 F, de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation de la viande de volaille ;

Vu l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ;

Vu le livre IV du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 26 décembre 2013 par lequel la société Béziau SAS a déclaré ne pas contester le grief qui lui avait été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les procès-verbaux des 26 décembre 2013 et 11 février 2014 par lesquels les sociétés Gastronomes Distribution SA et Gastronomes SA ont conjointement déclaré ne pas contester le grief qui leur a été notifié et ont demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 16 janvier 2014 par lequel les sociétés Agrial Entreprise SA, Secoué SAS et SCV SAS ont conjointement déclaré ne pas contester le grief qui leur a été notifié et ont demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 17 janvier 2014 par lequel le Comité Interprofessionnel de la Dinde Française (CIDEF) a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les procès-verbaux des 17 janvier et 11 février 2014 par lesquels la Fédération des Industries Avicoles (FIA) a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 20 janvier 2014 par lequel la société Duc SA a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 22 janvier 2014 par lequel la société Caillor SAS a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 24 janvier 2014 par lequel la société Les Volailles Rémi Ramon SAS a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 24 janvier 2014 par lequel la société Blason d'Or SAS a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 28 janvier 2014 par lequel les sociétés Ernest Soulard SA et Volailles Léon Dupont SAS ont conjointement déclaré ne pas contester le grief qui leur a été notifié et ont demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 29 janvier 2014 par lequel la société Lionor SA a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 30 janvier 2014 par lequel la société Rohan Viandes Élaboration SAS (RVE SAS) a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 31 janvier 2014 par les sociétés Moy Park Holdings SAS et Moy Park France SAS ont conjointement déclaré ne pas contester le grief qui leur a été notifié et ont demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 4 février 2014 par lequel la Société d'Abattage Volailles Lapins (Savel) SAS a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 7 février 2014 par lequel la société Les Volailles de Keranna SAS a déclaré ne pas contester le grief qui lui a été notifié et a demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 11 février 2014 par lequel les sociétés LDC SA, LDC Volaille SASU, LDC Sablé SASU, Arrivé SAS, SNV SASU, Procanar SAS, Celia SASU, Cailles Robin SAS et Corico SAS ont conjointement déclaré ne pas contester le grief qui leur avait été notifié et ont demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 12 février 2014 par lequel la société Bretagne Lapin SAS a déclaré ne pas contester le grief qui lui avait été notifié et a demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les procès-verbaux du 12 février 2014 et du 13 novembre par lequel la société Ronsard SAS a déclaré ne pas contester le grief qui lui avait été notifié et a demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les procès-verbaux des 12 février et 13 novembre 2014 par lesquels la société Loeul & Piriou SAS a déclaré ne pas contester le grief qui lui avait été notifié et a demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les procès-verbaux des 12 février et 13 novembre 2014 par lesquels la société Multilap SA a déclaré ne pas contester le grief qui leur avait été notifié et a demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 26 février 2014 par lequel les sociétés La Financière de Penalán SAS et Beldis SA ont conjointement déclaré ne pas contester le grief qui leur avait été notifié et ont demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les décisions de secret des affaires n° 12-DSA-321, n° 12-DSA-322, n° 12-DSA-323, n° 12-DSA-327, n° 12-DSA-332 et n° 12-DSA-333 du 5 octobre 2012 ; n° 12-DSA-41 du 10 octobre 2012, n° 12-DSA-346 du 15 novembre 2012, 12-DSA-334 du 12 décembre 2012, 12-DSA-327 du 14 décembre 2012, n° 13-DSA-01 du 2 janvier 2013, n° 13-DSA-02 du 3 janvier 2013, n° 13-DSA-07 du 7 janvier 2013, 13-DSA-23 du 21 janvier 2013, n° 14-DSA-55, n° 14-DSA-56 à 60, n° 14-DSA-62 du 11 mars 2014, n° 14-DSA-126 du 9 mai 2014, n° 14-DSA-175 du 20 juin 2014, n° 14-DSA-190 du 4 juillet 2014, 14-DSA-195 du 8 juillet 2014, n° 14-DSA-231 à 234 du 14 août 2014, n° 14-DSA-239 du 19 août 2014, n° 14-DSA-358 du 15 décembre 2014, n° 14-DSA-356 du 15 décembre 2014, n° 15-DSA-04 du 05 janvier 2015, n° 15-DSA-06 du 05 janvier 2015, n° 15-DSA-07 du 06 janvier 2015, n° 15-DSA-16 du 9 janvier 2015, n° 15-DSA-18 du 9 janvier 2015, n° 15-DSA-17 du 9 janvier 2015, n° 15-DSA-03 du 5 janvier 2015, n° 15-DSA-22 du 14 janvier 2015, n° 15-DSA-23 du 14 janvier 2015, n° 15-DSA-26, n° 15-DSA-28 et n° 15-DSA-29 du 15 janvier 2015 ;

Vu les observations présentées par la Fédération des Industries Avicoles (FIA), le Comité Interprofessionnel du Canard à Rôti (CICAR), le Syndicat National des Labels Avicoles de France (Synalaf), le Comité Interprofessionnel de la Dinde Française (CIDEF), les sociétés LDC Volaille SASU, LDC Sablé SASU, Arrivé SAS, La Société Nouvelle de Volaille SASU (SNV), SNV SASU au titre de Les Volailles de la Vallée de la Bray SAS (Volabraye), Procanar SAS, Centre d'Élaboration des Viandes SASU (Celia), Cailles Robin SAS, Corico SAS, Loeul & Piriôt SAS, Multilap SA, Les Volailles Rémi Ramon SAS, ensemble Agrial Entreprise SA et Secoué SAS devenue Galéo SAS, Bretagne Lapins SAS, Gastronome SA au titre de Volailles de France Holding SAS, ensemble Gastronome SA et Gastronome Distribution SA, ensemble la société coopérative Unicopa et sa filiale Unicopa Développement SAS au titre de Socavi SA, Ronsard SAS, Laguillaumie SAS, Volvico SAS, ensemble Soficrif SAS et Sovipor SAS, Triskalia Développement SASU au titre de BCP Volailles SAS, Socalys SASU, Doux SA, Doux Frais SAS, Béziau SAS, Les Volailles de Keranna SAS, Lionor SA, Duc SA, Soulard SA, Blason d'Or SAS, Les Volailles Léon Dupont SAS, ensemble Moy Park Holdings SAS et Moy Park France SAS, RVE SAS, Caillor SAS, Savel SAS et par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général adjoint, le commissaire du Gouvernement et les représentants de la FIA, du Synalaf, du CICAR, du CIDEF et des sociétés Triskalia Développement SASU au titre de BCP Volailles, Socalys SASU, Doux Frais SAS, Doux SA, Volvico SAS, Sovipor SAS et Soficrif SAS, Beldis SA et Financière de Penalan SAS, LDC Volaille SASU, LDC Sablé SASU, Arrivé SAS, SNV SASU, SNV SASU au titre de Les Volailles de la Vallée de la Bray SAS Procanar SAS, Celia SASU et Cailles Robin SAS, Gastronome Distribution SA et Gastronome SA, Gastronome SA au titre de Volaille de France Holding SAS, Duc SA, Loeul et Piriôt SAS, Bretagne Lapins SA, Multilap SA, Volailles Rémi Ramon SAS, Volailles de Keranna SAS, Lionor SA, Blason d'Or SAS, Galéo SAS et Agrial Entreprise SA, Rohan Viandes Élaboration SAS (RVE), Ernest Soulard SA et Volailles Léon Dupont SAS, Ronsard SAS, Caillor SAS, Moy Park France SAS et Moy Park France Holdings SAS, Savel SAS et Béziau SAS entendus lors de la séance du 11 février 2015 ;

## SOMMAIRE

<b>I. CONSTATATIONS</b> .....	<b>7</b>
A. Rappel de la procédure .....	7
B. Le secteur concerné .....	8
1. La viande de volaille.....	8
a) Généralités .....	8
b) Les différentes espèces et qualités de volailles .....	9
2. La commercialisation de la viande de volaille .....	11
3. Les crises ayant affecté le secteur de la viande de volaille entre 1999 et 2007.....	13
C. Les acteurs concernés par les pratiques .....	13
1. Les organismes professionnels .....	13
a) La FIA .....	13
b) Le CIDEF .....	14
c) Le CICAR.....	14
d) Le SYNALAF .....	14
2. Les industriels de la volaille .....	14
a) Les principaux opérateurs du secteur .....	15
b) Les autres opérateurs .....	20
D. Les pratiques en cause .....	21
1. Les modalités de la concertation .....	21
a) Les réunions de la FIA .....	21
b) La durée et la fréquence des pratiques .....	22
2. L'objet de la concertation .....	22
a) La période comprise entre 2001 et fin 2006.....	22
Des objectifs de prix de cession aux grossistes .....	23
Les échanges sur les PVC proposés à la grande distribution .....	24
Conclusion sur la période 2001 et fin 2006.....	28
b) La période comprise entre la fin de l'année 2006 et 2007 .....	28
La première demande de hausse de prix de 6 % pour le début de l'année 2007.	29
La formulation d'une deuxième demande de hausse de prix de 8 % pour l'été 2007 qui marque le début d'une situation d'urgence pour les volaillers.....	31
La troisième demande de hausse de prix de 12 %, en septembre 2007, dont les négociations ont été interrompues en raison de l'enquête de la DNECCRF.....	33
Les hausses tarifaires acceptées par la grande distribution .....	33
Conclusion sur la période fin 2006-2007 .....	37

3. Le grief notifié .....	38
<b>II. DISCUSSION .....</b>	<b>41</b>
A. Sur l'applicabilité des règles de concurrence de l'Union .....	41
B. Sur la procédure .....	42
C. Sur le marché pertinent .....	42
1. Le marché de produits .....	42
2. La dimension géographique du marché .....	43
D. Sur le bien-fondé du grief .....	43
1. Sur les conséquences de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs .....	43
2. Sur la participation des entreprises à l'entente .....	44
a) Rappel des principes applicables en matière de participation a une infraction unique complexe et continue .....	44
b) Appréciation en l'espèce .....	45
Les entreprises mises hors de cause .....	45
Les entreprises et organismes qui n'ont pas contesté le grief .....	46
Les autres entreprises mises en cause .....	46
Sur la participation de Doux Frais .....	46
Sur la participation de Socavi et de Volailles du Périgord .....	46
E. Sur l'imputabilité .....	47
1. Sur le droit applicable .....	47
a) Sur l'imputabilité au sein d'un groupe de sociétés .....	47
b) Sur l'imputabilité en cas de transformation de l'entreprise .....	47
2. Appréciation en l'espèce .....	48
a) Les sociétés mères mises en cause pour les pratiques de leur filiale .....	48
b) Les transformations d'entreprises .....	49
F. Sur les sanctions .....	50
1. Sur la possibilité de s'écarter du communiqué sanctions et du communiqué sur la non-contestation des griefs .....	51
a) Le fonctionnement du secteur .....	51
b) La nature des pratiques .....	52
c) Appréciation de l'engagement de création d'une interprofession .....	53
Présentation de l'engagement collectif proposé .....	55
d) Conclusion .....	56
2. Sur la gravité des pratiques .....	56
3. Sur l'importance du dommage causé à l'économie .....	58

a) En ce qui concerne l'ampleur des pratiques .....	58
b) En ce qui concerne les caractéristiques économiques objectives du secteur en cause .....	59
c) En ce qui concerne les conséquences conjoncturelles des pratiques sur l'ensemble de la période 2000-2007.....	60
d) En ce qui concerne plus particulièrement les conséquences des pratiques sur 2007 .....	61
4. L'individualisation des sanctions .....	62
a) Sur les entreprises en liquidation, en redressement ou radiée.....	62
b) Le montant intermédiaire des sanctions .....	62
5. Les ajustements finaux .....	63
a) Sur la vérification du respect du maximum légal.....	63
b) Sur la situation financière des entreprises .....	66
c) Le montant final des sanctions .....	67

# I. Constatations

## A. RAPPEL DE LA PROCÉDURE

1. Le 29 novembre 2007, le ministère de l'Économie des Finances et de l'Emploi (DGCCRF) a prescrit à sa direction nationale des enquêtes de concurrence (DNECCRF) la réalisation d'une enquête dans le secteur de la commercialisation de la viande de volaille. Le 13 décembre 2007, la DNECCRF a procédé à des opérations de visite et saisie, autorisées par ordonnance du 4 décembre 2007 du juge des libertés et de la détention du tribunal de grande instance de Paris, au sein des locaux de quatorze entités actives dans le secteur de la commercialisation de la viande de volaille (organismes professionnels, industriels et grandes et moyennes surfaces).
2. L'enquête diligentée par le ministre a donné lieu à l'établissement de deux rapports administratifs, datés respectivement du 26 juin 2009 et du 3 mars 2011, qui ont été transmis à la rapporteure générale de l'Autorité de la concurrence (ci-après l'Autorité) le 29 avril 2011 par la DGCCRF.
3. Par décision n° 11-SO-11 du 23 juin 2011, enregistrée sous le numéro 11/0045 F, l'Autorité s'est saisie d'office de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation de la viande de volaille.
4. Le 25 octobre 2013, une notification de griefs a été adressée à quatre organisations professionnelles : la Fédération des Industries Avicoles (ci-après la « FIA »), le Comité Interprofessionnel de la Dinde Française (ci-après le « CIDEF »), le Comité Interprofessionnel du Canard à Rôtir (ci-après le « CICAR ») et le Syndicat National des Labels Avicoles de France (ci-après le « SYNALAF »), ainsi qu'aux 44 sociétés suivantes : ensemble LDC Volaille SASU et LDC Sablé SASU, Arrivé SAS, ensemble LDC Volaille SASU et Société Nouvelle de Volaille SASU (ci-après « SNV »), SNV SASU au titre de la société Les Volailles de la Vallée de la Braye SAS (ci-après « Volabraye »), ensemble LDC Volaille SASU et Procanar SASU, ensemble LDC Volaille SASU et Centre d'Élaboration des Viandes SASU (ci-après « Celvia »), Cailles Robin SAS, Corico SAS, ensemble Gastronome SA et Gastronome Distribution SA, Gastronome SA au titre de Volailles de France Holding SAS, Multilap SA, Socalys SASU au titre de Socavi SA, Doux SA, ensemble Doux SA et Doux Frais SAS, Ronsard SAS, ensemble Agrial Entreprise SA et Secoué SAS, SCV SAS au titre de Secoué SAS, Volailles de Keranna SAS, Les Volailles Rémi Ramon SAS, Lionor SA, Duc SA, Les Volailles du Périgord SNC, Soulard SA, Loeul et Pirirot SAS, Volvico SAS, Blason d'Or SAS, Bretagne Lapins SA, Volailles Léon Dupont SAS, ensemble Moy Park Holdings SAS et Moy Park France SAS, ensemble Financière de Penalan SAS et Beldis SA, RVE SAS, ensemble Soficrif SAS et Sovipor SAS, Caillor SAS, Savel SAS, Béranger SAS, Triskalia Développement SASU au titre de BCP Volailles SAS, Laguillaumie SAS et Béziau SAS.
5. Le 29 janvier 2014, une notification de griefs rectificative a mis en cause ensemble les sociétés Unicopa et Socavi. Le 3 mars 2014, une notification de griefs complémentaire a été adressée aux administrateurs judiciaires des sociétés Doux SA et Beldis SA.

6. Les deux organisations professionnelles, la FIA et le CIDEF, ainsi que les 32 sociétés listées ci-après ont décidé de ne pas contester le grief qui leur a été reproché et ont sollicité le bénéfice du III de l'article L. 464-2 du code de commerce : LDC Volaille, LDC Sablé, Arrivé, SNV, SNV au titre de Volabraye, Procanar, Celvia, Cailles Robin, Corico, ensemble Gastronome et Gastronome Distribution, Gastronome au titre de Volailles de France Holding, Multilap, Ronsard, ensemble Agrial Entreprise et Secoué, Les Volailles de Keranna, Les Volailles Rémi Ramon, Lionor, Duc, Soulard, Loeul et Pirirot, Blason d'Or, Bretagne Lapins, Volailles Léon Dupont, ensemble Moy Park Holdings et Moy Park France, ensemble Financière de Penalan et Beldis , RVE, Caillor, Savel et Béziau.

## B. LE SECTEUR CONCERNÉ

### 1. LA VIANDE DE VOLAILLE

#### a) Généralités

7. Sous la dénomination « volaille » sont englobés divers oiseaux (gallinacé ou palmipède) : poulet, dinde, pintade, canard et cailles. À l'époque des faits, le lapin était également considéré comme une volaille, mais, depuis 2007, il fait partie des viandes de boucherie.
8. Les différentes espèces de viande de volaille se présentent fraîches, congelées ou en produits élaborés. Les produits dits « élaborés crus » (par exemple les brochettes...) ou « élaborés cuits » (tels que les snacks de volailles, les panés, les produits surgelés...) et la charcuterie de volaille sont considérés comme des « produits à base de viande de volaille ».
9. D'après l'étude Xerfi 700 pour l'année 2010, en France, la viande de volaille était quasiment autant consommée en 2009 que celle de bœuf, avec une quantité annuelle par habitant stable depuis 2000 :

#### Volume de consommation par habitant

Type	Kg/an/habitant	% du total de viande consommée (87,2 kg/an/habitant)
Volaille	24,7	28
Bœuf	24,9	29
Porc	33,7	39

10. Se prêtant facilement à la transformation, la volaille est utilisée dans de nombreuses préparations (sandwiches, salades, plats cuisinés etc.). Elle bénéficie également d'une bonne image nutritionnelle et d'un prix attractif, qui favorisent les reports de consommation au détriment des produits plus coûteux comme les viandes bovines.
11. Au niveau mondial, la production de viande de volaille a atteint 86,2 millions de tonnes en 2007, les plus grands producteurs étant les États-Unis (19 714 000 tonnes), la Chine (16 911 000 tonnes), le Brésil (10 279 000 tonnes) et l'Union européenne (11 500 000 tonnes).

12. La France est le premier producteur européen de viande de volaille (1<sup>er</sup> pour la dinde et le canard, 3<sup>ème</sup> pour le poulet), même si la filière est en déclin depuis plusieurs années, en raison de l'intensification de la concurrence internationale.
13. La consommation des ménages en viandes de volaille a progressé de 29,4 % en valeur, entre 2002 et 2011, pour atteindre près de 6,7 milliards d'euros par an.
14. Malgré une amélioration de l'activité en 2010 et 2011, la production française a reculé de 10,8 % en volume au cours de la période comprise entre 2002 et 2011.
15. Quant aux prix à la consommation de la viande de volaille, ils ont augmenté de 31,13 % entre 2003 et 2011.
16. En 2009, les grandes et moyennes surfaces (GMS) représentaient, en volume, 66 % des ventes de viande de volaille contre 14 % pour les commerces traditionnels (boucheries, marchés et foires). 20 % des ventes étaient destinées à la restauration hors domicile (ci-après la « RHD »)<sup>1</sup>.
17. Entre 2004 et 2009, le flux des importations de viande de volaille a augmenté, en valeur, de plus de 46 %. En 2009, elles se sont ainsi élevées à 664,1 millions d'euros, la Belgique et les Pays-Bas étant les deux premiers fournisseurs de la France, avec 45 % des importations<sup>2</sup>. Au cours de cette période, la hausse la plus importante est intervenue en 2007, année où les importations ont augmenté de plus de 22 % par rapport à 2006.
18. Entre 2004 et 2009, le flux des exportations de viande de volaille a diminué, en valeur, de plus de 16 %. En 2009, elles se sont ainsi élevées à 912,5 millions d'euros, à destination principalement du Moyen-Orient (17,7 %), de l'Allemagne (15,5 %), de la Belgique (12,9 %), de l'Espagne (9,6 %) et du Royaume-Uni (9,3 %)<sup>3</sup>.

#### **b) Les différentes espèces et qualités de volailles**

19. Les principales espèces de volaille produites et consommées sont le poulet, la dinde et le canard. D'autres espèces de volailles sont commercialisées telles que les volailles dites « festives », dont la pintade, les chapons et les cailles.
20. Les volailles sont commercialisées en qualité standard, certifiée ou labellisée.
21. Les volailles dites standard et certifiées sont exclusivement élevées au sol à l'intérieur d'un bâtiment. Les caractéristiques qui font l'objet d'une certification peuvent porter sur l'alimentation, l'âge minimal d'abattage ou encore la souche. Elles sont contrôlées par un organisme certificateur agréé.
22. La volaille labellisée, qui représentait environ 12 % de la production totale de volaille en 2008, garantit un niveau de qualité et de sécurité : traçabilité du couvoir au point de vente, absence d'organisme génétiquement modifié, élevage en plein air pour les produits « *fermiers* » etc. Il existe de nombreux labels pour la plupart des espèces de volailles. Le label le plus connu est le label rouge « *Loué* » (indication géographique protégée), produit par les fermiers de Loué, éleveurs indépendants qui livrent leur production au groupe LDC. D'autres labels sont commercialisés, tels que Les Volailles d'Ancenis par la société Gastronomes et Les Volailles fermières des landes. Seules les volailles de « *Bresse* » bénéficient d'une appellation

---

<sup>1</sup> Données 2009 en tonnes équivalent carcasse, source Xerfi 2012.

<sup>2</sup> Part en % du total des importations en valeur.

<sup>3</sup> Part en % du total des exportations en valeur.

d'origine contrôlée (depuis 1957). Les poulets représentent la majeure partie de l'offre de volailles labellisées (88 % du total en 2008).

### ***Le poulet***

23. Entre 2002 et 2009, la production de poulet s'est élevée, en moyenne, à 913 000 tonnes par an. Elle représentait ainsi, en volume, plus de 56 % de la production totale de viande de volaille, contre 48 % en 2002, loin devant la dinde (23,9 %) et le canard (14,5 %) (source Xerfi 2010). Selon le rapport d'enquête, la répartition des ventes en GMS entre poulets standards, certifiés et labellisés montre, en 2007, une prédominance des poulets standards avec environ 50 % des volumes contre 34 % pour les poulets sous label et 16 % pour les poulets certifiés.

### ***La dinde***

24. Entre 2002 et 2009, la production de dinde a fortement décliné : elle est ainsi passée de 669 200 tonnes à 398 900 tonnes, soit une baisse de 40,7 % (source Xerfi 2010). Selon le rapport d'enquête, la répartition des ventes en GMS entre dindes dites standard, certifiées et labellisées montre, en 2007, une prédominance de la dinde standard avec environ 75 % des volumes, contre 5 % pour les dindes sous label et 21 % pour les dindes certifiées.

### ***Le canard***

25. Dans la présente affaire, seul le canard de barbarie ou canard maigre est concerné (par opposition au canard gras). Entre 2002 et 2009, la production de canard maigre s'est élevée, en moyenne, à 236 900 tonnes par an (source Xerfi 2010). Cette production représente une très petite partie de la production française de volaille (14,5 % en 2009) et est en grande partie exportée. Selon le rapport d'enquête, la répartition des ventes en GMS entre canards standards, certifiés et labellisés montre une prédominance des canards standards avec plus de 72 % des volumes contre 8 % pour les canards sous label et 20 % pour les canards certifiés.

### ***Les volailles festives***

26. Il s'agit notamment du chapon, de la poularde, de la pintade, du chapon de pintade et de la caille. Ci-dessous figurent quelques données chiffrées sur les volailles festives figurant dans le « dossier de presse réveillons 2007 » fourni par la FIA :

« *Les Volailles Festives : Période de fête de fin d'année - En nombre de pièces* »

#### **Label Rouge – Volaille Fermières**

<b>Dinde</b>	500 000
<b>Oie</b>	75 000
<b>Chapon</b>	1 400 000
<b>Poularde</b>	200 000
<b>Chapon de Pintade</b>	150 000
<b>Cailles</b>	1 000 000
<b>Pintade</b>	1 000 000
<b>Poulet</b>	3 000 000

### ***Le lapin***

27. Le lapin partage les mêmes circuits de distribution que la volaille à qui il est traditionnellement assimilé. Par ailleurs, beaucoup d'industriels généralistes (LDC, Gastronomes, Doux, Arrivé, etc.) produisent du lapin avec les autres volailles classiques,

même si d'autres sociétés sont spécialisées dans la production de viande de lapin, comme Loeul & Piriou, Multilap et Bretagne Lapins.

28. Néanmoins, peu de consommateurs ont l'habitude de manger du lapin régulièrement et les efforts pour développer la filière se heurtent à l'inertie des traditions culinaires. Ce marché reste donc spécifique, y compris au sein des groupes de volaillers comme l'explique le directeur général de la société Arrivé : *« Le lapin est vendu dans ce rayon volaille mais le lapin a sa propre logique en terme de fonctionnement : sur le marché de la volaille, nous achetons les produits en fonction d'un prix de revient et pour le lapin, les abattoirs achètent le lapin sur la base d'un cours. Nous avons des mercuriales établies sur une certaine période sur la volaille alors que pour le lapin, nous revoyons notre tarif tous les mois. »* (cote 1430).

## 2. LA COMMERCIALISATION DE LA VIANDE DE VOLAILLE

29. Les industriels abattent et commercialisent la viande de volaille sous la forme de viande fraîche, congelée ou en produits élaborés, auprès de leurs clients composés des GMS, des grossistes et la RHD. Ils développent leurs ventes sous leurs propres marques (LDC et son poulet de Loué par exemple) mais fournissent aussi les marques de distributeurs (appelées « MDD »).
30. Les relations entre les éleveurs et les industriels s'organisent selon deux types de fonctionnement :
- d'une part, le système « intégré » représentant 60 % de la production, dans lequel les abattoirs fournissent aux éleveurs les poussins ainsi que l'alimentation et leur payent une rémunération, comme à un sous-traitant ;
  - d'autre part, le système dit « à prix de reprise déterminé », représentant 40 % de la production, dans lequel les éleveurs achètent les poussins et l'alimentation, puis vendent la volaille aux industriels à un prix de reprise vif.
31. Les industriels de la volaille font face à de très fortes pressions sur les prix, tant en amont avec les éleveurs, qu'en aval avec leurs clients.
32. En effet, en amont, la filière avicole a cette spécificité, à la différence des autres filières d'abattage, de faire peser sur l'industriel seul le risque lié à la volatilité des prix des céréales, lesquelles représentent environ les deux tiers du prix d'une volaille standard. Comme l'a relevé l'étude de FranceAgriMer sur la contractualisation dans le secteur de la viande, produite à l'occasion de l'examen de la loi de Modernisation de l'Agriculture et de la Pêche du 27 juillet 2010 : *« la différence entre la volaille et les autres viandes qui ne sont pas intégrées est que, pour la volaille, les évolutions (hausse ou baisse) des prix de la matière première se répercutent directement, rapidement et uniquement sur l'industriel »*.
33. Dans l'avis n° 11-A-11 du 12 juillet 2011 relatif aux modalités de négociation des contrats dans les filières de l'élevage dans un contexte de volatilité des prix des matières premières agricoles, l'Autorité a également souligné que la variation des prix des matières premières agricoles a, au sein des filières de l'élevage, de fortes répercussions : *« les cours des matières premières agricoles utilisées pour nourrir les animaux (céréales, oléo-protéagineux...) connaissent de fortes variations, à la baisse comme à la hausse. Or, le prix de revient des aliments est constitué principalement du coût des matières premières agricoles (70 %), les coûts de transport (approvisionnement, matières premières et livraison d'aliments) et les coûts de fabrication ne représentant qu'environ 25 % de ce prix de revient. Désormais, le prix*

*des matières premières agricoles est une donnée qui affecte les conditions de gestion des filières de l'élevage en France ».*

34. La prise de risque sur le coût des intrants se double d'une prise de risque sur les volumes. En effet, la mise en place de poussins pour l'élevage s'opère dans le cadre de garanties d'achat des volailles prêtes à l'abattage alors même que les contrats de vente sur l'aval n'offrent aucune garantie de débouchés. Il apparaît notamment que les GMS passent des contrats de référencement sur la base d'un prix négocié qui n'est accompagné d'aucune garantie contractuelle sur les volumes, ces derniers n'étant qu'indicatifs.
35. Cette particularité conduit à une contradiction entre l'horizon temporel de l'amont et l'horizon temporel de l'aval. En amont, l'élevage demande aux industriels une anticipation de plusieurs mois, voire de plus d'un an si on prend en compte l'élevage des parentaux qui vont produire les poussins, alors qu'en aval les GMS exigent de la part des mêmes industriels une réactivité extrême sur les volumes à fournir, avec des demandes de livraison sous 24 ou 48 heures, tout dépassement de ce délai ayant des conséquences sur le bon écoulement de la marchandise, du fait du caractère périssable de la viande fraîche. Si l'abattoir ne peut livrer les quantités dans les délais requis, la GMS peut le pénaliser financièrement et s'adresser à un concurrent.
36. Ces contraintes, déjà très fortes, sont aggravées par le fait que la consommation de volailles est marquée par une plus grande variabilité que celle des autres filières. Cela peut tenir à la saisonnalité de certains produits dont la demande a un caractère festif ou à des variations plus aléatoires liées à la situation climatique, les beaux jours pouvant soutenir la demande pour certains produits préparés (brochettes...). La raison principale reste néanmoins la forte élasticité-prix de la viande de volaille dont les consommateurs peuvent se détourner assez vite en cas de hausse des prix, notamment si la viande de porc devient plus compétitive.
37. Enfin, la variabilité de la demande pose aussi un problème d'écoulement des découpes de volailles les moins recherchées par le client final. En effet, les ventes de volailles entières prêtes à cuire, les plus favorables aux industriels en termes de prix de revient, restent attachées à une consommation familiale, alors que les découpes, qui touchent un marché plus large, entraînent un risque de rentabilité pour les abatteurs si certains morceaux moins demandés doivent être écoulés à bas prix.
38. Dans la filière avicole, il existe un risque permanent d'avoir à procéder à ce qu'il est convenu d'appeler des « *dégagements* » de marchandises si la production de viande, mise en place plusieurs mois à l'avance, est excédentaire par rapport à la demande du marché au moment de l'abattage. Ces dégagements conduisent les industriels à mobiliser des canaux de distribution alternatifs, comme les grossistes et la RHD, qui sont cependant moins rentables pour eux car la concurrence des produits importés y est plus vive. Les industriels sont également amenés à recourir à la congélation, qui est la solution de dernier recours, car elle implique des surcoûts de conditionnement, une charge de trésorerie et l'alignement sur les prix mondiaux plus bas que les prix domestiques.
39. Ces contraintes d'écoulement de la marchandise à l'aval expliquent aussi le poids des promotions qui représenteraient selon la FIA environ 30 % des ventes en GMS (cote 12988), cette moyenne n'étant pas toujours représentative puisque ce taux serait assez fluctuant, des périodes où il pourrait atteindre des pics à 60 % alternant avec des périodes sans promotion.
40. Enfin, à partir de 2005, les GMS ont eu des demandes plus importantes de produits dits « *à poids fixe* » comme par exemple des barquettes regroupant « *sous film* » ou « *sous atmosphère* » des morceaux de découpes variés ou des gammes d'été pour barbecue. Ces produits à poids fixe font peser une nouvelle contrainte sur les abattoirs par rapport à une vente traditionnelle à poids variable avec un prix au kilo, puisque les produits de volaille ont

des poids variables malgré les efforts de calibrage pour un prix de la barquette pourtant identique. Or, au regard du droit de la consommation, s'il n'est pas envisageable de vendre une barquette de 950 grammes affichée à « 1 kilo », il est possible de le faire si elle pèse 1050 grammes. L'ajustement se fait donc toujours vers le haut et en défaveur des industriels. Même si les coûts induits sont difficiles à évaluer, il faut relever que ces demandes du marché aval sont une contrainte supplémentaire qui pèse sur l'amont.

41. La filière avicole présente donc un ensemble de spécificités uniques dont la combinaison fait peser des contraintes économiques maximales sur les abattoirs industriels qui sont les pivots du système et à qui incombe la responsabilité d'assurer l'équilibre du marché et la survie des éleveurs.

### **3. LES CRISES AYANT AFFECTÉ LE SECTEUR DE LA VIANDE DE VOLAILLE ENTRE 1999 ET 2007**

42. Le secteur de la volaille a connu plusieurs crises depuis 1999, qui ont entraîné une baisse de la demande et des hausses de coûts significatives :
  - la crise sanitaire de la dioxine en 1999, due à l'emploi de sous-produits toxiques dans l'alimentation animale en Belgique ;
  - la canicule en août 2003 ;
  - les problèmes financiers de l'industrie avicole en 2004 (du fait notamment des modalités de la contractualisation entre les éleveurs et les industriels) ;
  - la grippe aviaire fin 2005 et début 2006, avec une chute de la consommation de volaille crue de 20 à 30 % selon les produits (la reprise ne s'étant produite qu'au deuxième semestre 2006, presque tous les abattoirs ont fait des pertes en 2006) ;
  - la hausse du cours des aliments (les céréales représentent environ deux tiers du prix de revient d'une volaille de qualité standard). À titre d'exemple, entre juin 2006 et janvier 2008, le prix du blé est passé de 107 à 220 euros par tonne, celui du soja est, quant à lui, passé de 181 à 349 euros par tonne.
43. La production de viande de volaille française a ainsi baissé de 20 % en dix ans, passant de 2 324 000 tonnes en 1998 à 1 862 000 tonnes en 2007, parallèlement à une montée des importations, comme exposé au paragraphe 17 ci-dessus.

## **C. LES ACTEURS CONCERNÉS PAR LES PRATIQUES**

### **1. LES ORGANISMES PROFESSIONNELS**

#### **a) La FIA**

44. La Fédération des Industries Avicoles (FIA), située à Paris, est une association loi 1901 créée en 1993 dont l'objet est de défendre les intérêts de toutes les professions liées à la production ou à la commercialisation de volailles ou de produits de basse-cour. Son rôle est également de coordonner et représenter les intérêts de ses adhérents auprès des pouvoirs publics français et des instances européennes ou internationales.
45. Les recettes de la FIA sont principalement constituées des cotisations prélevées auprès de ses membres. Au 31 décembre 2013, ses recettes s'élevaient à 589 247 euros.

### **b) Le CIDEF**

46. Le Comité Interprofessionnel de la Dinde Française (CIDEF), située à Mordelles (Dordogne) est également une association loi 1901, créée en 1974 à la suite d'un accord passé entre certains acteurs des quatre grands métiers de la filière de la dinde : la sélection et l'accoupage, l'alimentation, l'élevage, l'abattage et la découpe.
47. Les membres du CIDEF sont des organismes représentatifs de ces quatre familles : la Confédération Française de l'Aviculture (CFA), la Fédération des Industries Avicoles (FIA), le Comité national des abattoirs et ateliers de découpe de volailles, lapins et chevreau (CNADEV) et le Syndicat National des Industriels de la Nutrition Animale (SNIA).
48. Le CIDEF intervient en tant qu'organe de concertation et d'intervention, notamment auprès des pouvoirs publics. Il agit notamment sur des questions concernant la promotion de la filière, la prévention des risques sanitaires ou encore la négociation des accords interprofessionnels dans le secteur. Au 31 décembre 2013, ses recettes s'élevaient environ à 900 000 euros.

### **c) Le CICAR**

49. Le Comité interprofessionnel du canard à rôtir (CICAR) est un organisme interprofessionnel situé à Mordelles (Dordogne), créé en avril 2005 pour défendre les intérêts de la filière du canard à rôtir (par opposition au canard gras). Les aspects logistiques et administratifs de son fonctionnement sont gérés par le CIDEF. Ses membres sont des organismes représentatifs des familles de professions intervenant dans le cadre de la filière : éleveurs, accoueurs, fabricants d'aliments et abattoirs.
50. Le CICAR intervient essentiellement dans l'élaboration de référentiels techniques et de guides de bonne pratique (production, environnement, bien-être animal). Au 31 décembre 2013, ses recettes s'élevaient à 142 470 euros.

### **d) Le SYNALAF**

51. Le Syndicat National des Labels Avicoles de France (SYNALAF), situé à Paris, est un syndicat professionnel qui regroupe les représentants de groupements, d'organisations de filières ou d'entreprises impliqués dans le Label Rouge ou l'agriculture biologique pour les produits avicoles.
52. Il a pour objet la défense des intérêts moraux et matériels de ses adhérents et la promotion de l'activité de ses adhérents. Au 31 décembre 2013, ses recettes s'élevaient à 618 718 euros.

## **2. LES INDUSTRIELS DE LA VOLAILLE**

53. L'industrie de la volaille qui était historiquement peu concentrée en France s'est progressivement structurée autour de quelques acteurs de grande taille. Ainsi, les trois premiers groupes (LDC, Gastronomes et Doux) représentaient en 2006 la moitié du chiffre d'affaires du secteur, toutes activités confondues (hors importations), soit un chiffre d'affaires total de 7,5 milliards d'euros. Les sept premiers groupes, à savoir LDC, Gastronomes, Doux, Arrivé, Unicopa (Socavi), Glon (Volailles de Keranna) et Duc réalisaient pour leur part 70 % du chiffre d'affaires des entreprises implantées en France (cote 33507).

54. La concentration des opérateurs a été favorisée par les difficultés financières du secteur, beaucoup d'acteurs de taille insuffisante ayant été absorbés par les leaders du marché, d'autres étant sortis du marché à la suite de dépôts de bilan.
55. Aujourd'hui, le secteur est structuré autour de trois grands groupes industriels, LDC, Doux, Duc et de quatre coopératives : Terrena (Gastronome), Triskalia (Ronsard), Maïsadour (les Fermiers Landais) et Agrial (Secoué), généralement présentes dans plusieurs domaines de la filière agricole.
56. L'offre de la plupart des industriels de la volaille est multi-espèces et multi-qualités.
57. À l'époque des faits, les principaux opérateurs du secteur étaient adhérents de la FIA, à l'exception de Doux (adhérent jusqu'en 2002) et Duc.

### **a) Les principaux opérateurs du secteur**

#### **LDC**

58. LDC est un groupe familial coté en bourse (Paris et New York). Au 28 février 2014, le chiffre d'affaires consolidé du groupe s'élevait à environ 3 milliards d'euros.
59. Son président a indiqué lors d'une audition : *« LDC est une entreprise familiale et agroalimentaire, créée en 1970 et emploie environ 10 000 personnes en France aujourd'hui. Le sigle LDC signifie « Lambert Dodard Chancereul », les fondateurs du groupe. Les actionnaires sont les membres de la famille d'une part (75 % du capital), et le public (25 %). LDC dispose d'un pôle amont dédié aux activités volailles (élevage), un pôle volailles qui abat et vend les produits de volaille, un pôle traiteur (plats cuisinés, panés, sandwiches, pizzas), et un pôle international qui regroupe des activités en Pologne et en Espagne (volaille, charcuterie, incluant des unités de production et la commercialisation) (...). LDC possède une quarantaine de filiales ».*
60. Au sujet des produits et marques commerciales du groupe LDC, le directeur commercial a déclaré : *« L'offre LDC (...) est représentée par les marques nationales Loué et Le Gaulois. La marque Autour de Lise est commercialisée par SNV, qui commercialise essentiellement des MDD (Marques de distributeurs). La marque Loué appartient aux éleveurs (...). »*
61. LDC SA, située à Sablé-sur-Sarthe (Sarthe), est la société tête du groupe. Sa filiale, LDC Volaille SASU, est quant à elle la société *« tête du pôle Volaille »*, qui n'a ni activité opérationnelle, ni chiffre d'affaires.
62. Actuellement, LDC Volaille SASU contrôle à 100 % plusieurs filiales du groupe spécialisées dans la commercialisation de la viande de volaille, parmi lesquelles LDC Sablé SASU, SNV SASU, Celvia SAS, Cailles Robin SAS, Corico SAS et Procanar SASU.
63. À l'époque des faits, certaines de ces filiales n'appartenaient pas encore au groupe LDC ou n'étaient pas détenues à 100 % par LDC Volaille. Il en est ainsi de :
  - LDC Sablé qui n'est devenue filiale à 100 % de LDC Volaille qu'à compter de 2003 ;
  - Procanar SAS qui a été vendue à LDC en 2005 par la CAM développement ;
  - Cailles Robin, contrôlée par Cogero SAS jusqu'en 2007 ;
  - La SAS Corico appartenant à la famille Darçon jusqu'en 2011 ;

- Arrivé SAS qui a été rachetée par le groupe LDC en 2009. Son capital est actuellement détenu à hauteur de 55 % par Sofia, elle-même filiale à 100 % de LDC SA, et de 45 % par LDC Volaille SASU ;
- la société Volabraye, absorbée le 14 novembre 2011 par la filiale de LDC, SNV SASU.

### **Gastronome**

64. Le groupe Gastronome se présente comme le deuxième volailler français, assurant la production, la transformation et la commercialisation de l'ensemble de sa gamme : poulets classiques, volailles labellisées, dindes, produits élaborés cuits et canards commercialisés sous les marques « Douce France » ou « Gastronome ».
65. Gastronome SA, située à Ancenis (Loire-Atlantique) est une société holding, sans activité opérationnelle, filiale à plus de 97 % de la coopérative Terrena, issue de la fusion en 2000 de la Cana (Coopérative Agricole de la Noëlle d'Ancenis) et de la Caval (Coopérative agricole du Val de Loire). Terrena est une coopérative multi-métiers (lait, bovin, meunerie, céréales...). Gastronome a été créée par la réunion des branches Soparvol (branche volaille de la Cana) et Synavi (branche volaille de la Caval).
66. Gastronome Distribution SA, détenue à hauteur de 99,9 % par Gastronome SA, est la filiale de production, transformation et commercialisation de volailles du groupe. Environ 60 % des volumes de viande de volaille vendus par Gastronome Distribution sont commercialisés auprès des GMS, sous marques nationales ou sous marques de distributeurs (MDD).
67. Au sein du groupe Gastronome, Volailles de France Holding SAS était également active dans le secteur de la viande de volaille. Filiale à 100 % de Gastronome SA, elle a été dissoute à l'amiable à compter du 20 décembre 2011 et reprise par la société Gastronome SA à compter de cette date.
68. Comme l'a indiqué le directeur général du groupe, en juin 2008, Gastronome a également racheté le fonds de commerce de la société Socavi par l'intermédiaire de sa filiale Socalys SAS (cote 22).
69. Au 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires consolidé de la coopérative Terrena s'élevait à 4 685 911 000 euros.

### **Doux**

70. Créé en 1955, le groupe Doux était le premier producteur européen de volailles et de produits élaborés à base de volaille et l'un des leaders mondiaux à l'export dans ce secteur. Il était présent à tous les stades de la filière : couvoir, élevage, abattage, découpe, transformation et commercialisation. Les principales marques du groupe sont « Père Dodu », « Doux », « Lebon », ainsi que « Malvoisine » et « Cœur de Bretagne » pour les volailles fermières.
71. Le directeur commercial et marketing du groupe a déclaré lors de l'enquête : « *Le groupe Doux jusque dans les années 95 était un groupe dédié exclusivement à l'exportation de poulets congelés, notamment à destination des produits du Moyen Orient (...). Autour de 1995, (...) le groupe Doux a fait l'acquisition de l'activité frais et élaborés à la société Guyomar'ch (société Soprat). (...) Le groupe dispose d'implantations en France, en Allemagne et au Brésil. Doux frais et Soprat sont deux filiales du groupe travaillant respectivement sur les produits frais de volailles et les élaborés : Doux frais traite des produits de volaille (poulet, dinde, produits festifs, accessoirement poule, coq, canard), ou assimilés (lapin), entiers ou en découpe. Soprat traite l'élaboré : produits panés, cordons bleus et nuggets (...)* » (cotes 2379 et 2380).

72. La filiale française Doux SA, située à Châteaulin (Finistère), détenue initialement à hauteur de 80 % par le groupe familial Agropar, a été placée en redressement judiciaire par jugement du tribunal de commerce de Quimper le 1<sup>er</sup> juin 2012. Doux Frais SAS, située à Châteaulin (Finistère) et contrôlée à 100 % par Doux SA fait pour sa part l'objet d'une procédure de liquidation judiciaire depuis le 1<sup>er</sup> août 2012.
73. Au 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires consolidé du groupe Doux s'élevait à 502,7 millions d'euros.

#### ***Unicopa***

74. L'Union Régionale de Coopératives Agricoles (Unicopa) est une union de coopératives agricoles françaises créée en 1960, présente dans les secteurs des produits laitiers, de la volaille, des filières bovine et porcine et de la nutrition animale.
75. Unicopa est en voie de dissolution amiable depuis le 8 février 2011. Sa filiale Socavi SA, anciennement située à Languidic (Morbihan), a été radiée du registre du commerce le 6 janvier 2014, avec date d'effet au 17 décembre 2013. Unicopa Développement était son associée unique, elle-même filiale d'Unicopa.

#### ***Triskalia***

76. Issu de la fusion de trois coopératives bretonnes (Coopagri Bretagne, Cam 56 et Eolys) en janvier 2010, le groupe Triskalia figure parmi les principaux groupes coopératifs français et repose sur trois grands métiers : l'agriculture, l'agroalimentaire et la distribution. Il est également présent à l'international où il réalise 20 % de son chiffre d'affaires en produits alimentaires (source Xerfi 700, 2012).

#### ***Ronsard SAS***

77. Ronsard SAS située à Bignan (Morbihan) produit et commercialise toutes les espèces de volailles sous différentes qualités. Les volailles sont entières, découpées, transformées crues, transformées cuites, fraîches ou surgelées. Elle offre ainsi plus de 1 000 références sous la marque « Ronsard », destinées aux grandes et moyennes surfaces, aux grossistes et à l'export.
78. Entre 2000 et 2009, le capital de Ronsard SAS était principalement détenu par Coopagri-Bretagne et La Financière Lanrinou. Depuis 2010, il est détenu à hauteur de 89 % par le groupe Triskalia.
79. Les comptes de la société sont consolidés au sein du groupe Triskalia dont le chiffre d'affaires s'est élevé à 2,2 milliards d'euros en 2013.
80. Au 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires de Ronsard SAS s'élevait, quant à lui, à 151 378 220 euros.

#### ***BCP Volailles SAS***

81. BCP Volailles était une SAS située à Saint-Ave (Morbihan). Par décision du tribunal de commerce de Vannes du 7 novembre 2006, elle a été radiée du RCS à compter du 27 octobre 2006 et absorbée par la société CAM développement, sans activité opérationnelle, devenue Triskalia Développement SASU, elle-même détenue à 100 % par la société tête du groupe Triskalia.
82. Au 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires de Triskalia Développement SASU s'élevait à 764 250 euros.

### ***Agrial***

83. Le groupe coopératif Agrial est né le 21 juin 2000 de la fusion de trois coopératives agricoles normandes : Agralco dans la Manche, Coop Can dans le Calvados et Orcal dans l'Orne. Il s'est ensuite rapproché en 2009 de la coopérative Union Set (collecte et vente de céréales, productions animales, agrofournitures, semences, etc.) et d'Elle & Vire (Manche) en 2011.
84. Implanté dans 7 départements (Manche, Calvados, Orne, Ille-et-Vilaine, Mayenne, Sarthe, Indre-et-Loire), Agrial est également présent à l'international (Royaume-Uni, Espagne, Portugal, Suisse, Italie).
85. Le groupe est composé de deux grands pôles d'activités : agricoles et agroalimentaires. Ses activités comprennent ainsi l'agrofourmiture, la nutrition animale, les céréales, le machinisme, les légumes, le lait et les volailles. Agrial est présent sur le MIN de Rungis (94).
86. Secoué SAS, située à Chailland (Mayenne), est la filiale du groupe, spécialisée dans l'abattage et la transformation de volailles. Elle propose divers produits standards et halal : volailles entières, découpes de poulet, dinde, gamme Kebab, canards, abats, brochettes de dinde, saucisses de volaille, etc., notamment sous les marques Vicomte, Le Campagnard, Galistar et Le Campagnard Normand.
87. Au 1<sup>er</sup> janvier 2000, Secoué SAS était détenue à 100 % par HAA, devenue depuis Agrial Entreprise SA. Le 25 mars 2008, elle a été absorbée par la société SCV SAS, qui a repris le nom de Secoué. Secoué SAS est devenue Galéo SAS le 27 juin 2014.
88. Depuis le 4 janvier 2013, c'est la société Sofia BVA SASU qui la contrôle à 100 %.
89. Depuis 2005, les comptes de Secoué SAS sont consolidés dans ceux de la coopérative Agrial dont le chiffre d'affaires consolidé s'élevait à 3 901 256 000 euros au 31 décembre 2013. Le chiffre d'affaires de Secoué SAS était de 82 598 271 euros au 31 décembre 2013.

### ***Duc***

90. Premier producteur européen de volailles certifiées, le groupe Duc propose principalement des produits à base de poulet et de dinde. Duc exporte près de 13 % de sa production dans de nombreux pays, notamment au Japon, en Espagne, en Allemagne et au Royaume-Uni.
91. Duc SA est la filiale française, située à Chailley (Yonne). Elle est cotée en bourse et le public en contrôle 10,3 %. Son actionnaire de référence est le groupe Verneuil avec 65,02 % des parts. Le groupe coopératif Cecab est entré au capital de l'entreprise en 2007 et en détient actuellement 16,82 %.
92. Le chiffre d'affaires consolidé du groupe Duc au 31 décembre 2013 s'élevait à 201 250 000 euros. À la même date, celui de Duc SA était de 198 864 750 euros.

### ***Les Volailles de Keranna***

93. Les Volailles de Keranna est une SAS située à Guiscriff (Morbihan) qui fait partie depuis 2002 du groupe Glon Sanders. La société Glon Sanders Holding est la holding du groupe. Elle est contrôlée, via la société Sofial, par la société Sofiprotéol, établissement financier français actif dans la filière française oléagineuse et protéagineuse dont les activités sont regroupées au sein de deux sociétés holdings industrielles, notamment la société Sofial, active dans la nutrition animale, l'abattage et la transformation de viande de porc et de volaille ainsi que dans la production et la commercialisation d'animaux vivants et d'œufs.
94. Au 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires de Les Volailles de Keranna s'élevait à 113 651 886 euros.

### ***RVE***

95. Rohan Viandes Élaboration (RVE) est une SAS située à Credin (Morbihan), détenue à parité par Glon Sanders Holding et société Houdebine, elle-même détenue à 100 % par Davigel SAS, filiale à 100 % de Nestlé SA.
96. Au 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires de RVE était de 40 203 66 euros.
97. Les comptes de Les Volailles de Keranna et de RVE font l'objet d'une consolidation dans les comptes du Groupe Glon Sanders.
98. Le 24 février 2015, l'Autorité a autorisé l'acquisition par le groupe LDC, des actifs d'abattage et de vente de volailles du groupe Glon Sanders constitués notamment des sociétés RVE et Les Volailles de Keranna.

### ***Loeul & Piriot***

99. Les trois sociétés spécialisées dans l'abattage, la découpe et la transformation de lapins, à savoir Loeul & Piriot SAS, Bretagne Lapins SA et Multilap SA sont regroupées, depuis 2012, dans une société dénommée holding Alliance Loeul et Piriot Multilap (ou « ALPM »), créée en vue de ces prises de participation et elle-même contrôlée par les familles Loeul et Piriot.
100. Au 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires consolidé du groupe ALPM était de 175 795 000 euros.

### ***Loeul & Piriot SAS***

101. Loeul & Piriot est une SAS, située à Thouars (Lot), qui a longtemps été contrôlée par les seules familles Loeul & Piriot avant l'entrée le 14 décembre 2011 à hauteur de 11,55 % des parts de la SA Unigrains, celle-ci étant détenue majoritairement par la profession céréalière.
102. Au 31 décembre 2013, le chiffre d'affaires de Loeul & Piriot était de 97 322 342 euros.

### ***Bretagne Lapins SA***

103. Bretagne Lapins est une SA située à Baud 56150 (Morbihan). À l'époque des faits, Bretagne Lapins SA n'avait aucun lien avec Loeul & Piriot SAS avant de se trouver contrôlée à 51 % de son capital par ALPM, citée ci-dessus.
104. Au 31 décembre 2013, Bretagne Lapins avait réalisé un chiffre d'affaires de 21 762 527 euros.

### ***Multilap SA***

105. Multilap est une SA située à Saint-Crespin-sur-Moine (Maine et Loire). Pendant la période des faits, Multilap SA avait pour principal actionnaire C2 Développement (74,95 % des parts) et n'avait aucun lien avec Loeul & Piriot SAS avant de se trouver contrôlée à 83,28 % de son capital par ALPM, elle-même contrôlée par les familles Loeul et Piriot.
106. Au 31 décembre 2013, Multilap SA avait réalisé un chiffre d'affaires de 34 386 168 euros.

### ***Soficrif***

107. Les sociétés Volvico et Sovipor (Société des Viandes du Porhoët) sont deux entreprises de découpe de dinde installées respectivement dans les Côtes-d'Armor et le Morbihan. Elles font partie du groupe Soficrif.
108. Jusqu'en décembre 2003, ces deux sociétés étaient indépendantes l'une de l'autre avant que Soficrif qui détenait déjà Sovipor, n'acquiert 66 % de la société Sofigel, propriétaire à 100 % de Volvico.

109. Le chiffre d'affaires consolidé du groupe Soficrif s'élevait à 45 805 00 euros au 31 décembre 2013. Les chiffres d'affaires de Sovipor et de Volvico à la même date étaient respectivement de 45 400 120 euros et de 11 953 925 euros.

#### ***Blason d'Or de la coopérative Terres du Sud***

110. Blason d'Or est une SAS, créée en 1956 et située à Bergerac (Dordogne). Depuis 2000, elle appartient au groupe Terres du Sud qui est né de la fusion de cinq coopératives agricoles du Lot et Garonne et de la Gironde en 1992.

111. Terres du Sud s'organise autour de quatre pôles d'activité dont le pôle « industrie agroalimentaire » auquel appartient la société Blason d'Or qui est spécialisée dans l'abattage et la transformation de volailles. Cette dernière a orienté son activité vers le marché de niche de la volaille haut de gamme et commercialise des volailles bénéficiant pour la plupart d'une Indication Géographique Protégée (IGP Périgord), d'une certification ou d'un label Bio.

112. Les comptes de Blason d'Or sont consolidés au sein de la coopérative Terres du Sud. Au 30 juin 2013, le chiffre d'affaires de la coopérative s'élevait à hauteur de 660 306 600 euros. Celui de Blason d'Or était pour sa part de 41 082 322 euros.

#### ***Beldis SA et Financière de Penalan SAS***

113. Beldis était une SA située à La Gare de Quintin (Côtes-d'Armor). À l'époque des faits, elle était contrôlée à hauteur de 99 % par une holding dénommée Financière de Penalan SAS faisant partie du groupe Coopérative Agricole Union Kergonan Languidic (UKL).

114. Beldis fait l'objet d'une procédure de liquidation judiciaire depuis le 18 juin 2014.

### **b) Les autres opérateurs**

115. À l'époque des pratiques, le secteur comptait également des acteurs dont le volume d'activité et le chiffre d'affaires étaient moins importants :

- la SAS Les Volailles Rémi Ramon (ci-après « Ramon ») située à Javron-les-Chapelles (Mayenne), dont les comptes sont consolidés au sein de BDR Finances SARL (chiffre d'affaires consolidé en 2013 de 68 337 000 euros) ;
- la SA Lionor située à Steenbecque (Nord) dont le chiffre d'affaires au 31 août 2013 s'est élevé à 39 310 382 euros ;
- la SNC Les Volailles du Périgord, située à Terrasson Lavilledieu (Dordogne), placée en liquidation judiciaire depuis le 13 janvier 2012 ;
- la SA Ernest Soulard, située à L'Oie (Vendée), dont le chiffre d'affaires s'élevait à 107 975 816 euros au 31 août 2013 ;
- la SAS Volailles Léon Dupont, située à Notre-Dame-de-Riez (Vendée) dont le chiffre d'affaires s'élevait à 21 274 678 euros au 31 août 2012 ;
- la SAS Béranger, située à Montoisson (Drôme), qui a fait l'objet d'une procédure de règlement judiciaire prononcée le 22 août 2011, puis de liquidation judiciaire le 23 mai 2012 par le tribunal de commerce de Romans ;
- la SAS Société Abattage Volailles Lapin (ci-après « Savel »), située à Lannilis (Finistère), dont le chiffre d'affaires au 31 décembre 2013 s'élevait à 84 483 175 euros ;

- la SAS Béziau, située à La Jaudonniere (Vendée), spécialisée dans la découpe, la transformation et le conditionnement de dindonneaux, dont le chiffre d'affaires s'est élevé à 15 722 963 euros en 2013.

## D. LES PRATIQUES EN CAUSE

116. Les pièces du dossier montrent qu'entre le 25 mai 2000 et le 13 décembre 2007 les principaux industriels du secteur de la viande de volaille et certains de leurs organismes professionnels se sont concertés, lors de réunions physiques ou téléphoniques, sur les prix constatés sur le marché, sur les prix de revient de la filière et également sur des objectifs de prix de vente aux clients : grande distribution (GMS), grossistes et RHD. Ces réunions et contacts, qui se sont déroulés dans leur quasi-totalité à l'initiative de l'organisme professionnel, la FIA, ont connu deux phases différentes, qui n'ont pas eu la même intensité.

### 1. LES MODALITÉS DE LA CONCERTATION

#### a) Les réunions de la FIA

117. Les comportements litigieux avaient lieu lors de réunions statutaires de la FIA (« *réunion de la FIA* », « *réunion du Conseil d'administration* », « *réunion du bureau* », « *commission canard* », « *commission lapin* ») mais également au cours de réunions plus informelles organisées par la FIA et qui prenaient souvent la forme de conférences téléphoniques. Ces échanges dépendaient beaucoup des périodes de crise du secteur, comme l'a indiqué le directeur commercial du groupe Gastronomes dans un procès-verbal d'audition : « [ces réunions] *sont organisées par la FIA et suivent le plus souvent les périodes de crise de la volaille. Elles ont débuté en 2000 avec la crise de la dioxine par exemple, ont eu lieu lors de problématiques climatiques, lors de la crise aviaire, ou suite à la flambée des matières premières (pour les réunions de 2007). La périodicité est variable en fonction de l'actualité au plus fort de la crise, elles peuvent avoir lieu une à deux fois par semaine* » (cote 4660).
118. Les réunions n'avaient pas d'ordre du jour régulier, certaines portaient sur la volaille en général, principalement le poulet et la dinde, d'autres sur une catégorie de volaille en particulier, comme le canard ou le lapin mais elles pouvaient aussi porter sur un canal de distribution donné. Ainsi, les pièces du dossier montrent la tenue de réunions intitulées « *grossistes poulet* » (ex : cotes 11735 à 11 738, 11 789 à 11 790), « *dinde* » ou « *grossiste dinde* » (ex : cotes 11800, 11 801), « *lapin* » (ex : cote 12272), « *grossiste canard* » (ex : cotes 12481 à 12 482), « *grossistes* » (ex : cotes 12260 à 12 262), « *RHD* » « *frais* » ou « *surgelés* » (ex : cote 874) ou « *volailles surgelées* » (cote 873).
119. Les réunions ont rassemblé des représentants de la FIA ainsi qu'une large part des industriels membres de ce syndicat et certains de leurs organismes professionnels sectoriels. Mais des industriels du secteur n'appartenant pas à la FIA ont également participé aux échanges.
120. Ainsi, la FIA a joué un rôle central dans la concertation puisqu'elle organisait les réunions et les discussions entre les concurrents et diffusait des comptes rendus qui récapitulaient les éléments de prix sur lesquels les volaillers avaient échangé, en relayant ainsi les résultats de la concertation auprès des adhérents non représentés lors des réunions.
121. Les six principaux industriels du secteur à l'époque des faits, à savoir LDC Sablé, Gastronomes Distribution, Arrivé, Socavi, Ronsard, Secoué et Doux Frais, étaient le plus

souvent présents. Ces sociétés étaient toutes adhérentes de la FIA ainsi que membres du conseil d'administration et du bureau, à l'exception de Doux frais.

122. D'autres sociétés de taille modeste ont également participé à la concertation, mais de manière plus ponctuelle, plusieurs d'entre elles ayant abandonné les réunions à partir de 2004.
123. Enfin, il apparaît qu'en fonction du thème abordé lors des réunions, certains organismes professionnels pouvaient être associés aux discussions, comme ce fût le cas pour le CIDEF qui a participé à quinze réunions concernant la dinde entre 2001 et 2007.

#### **b) La durée et la fréquence des pratiques**

124. D'après les éléments recueillis, les pratiques impliquant les industriels de la volaille et leurs organismes professionnels ont débuté le 25 mai 2000 avec l'envoi par la FIA à ses 53 adhérents d'une télécopie recommandant des prix de vente conseillés aux consommateurs et se sont achevées le 13 décembre 2007 avec l'intervention des opérations de visite et saisie menées par la DNECCRF, ayant interrompu les réunions ultérieures prévues par l'agenda.
125. Le tableau réalisé ci-dessous récapitule, par année, le nombre de réunions physiques ou téléphoniques organisées par la FIA pour lesquelles des échanges litigieux ont été constatés :

<b>Années</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Nombre de réunions	1	4	12	18	18	4	13	59

126. Les pratiques litigieuses n'ont donc réellement pris une certaine régularité qu'à partir de janvier 2001, avec une première phase qui a duré six années environ, entre 2001 et fin 2006, pendant laquelle les industriels ont eu une soixantaine d'échanges physiques ou téléphoniques, portant sur divers sujets, dont des prix observés sur le marché et des objectifs de prix à atteindre.
127. C'est donc à partir de la fin de l'année 2006 et surtout tout au long de l'année 2007 que les pratiques litigieuses se sont intensifiées en raison de la hausse du prix des céréales. Cette seconde phase, d'une durée de 15 mois, d'octobre 2006 à décembre 2007, date des actes d'enquête, regroupe 67 réunions, dont 59 sur la seule année 2007. Elle correspond à un épisode exceptionnel : celui de la très forte augmentation des cours des céréales qui constituent l'intrant principal de l'élevage des volailles. Au cours de cette phase, les industriels ont principalement échangé sur les moyens de répercuter l'augmentation de leurs coûts dans les prix proposés à la grande distribution.

## **2. L'OBJET DE LA CONCERTATION**

### **a) La période comprise entre 2001 et fin 2006**

128. Les pièces du dossier montrent, qu'au cours de la période 2001-2006, les industriels du secteur de la volaille ont eu des réunions et des contacts. Néanmoins, ces séquences n'avaient aucune régularité : quatre en 2001, pour dix-huit en 2003 et à nouveau quatre en 2005, la fréquence des échanges étant assez fortement corrélée aux difficultés du secteur.

129. Les sujets abordés étaient également variés et ont porté essentiellement sur des objectifs de prix de cession pratiqués à l'égard des grossistes et des PVC appliqués à la grande distribution.

### *Des objectifs de prix de cession aux grossistes*

130. À l'époque des pratiques, les grossistes ne représentaient que 14 % du marché. Néanmoins, les industriels ont régulièrement eu des discussions à leur égard avec un ordre du jour clairement identifié : « *réunion téléphonique grossiste* », « *réunion grossiste FIA* », « *réunion grossistes poulet* », « *grossistes dinde* » et « *grossistes canard* ».
131. Ces contacts ont permis aux industriels d'échanger sur les prix de vente de divers produits, alors en cours, notamment à Rungis, aussi appelés « *prix constatés* » et de fixer des objectifs de prix intitulés « *prix conseillés* ».
132. D'après les éléments du dossier, les objectifs de prix fixés en commun étaient difficiles à atteindre et peu souvent respectés. En effet, il existait des écarts récurrents entre les prix constatés et les prix conseillés, qui pouvaient parfois être très importants. Ces écarts s'expliquent notamment par le fait que les grossistes les plus importants ont facilement recours aux importations, ce qui pèse sur les prix de gros.
133. Ainsi, lors d'une réunion du 30 juillet 2002, les participants constatent que « *les hausses prévues pour le 20 juillet ne sont pas appliquées par certains opérateurs* » et fixent un nouvel objectif : « *Poulet fermier au 19/08 : 2,60 à Rungis et 2,75 en Province* » (cote 11722). Ce souhait est réitéré lors de la réunion du 11 septembre 2002 avec des propositions de prix à 1,45 €/kg sur le poulet standard et à 2,95 €/kg sur le poulet label. Ces nouveaux objectifs sont diffusés aux adhérents de la FIA (cotes 11725 à 11 727).
134. Mais lors de la réunion FIA du 28 novembre 2002, le représentant de Gastronomes fait le constat suivant : « *difficultés malgré les appels à la raison du 30 octobre. Prix [poulet standard] = 1,30 à 1,40. En label à Rungis = 1,80 à 1,90 (...) La volonté était de 2,85 (...)* ». Le représentant de Socavi annonce également des prix beaucoup plus bas que ceux qui avaient été discutés « *prix Rungis : 1,15 -1,20 ; province 1,30-1,40* ».
135. Les prix annoncés sur le poulet standard par les deux industriels qui s'expriment sont assez différents et montrent de gros écarts, entre 1,15 € et 1,40 €, mais restent sensiblement inférieurs à l'objectif de 1,45 €/kg. La réunion se termine, avec un certain réalisme, par la recommandation suivante : « *Tarif : 1,40 avec marge de négo à 1,28 sous vide et 1,20 vrac.* », soit un objectif de baisse du prix conseillé avec un accord pour accorder des rabais en cas de tension du marché.
136. Quant au poulet fermier, l'écart entre les prix conseillés à Rungis, 2,60 €/kg en juillet et même 2,95 €/kg applicable en octobre, et les prix constatés, entre 1,80 €/kg et 1,90 €/kg, est considérable (cotes 11728 à 11 731).
137. De même, en 2003, lors d'une réunion du 29 septembre, les participants constatent que le « *poulet standard 1,80 ne tient plus → 1,75/1,70* ». L'un d'entre eux annonce qu'il pratique déjà un prix plus bas : « *Ramon 1,70* », ces constats conduisant certains industriels à demander une baisse des objectifs de prix « *Socavi = il faut descendre 1,65/1,70* » (cote 11773).
138. La réunion suivante du 27 octobre 2003 confirme la situation de baisse sous la pression des importations : « *Belge 1,30 à Rungis, 1,40/1,45 province. Angleterre 1,40/1,45* ». Ces produits sont considérés comme de moins bonne qualité mais les prix français suivent néanmoins la baisse : « *Gastronomes 1,55/1,50 ; Doux 1,60, à Rungis. Province, prix idem* ». Sur le poulet

fermier les prix baissent à 2,50 à Rungis et Doux annonce un prix de dégagement à « 2,30 sur un mois ». Les volaillers constatent globalement qu'« en France on n'arrive pas à valoriser la différence de qualité » et qu'ils n'arrivent donc pas à se dégager de la pression baissière générale (cotes 11774 à 11 777).

139. Lors d'une réunion du 22 septembre 2004 concernant la dinde, les industriels constatent « *un essoufflement des ventes* » et « *une baisse de 30 % en volume* ». Certains indiquent que les objectifs de prix ne sont pas atteints. Ainsi, LDC Sablé souligne : « *3,60 mais non 3,70* » pour le filet. De même, une autre entreprise explique que pour la cuisse à Rungis, c'est « *1,25 au lieu de 1,40 prévu* » (cotes 11800 à 11 801).
140. Lors d'une réunion téléphonique du 12 mai 2005, c'est la situation inverse qui est évoquée pour la dinde : « *Tendance : demande importante en filet (...) peut-être un feu de paille ? Au plan international, les allemands, les italiens et les belges montent les prix. Face à cette conjoncture, et aux prix pratiqués par rapport aux prix de revient, décision d'augmenter rapidement les prix chez les grossistes (...) Le discours à tenir est plus de revenir à nos prix de revient (estimation interprofessionnelle 3,80 €/kg) qu'appliquer une augmentation de tarif* » (cote 8703).
141. Cette conjoncture plus favorable du fait de la baisse des volumes a conduit à une raréfaction des échanges sur les grossistes au sein de la FIA pour le reste de l'année 2005, qui était il est vrai l'année de la crise aviaire. Il faut attendre la réunion téléphonique du 8 avril 2006 pour avoir de nouveaux échanges sur l'état du marché : « *Arrivé : remontée du marché, baisse des prix ; Ronsard : nette remontée volume et rentabilité ; grossistes nette remontée des prix en label ; LDC : légère reprise mais dépend des promos (...) c'est 30 % à 40 % de moins qu'avant la crise aviaire, évolution prix GMS -5 % à -7 % sur les prix GMS ; Secoué : dinde catastrophique, poulet dépend des promotions, labels -20 % en février, les prix devraient pouvoir remonter* » (cote 1404 et 4105).
142. Enfin, le conseil d'administration de la FIA du 7 juin 2006 a permis de faire un nouveau point sur l'état du marché avant le début de la crise des céréales : « *Analyse de la conjoncture, Évolution des prix : c'est la période de tension de prix avec les clients. Revalorisation des prix chez les grossistes en fonction du manque de marchandise. Cette revalorisation des prix entre 5 % et 6 % tous clients confondus est nécessaire pour que toute la filière et en particulier les abattoirs trouvent rentabilité et confiance notamment pour les futures mises en place* » (cote 11621)

#### ***Les échanges sur les PVC proposés à la grande distribution***

143. Au cours de leurs échanges, les industriels ont souvent évoqué une catégorie de prix spécifique, intitulée « *les prix de vente consommateurs conseillés* » ou « *PVC* », dont la définition varie suivant les opérateurs. Ces prix jouent un rôle particulier dans le secteur car il s'agit de prix publics auxquels les différents maillons de la filière ont accès.

#### ***Des définitions variées pour les PVC***

144. Le directeur commercial de Gastronomes Distribution a indiqué lors d'une audition : « (...) *le sigle PVC ne signifie pas explicitement Prix de vente consommateurs même s'il correspond à un niveau de prix conseillé destiné aux consommateurs (sur les promotions). Ce sont des prix TTC* » (cote 195). Mais il a aussi déclaré, s'agissant des PVC d'une de ses filiales au sujet des « *PVC mini conseillés* » identiques pour les différentes enseignes de la grande distribution, que : « (...) *dans ce document, PVC ici peut vouloir dire prix de vente consommateur, ou prix de vente constaté, ou de vente convenue, ou prix de vente confirmé* » (cote 195).

145. Le président-directeur général de Ronsard a déclaré quant à lui : « (...) *PVC signifie prix de vente consommateur conseillé minimum. (...) Le terme PVMCC (Prix de Vente Minimum Consommateur conseillé) serait plus opportun que PVC. (...) Ce sont des prix minimums et qui concernent donc dans la pratique que les promotions (...)* » (cote 195).
146. Selon le directeur général de la société Arrivé : « *Le terme PVC correspond à des prix de vente consommateurs conseillés il ne s'agit que de prix de vente pour les promotions* ».
147. Le directeur commercial du groupe LDC a précisé le lien entre les prix de vente et les PVC de la manière suivante : « (...) *toute augmentation de tarif remonte automatiquement le prix de vente conseillé aux distributeurs pour leurs opérations promotionnelles (PVC OP), car le distributeur souhaite conserver la même marge : nous lui maintenons le bénéfice de sa négociation. Il est difficile de passer des hausses de tarif sans proposer des augmentations de PVC promotionnels conseillés* » (cote 33666).
148. D'après le rapport d'enquête, qui a fait la synthèse de ces définitions variées, le terme PVC ne s'applique en toute rigueur qu'aux promotions et doit se lire ainsi « *PVC promotionnels conseillés* », soit *prix de vente consommateur promotionnel conseillé, pour définir les prix de vente consommateurs que les industriels conseillent à leurs distributeurs pour les opérations promotionnelles* » (cote 194).

#### *Le rôle des PVC*

149. Cette définition montre que le rôle des PVC ne peut se comprendre qu'au regard du poids des promotions dans le secteur et donc de leur lien étroit avec les mécanismes de coopération commerciale. Il faut noter, à cet égard, que les PVC promotionnels ne préjugent pas du niveau des prix de gros qui font l'objet d'une négociation entre les industriels et les GMS. Une hausse du PVC peut être neutre pour l'industriel si les marges arrière du distributeur augmentent dans la même proportion laissant le prix d'achat inchangé. Dans l'autre sens, la baisse des prix d'achat en gros peut ne pas être répercutée au consommateur si le distributeur la capte en conservant une marge avant supplémentaire.
150. L'intervention des PVC dans la relation complexe entre prix de gros et prix de détail est ainsi décrite par l'ancien président de la FIA : « *Nous souhaiterions que les PVC tiennent compte du marché, pas seulement à la hausse. En effet, lorsque les prix de vente des industriels ont monté, les PVC ont également monté. À l'inverse, quand les prix de vente des industriels ont baissé, les PVC n'ont pas pu être baissés par les industriels car les distributeurs ne le souhaitent pas (.../...) Le rôle des industriels est de limiter la hausse des PVC conseillés. Les prix de vente consommateurs ne peuvent être trop hauts pour ne pas décourager le consommateur, ni trop bas pour pouvoir payer les éleveurs. (.../...) Notre problème est que si le PVC est trop bas, nous devons quand même assurer la marge et la ristourne arrière du distributeur. Le plus gros problème est que les distributeurs veulent conserver leurs marges même en promotion. Notre malheur est que même si on vend à des prix très bas en promotion, les distributeurs ne baissent pas leurs prix de vente consommateur. L'effort en volaille sur les prix n'est donné que par les industriels. Les prix de vente conseillés minimums aux consommateurs ont donc pour objectif de répondre aux demandes du maintien des marges des distributeurs* » (cote 2082).
151. De fait, les PVC sont un outil de pilotage commercial pour les GMS, comme l'indique un représentant d'Auchan : « *Les prix de vente conseillés par les industriels sont des indicateurs pertinents du marché* » (cote 262) et il précise que l'absence de PVC fait perdre de la visibilité au commerce de détail : « *Nos magasins n'aiment pas avoir de tableaux de réservation sans indication de vente conseillée* » (cote 265).

152. Toutefois, les PVC internes utilisés par les GMS pour guider leurs magasins ne sont pas nécessairement identiques aux PVC diffusés par les industriels, ni aux PVC conseillés par la FIA, ces deux dernières catégories étant souvent très proches du fait des discussions au sein de la profession. En pratique, les GMS gardent le contrôle de leurs prix de détail comme le constate le rapport d'enquête : « *Quoi qu'il en soit, les distributeurs sont maîtres de leurs PVC et les industriels étiquettent quasi systématiquement les produits en poids variables selon un système EDI (Échanges de données Informatiques) aux PVC choisis par les distributeurs, que ce soit en promotion ou en fond de rayon.* » (cote 309).
153. Le système du préétiquetage des produits par les industriels eux-mêmes leur permet de connaître les prix de détail pratiqués par chaque enseigne et de savoir si leurs PVC sont suivis ou non et dans quelle proportion. Mais les GMS sont unanimes pour dire qu'elles ne subissent aucune pression des industriels à ce titre.
154. Même s'ils sont potentiellement différents des PVC conseillés par les industriels, les prix de détail en promotion en sont souvent très proches. Or, ces prix promotionnels apparaissent dans les prospectus publicitaires qui annoncent ces opérations aux consommateurs. Il s'agit donc de prix publics, faciles à surveiller par les distributeurs concurrents. Comme le relève le rapport d'enquête, cette transparence du marché conduit les GMS à demander à chaque industriel des PVC identiques pour toutes les enseignes afin de s'assurer d'être bien positionnées en prix par rapport à leurs concurrents.
155. Ainsi, un responsable commercial de Système U indique en août 2007 à LDC « *Nous serons très vigilants quant aux évolutions des PVC des enseignes concurrentes à compter du mois de septembre. Si cette hausse de tarif nous dépositionne de nos concurrents nous nous autorisons à revoir notre position* » (cote 277).
156. De même, Carrefour proteste dans un courrier du 12 mai 2005 contre l'application par LDC de PVC différents avec d'autres enseignes dans les termes suivants : « *Nous constatons depuis quelques semaines des dérapages sur les PVC mini. Je m'étonne que la société LDC forte de sa position sur le marché, participe à la déstabilisation de la politique de l'interprofession dont elle fait partie !* » Le groupe LDC, interrogé sur le sens de ce message de protestation, a confirmé qu'il illustre la position commune des distributeurs « *à nous demander des PVC promotionnels conseillés identiques sur le même produit pour toutes les enseignes* » (cote 273).
157. Ces déclarations confirment que les GMS, dans leur ensemble, connaissent le système des PVC promotionnels identiques et qu'elles en surveillent l'application pour ne pas être défavorisées par rapport à leurs concurrents. Mais ce système, étroitement lié au fonctionnement des GMS puisqu'il vise un prix de détail, n'est pas applicable aux branches de la distribution (grossistes et RHD) ou aux industries de seconde transformation (traiteurs) du fait de l'importance des produits importés.
158. Cela a été confirmé par le rapport d'enquête. Ainsi, d'après les déclarations d'un grossiste en volailles aux enquêteurs : « *ce prix minimum imposé n'existe (...) que pour la GMS. (...) La grande distribution connaît ce fonctionnement et l'accepte. Les enseignes en profitent pour faire une marge plus importante. Elles maîtrisent par là les prix de leurs concurrents directs, qui ont les mêmes (...)* ».
159. Le caractère public des PVC a aussi des effets sur l'amont de la filière car il permet une certaine surveillance du marché par les éleveurs. Les GMS sont unanimes pour dire que la surveillance des PVC est le fait des éleveurs et non des industriels. Carrefour a ainsi indiqué que : « *Les seules actions en magasins pour contester des PVC en volaille, déterminés selon*

*nos règles de pricing, viennent des éleveurs. Les industriels ne nous mettent pas de pression pour appliquer les PVC conseillés » (cotes 14038, 273).*

160. Cette absence de police des prix PVC de la part des industriels qui les élaborent est confirmée par le rapport d'enquête qui indique « *Une police des prix par les industriels paraît donc difficile commercialement. Elle pourrait même être inutile car les distributeurs sont gagnants en appliquant les PVC promotionnels conseillés. (...)* »
161. L'enquête a également confirmé que ce sont les éleveurs qui étaient les plus attentifs au niveau des PVC : « *Une police des prix peut ponctuellement être le fait des éleveurs, lors de descentes très médiatisées dans les magasins, actions que craignent les grands distributeurs.* » (cote 311). Ainsi, en mars 2007, pendant la crise des céréales, des éleveurs ont apposé sur les volailles vendues dans certains supermarchés des autocollants indiquant « *cette grande surface plume les éleveurs* » ou « *cette marque plume les éleveurs* ».
162. Le sens de ces actions des éleveurs n'est pas nécessairement d'obtenir une hausse des prix comme l'indique une note interne de section Bretagne de la Confédération française de l'aviculture (CFA) : « *Obtenir des GMS une meilleure répartition de la valeur ajoutée entre elles, les abattoirs et les éleveurs. En aucun cas les prix de vente consommateur ne doivent être augmentés* ». Interrogé sur cette note, le président de la CFA a confirmé que les éleveurs demandaient non pas une hausse des PVC mais bien une baisse ou un gel des prix de détail pour « *ne pas pénaliser le produit par rapport aux autres viandes, tout en payant mieux les éleveurs via les abattoirs* » (cote 63).
163. Le rôle des PVC pour cette surveillance du marché, du fait de leur caractère public dans les prospectus des GMS, est également confirmé par un dossier de la CFA intitulé « *Vigilance sur les prix en GMS* » que son président analyse ainsi « *Ce sont des fiches de relevés d'informations de prix (promotions, premiers prix, etc.) sur les volailles qui ont été envoyées aux FDSEA pour mobiliser son réseau afin d'avoir une idée des prix réels payés par le consommateur car nous ne disposons pas d'informations suffisamment fiables (uniquement données INSEE globales). Nous ne disposons notamment pas des données du panel SECODIP, trop coûteux pour nous (1 million d'€)* ». Ces déclarations montrent que les éleveurs, qui sont tenus éloignés du marché de détail, sont néanmoins préoccupés par le risque que les baisses de prix de gros acceptées par les industriels pour soutenir la consommation ne soient pas répercutées au client final.
164. Enfin, l'importance des PVC promotionnels tient aussi au fait qu'ils peuvent agir comme des prix minimums pour le reste des ventes. Selon le rapport d'enquête, si les industriels donnent des orientations à leurs commerciaux pour conseiller des prix en fond de rayon, ils ne publient généralement pas de tableaux comparables aux PVC promotionnels. Mais il relève que les PVC promotionnels ont des conséquences indirectes sur le niveau des prix des produits en fond de rayon puisque ces derniers sont normalement positionnés au-dessus des prix en promotion : « *une certaine surveillance des prix s'exerce toutefois par les industriels via des relevés de prix réguliers au fond de rayon, notamment pour vérifier qu'ils ne sont pas inférieurs aux PVC promotionnels conseillés* » (cote 311).
165. Au regard de l'ensemble de ces éléments, il apparaît que les PVC jouent un rôle ambigu du fait de leur caractère public. Sans être des prix de détail imposés, ils sont un indicateur de la situation du marché, que surveillent tous les acteurs de la filière pour des raisons différentes : vérifier les marges des GMS pour les éleveurs, répondre à une demande des GMS tout en influençant le marché pour les industriels, éviter un mauvais positionnement prix en promotion pour les GMS. Pour autant, l'importance des remises arrière prévues par les accords de coopération commerciale ne permet pas aux PVC de jouer un rôle de coordination

des prix de vente en gros des industriels aux grandes enseignes. Les négociations individuelles restent la règle pour fixer les prix de gros triple net compte tenu du rapport de force commercial plutôt favorable à la grande distribution.

#### *Les échanges sur les PVC*

166. Des PVC cibles à appliquer ont été convenus entre les industriels lors de plusieurs réunions et contacts qui se sont déroulés essentiellement entre 2001 et 2004.
167. Ainsi, de nombreux tableaux comportant des PVC pour les volailles de base (poulet, dinde), les produits festifs (cotes 12 444, 12 445, 12 447 à 12 449), le canard et ses pièces (cotes 12481 à 12 482) et le lapin (cotes 12151, 12 152) ont notamment été adressés par la FIA à ses adhérents.
168. Mais, comme cela été dit, les centrales d'achat de la grande distribution, qui absorbent près de 70 % des volumes, ne se sentent pas liées par ces prix et elles diffusent dans leur réseau leurs propres PVC en autorisant chaque magasin de l'enseigne à ajuster ses prix, même sur les prospectus nationaux, en fonction de la concurrence dans sa zone de chalandise. Ainsi, lors de l'enquête, un responsable d'Auchan a déclaré à propos des PVC transmis par les industriels : « *La profession s'exprime sur le prix car elle connaît plus le marché que nous et nous donne cette information. Les magasins ont la latitude de modifier leurs prix de vente consommateurs en promotion en fonction de la concurrence locale* » (cote 16114).
169. De même, Carrefour a indiqué que : « *Carrefour est totalement indépendant dans la fixation de ses PVC. Nous ne connaissons pas l'existence de PVC mini en matière de volaille. (...)* » (cotes 14038).

#### ***Conclusion sur la période 2001 et fin 2006***

170. L'enquête a révélé que, sur la période comprise entre 2001 et fin 2006, les industriels discutaient des prix, aussi bien les prix constatés sur le marché à l'occasion d'échanges sur la conjoncture, que des objectifs de prix, notamment à Rungis, et que les prix conseillés, notamment ceux qui ont fait l'objet des tableaux de PVC transmis aux GMS. Leurs échanges n'ont pas permis d'instaurer une véritable entente tarifaire pour piloter les prix de gros ou de détail sur les marchés en cause, mais ont sensiblement réduit l'incertitude de chaque opérateur pour mener ses négociations avec les différents canaux de distribution.

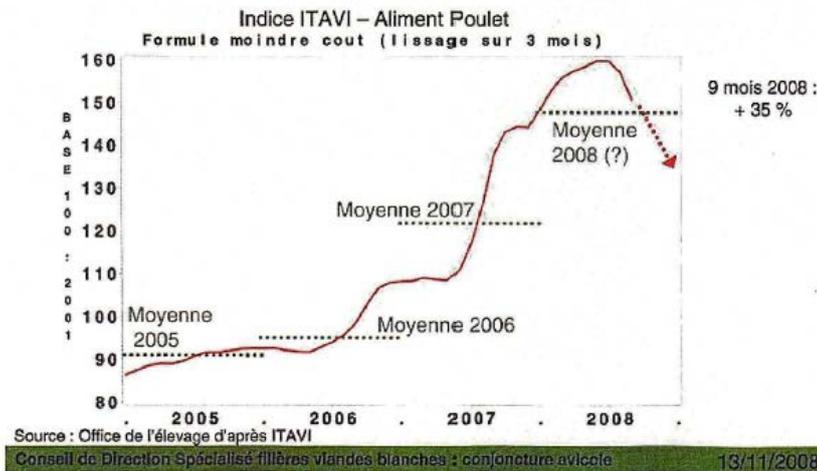
#### **b) La période comprise entre la fin de l'année 2006 et 2007**

171. La période comprise entre octobre 2006 et 2007 a été marquée par une intensification des réunions entre les volaillers en raison d'une augmentation exceptionnelle du cours des céréales, qui a fortement influé sur le coût de revient des volailles produites et conduit les industriels à convenir ensemble d'une stratégie commune afin de répercuter cette hausse dans leurs tarifs, particulièrement ceux pratiqués à l'égard de la grande distribution.
172. Ce doublement des prix de l'alimentation s'est fait en deux temps comme le montre le graphique ci-dessous qui représente l'évolution du coût des matières premières de l'aliment entre 2005 et 2008 :



## COÛT DES MATIÈRES PREMIÈRES DE L'ALIMENT

- Malgré la détente des cours, les coûts alimentaires 2008 devraient s'inscrire en hausse par rapport à 2007



173. Une première hausse, très inhabituelle mais encore maîtrisable, d'environ 20 %, se produit à l'été 2006. Elle est suivie d'une seconde hausse exceptionnelle de 40 % à partir de juin 2007 qui vient aggraver la précédente. Cet épisode, totalement inédit, de volatilité des prix des céréales coïncide avec la dérive des discussions au sein de la FIA qui se sont focalisées sur la répercussion de ces hausses auprès des GMS.
174. Ainsi, en moins d'un an, les volaillers ont formulé trois demandes collectives de hausses tarifaires auprès des différentes enseignes de la grande distribution, pouvant se résumer en trois phases distinctes :
- la première demande de hausse de 6 % envisagée en octobre 2006 pour une application au début de l'année 2007, soldée par un semi-échec ;
  - la formulation d'une deuxième demande de hausse de 8 % en juin 2007 pour une application en septembre qui marque le début d'une situation d'urgence pour les volaillers ;
  - enfin, le lancement, en septembre 2007, d'une troisième demande de hausse de 12 % visant l'automne 2007, dont les négociations ont été interrompues en raison de l'enquête menée par la DNECCRF.

### ***La première demande de hausse de prix de 6 % pour le début de l'année 2007***

*Les réunions entre le 10 et le 25 octobre 2006 : l'absence d'accord entre les volaillers*

175. Au cours de réunions entre le 10 et le 25 octobre 2006, les volaillers évoquent ensemble un objectif commun de pouvoir appliquer en janvier ou février 2007 une hausse générale des tarifs de 6 % à toutes les enseignes de la grande distribution, pour toutes les volailles sous ses différentes formes, à l'exclusion du poulet standard et des panés sous étuis. La justification du caractère transversal de la hausse est que l'augmentation du prix des céréales aurait un effet général sur les coûts de production indépendamment de la nature des produits vendus.

176. Les doutes sur le positionnement de Doux vis-à-vis du projet ainsi que les réserves de certains volaillers concernant la hausse des produits élaborés conduisent néanmoins les participants à programmer une autre réunion pour le 31 octobre 2006. Un consensus semble avoir été trouvé sur la mise en place d'une hausse des tarifs en valeur absolue de 0,20 euro/kg, et non plus en pourcentage (cotes 975, 976).

*Les réunions de fin octobre et novembre 2006 : le consensus trouvé sur une première demande de hausse des tarifs en raison de l'augmentation du prix des céréales*

177. Lors d'une réunion du 31 octobre 2006, les parties trouvent finalement un accord sur les points suivants : « une hausse généralisée de +0,20 euro/k sur l'ensemble des produits à l'exception des panés étuis et du poulet PAC standard qui n'augmente que de 0,10 euro/k. (...) passage de la hausse au 1<sup>er</sup> février 2007 avec envoi des tarifs le 13/11/06. (...) Toutes les marques sont concernées (...) » (cotes 9527, 9528).

178. Le compte rendu de la réunion mentionne que « malgré les sujets de blocage, [la réunion] s'est déroulée, avec la volonté partagée d'avancer sur les points d'accord et nous avons validé l'envoi de tarifs à des valeurs et dates communes » (cotes 9527, 9528).

179. Au cours d'une réunion suivante, de novembre 2006, les parties indiquent que la politique tarifaire est justifiée par l'augmentation du prix des céréales. Ce motif peut donc figurer dans le courrier d'envoi des tarifs, adressé aux enseignes de la grande distribution même si le caractère mécanique d'une hausse uniforme fait encore débat, ce qui justifie une certaine prudence : « Courrier d'annonce le 13/11/06 : recommandé pour tous (sauf Ronsard qui ne pratique pas). Argumentaire hausse, ne pas évoquer par écrit des chiffres trop précis ou s'appuyant uniquement sur le prix des céréales » (cotes 4641 à 4644, 11 642 à 11 645).

180. En effet, à partir du second semestre 2006, le coût des matières premières a déjà amorcé une première hausse comme cela a été rappelé au paragraphe 172 ci-dessus.

181. Les pièces du dossier révèlent que la grande distribution s'est montrée très hostile à la première demande de hausse tarifaire formulée par les volaillers en novembre 2006. En effet, ces derniers se sont heurtés à une fin de non-recevoir ou des demandes de compensation immédiates en marges arrières, comme en témoigne le compte rendu de la réunion téléphonique du 29 novembre 2006, qui mentionne : « Carrefour et Leclerc : Acceptation de la hausse mais à condition d'obtenir l'équivalent en remises arrières (...) Casino : Refus total du fait des prix obtenus sur sa MDD. ITM : Pas de négo véritable en cours. Auchan : Avant de parler de hausse, il faut remonter les prix promo. (...) Hausse MDD : Les hausses sont bloquées » (cotes 973, 974).

*La faible hausse finalement appliquée en janvier et février 2007*

182. Après plusieurs semaines de négociation, la grande distribution semble finalement avoir accepté une certaine hausse des tarifs mais cette dernière s'est révélée « très faible et en complet décalage avec [le] besoin [des volaillers] », ainsi qu'indiqué dans le compte rendu de la réunion du 27 février 2007.

183. À cet égard, le tableau de synthèse joint à ce compte rendu fait mention de hausses comprises entre 0 et 4 %, la plupart des enseignes ayant refusé toute augmentation des prix.

184. Au cours de la réunion en cause, les volaillers expriment à nouveau leur besoin de hausse après cet échec, aucune détente des cours n'étant observée : « DOUX +3 %, SOCAVI +4 %, LDC +5 %, ARRIVE +5 %, GASTRONOME +5 % » (cotes 944 à 954), mais la grande distribution repousse les négociations au mois d'avril 2007.

***La formulation d'une deuxième demande de hausse de prix de 8 % pour l'été 2007 qui marque le début d'une situation d'urgence pour les volaillers***

*L'évocation d'un « passage en force »*

185. Au second trimestre 2007, en raison de l'augmentation continue et soutenue du prix des matières premières et de la résistance toujours aussi vive des enseignes de la grande distribution à accepter les hausses tarifaires demandées, les volaillers envisagent de « *passer en force* » (cotes 927, 928, 8358, 8359).
186. Les réunions se multiplient au point, sur cette période, de se tenir quasiment tous les deux jours. Lors de leurs échanges, les volaillers commencent à souligner que *les hausses tarifaires sont « indispensables au vu ↗ des coûts »* (cotes 12688, 12 690 à 12 693) et qu'il en va de la « *crédibilité* » des industriels (cotes 12688, 12 690 à 12 693).
187. L'intensité de la crise conduit donc à un durcissement des positions des industriels qui envisagent désormais des actions collectives plus structurées.

*Juin 2007 : une deuxième demande de hausse tarifaire décidée*

188. Une nouvelle flambée du cours des matières premières au début du mois de juin 2007 conduit les volaillers à envisager l'application d'une deuxième hausse tarifaire. Mais l'expérience de la demande de hausse précédente a montré les limites d'une négociation enfermée dans le cadre traditionnel que les industriels essayaient de présenter comme une demande séparée de chacun d'entre eux.
189. Une double décision est ainsi prise lors de la réunion du 28 juin 2007, d'une part de demander l'application d'une hausse tarifaire de 8 % à partir du 20 août 2007, et d'autre part de la faire apparaître en pied de facture.
190. Les modalités retenues pour passer les hausses réclamées aux GMS montrent que les industriels ne se préoccupent plus de sauver les apparences d'une négociation classique. En demandant collectivement et simultanément une hausse « *en pied de facture* », comme cela se pratique dans certains secteurs devant faire face à des charges spécifiques (équarrissage, élimination des déchets électroniques...), ils marquent au contraire le caractère coordonné de leur demande (cotes 12713 à 12 716).
191. Pour justifier cet abandon du processus habituel de négociation de prix avec la grande distribution, la FIA, dans un courrier du 2 juillet 2007 adressé à ses adhérents, n'hésite plus à qualifier la situation d'« *exceptionnelle (...) pouvant s'assimiler à un cas de force majeure* » (cotes 12635, 12 636).
192. Cette mobilisation collective se traduit, le 5 juillet 2007, par un communiqué de presse de la FIA, intitulé « *Les prix de la volaille dans la spirale de la hausse des céréales* » et dont l'objet est d'alerter l'opinion publique sur la situation de crise de la filière « *On dit familièrement que les viandes de volaille ce sont des céréales sur pattes. Toute hausse des céréales a une conséquence immédiate sur le coût de production des poulets, dindes, canards, pintades, coquelets, poules, chapons, poulardes, oies, cailles. Or depuis le mois de juin 2006, les prix des matières premières utilisées pour nourrir les volailles n'ont cessé d'augmenter. Après la dernière flambée de juin 2007, cette augmentation atteint + 70 %* ».
193. Enfin, la réunion du 9 juillet 2007 permet d'arriver à la proposition suivante : « *Nous devons trouver une appellation pour la hausse pied de facture, la proposition retenue est : CONTRIBUTION MATIERE PREMIERE* » (cote 1011).

194. L'absence de marge de manœuvre est même soulignée à l'occasion d'une réunion du 19 juillet 2007 : « *face à une situation exceptionnelle décision exceptionnelle ne laissant pas la possibilité d'ergoter : solution : 8 % en PDF* » (cotes 12739 à 12 742). Durant cette période, un suivi très détaillé de l'état des négociations de chaque industriel avec la grande distribution est en outre opéré (cotes 920 à 922, 8339 à 8341).
195. La répercussion sur les tarifs du coût des matières premières devient à ce stade un problème collectif de la profession toute entière et sa solidarité dans les négociations est vue comme une condition de leur réussite ainsi que l'a mentionné Gastronomes lors d'une réunion du 19 juillet 2007 : « *Dans le contexte actuel d'augmentation générale des produits alimentaires, ce sont les filières qui se comporteront le plus unanimement qui seront considérées les plus sérieuses* » (cotes 920 à 922, 8339 à 8341).
196. Le lien entre la demande de hausse tarifaire et l'évolution du cours des céréales ainsi que l'absolue nécessité de répercuter cette évolution dans les prix pratiqués sont donc désormais clairement et collectivement revendiqués par les industriels auprès de la grande distribution. Le taux commun de hausse de 8 %, la méthode commune de recours au pied de facture et l'intitulé commun « *contribution matière première* » ne peut laisser de doute sérieux aux GMS sur le caractère concerté de cette demande.

#### *Les négociations avec la grande distribution*

197. Lors de réunions successives (une douzaine entre juin et août 2007), la profession toute entière est ainsi fermement encouragée, par la FIA, à se mobiliser pour faire passer la hausse selon la modalité dite de « *hausse en pied de facture* ».
198. Si la grande distribution, informée de l'augmentation du prix des céréales, ne paraît plus hostile au principe même d'une hausse tarifaire à cette période, elle l'est en revanche à l'égard de la modalité du pied de facture.
199. Ainsi, lors d'une réunion de juillet 2007, il est constaté les réactions suivantes : « *Carrefour : Refus catégorique (...). ITM : Pas défavorable à la hausse sur le principe mais pas en pied de facture (...). Auchan : Pas d'accord avec le pied de facture (...). Leader Price : OK sur la hausse mais dans le tarif (...)* ».
200. Entre juillet et août 2007, lors de réunions très régulières, les volaillers échangent de manière détaillée sur l'état d'avancement de leurs négociations avec la grande distribution.
201. Leur volonté commune et réaffirmée de faire passer la hausse de 8 % figure dans plusieurs comptes rendus de réunions. La pression exercée sur la grande distribution est très forte ainsi qu'en témoignent les mesures de rétorsion communes envisagées à l'égard de certaines enseignes récalcitrantes, telles que Carrefour et Casino (refus de livrer par exemple).
202. À la fin du mois de juillet 2007, alors que certaines enseignes ont commencé à accepter la hausse tarifaire, les volaillers n'hésitent pas à s'encourager mutuellement pour continuer les négociations : « *On continue à mettre la pression, le fait, que SYSTEME U et GALEC (partiellement) aient lâché, est un signe encourageant sur lequel nous devons nous appuyer, pour faire céder l'ensemble de la Grande Distribution* » (cotes 998, 999).
203. Le 13 août 2007, les industriels constatent trois réactions de leurs clients :
- « *Les clients qui acceptent la hausse en l'état* » : Système U ; Galec ; Provera/ Cora » ;
  - « *Les clients qui négocient la hausse* » : Scamark, Auchan ; Intermarché ; Casino Aldi), avec des acceptations partielles du taux de hausse ;

- « *Les clients qui bloquent* », surtout Carrefour, mais aussi Erteco et LIDL.

204. La volonté de ne pas céder à Carrefour et le souhait de voir adoptée une position commune de la profession à cet égard sont clairement exprimés par Arrivé : « *on ne peut pas céder chez Carrefour, sinon c'est toute la hausse qui risque d'en pâtir, il faut donc prendre une position forte qui nous crédibilise comme par exemple décider de ne pas livrer. Conclusion : on continue à mettre la pression. Il nous reste (pour cette hausse) une dernière ligne droite pour aboutir. Bon courage a tous !* » (cotes 844 à 848, 8350 à 8354).
205. Fin août 2007, les volaillers constatent que la plupart des enseignes ont fini par accepter la hausse tarifaire demandée, même partiellement à un taux inférieur à 8 %.
206. Mais pour faire aboutir les négociations, la modalité d'une hausse en pied de facture a finalement dû être abandonnée au profit d'une intégration directe de la hausse dans les tarifs à compter du 3 septembre 2007 (cotes 955, 956, 1003 et 1004).

***La troisième demande de hausse de prix de 12 %, en septembre 2007, dont les négociations ont été interrompues en raison de l'enquête de la DNECCRF.***

207. Alors même que les volaillers viennent à peine d'obtenir une hausse tarifaire de la part des GMS, hausse d'ailleurs inférieure à leur besoins, ils constatent que la flambée du cours des céréales s'aggrave et que les gains obtenus au début de l'été sont déjà évanouis. Ils conviennent alors, dès le 29 août 2007, d'engager les négociations pour appliquer une troisième hausse générale des tarifs égale à 12 % au 3 novembre 2007. Ce montant apparemment très important est justifié par la nouvelle augmentation du coût des matières premières et aussi par l'espoir de rattraper les hausses non obtenues. Comme la précédente, cette demande a fait l'objet de pressions importantes auprès de la grande distribution (cotes 12888 à 12 890).
208. Ainsi, au cours des mois de septembre, octobre et novembre, de fréquentes réunions entre les industriels se sont déroulées au cours desquelles il est rappelé la nécessité pour la profession de tirer les conséquences sur les tarifs pratiqués des hausses du coût de l'aliment et de passer en force en appliquant si nécessaire des mesures de rétorsion à la grande distribution.
209. Ainsi, lors d'une réunion du 21 septembre 2007, les industriels conviennent qu' : « *il faut poursuivre la pression, rattrapage cette semaine des « molleses » précédentes et un peu de retard. Nécessité d'être « pushing » et de faire le boulot d'appel, de pression car acheteurs mûrs et opération semble possible. Tout le monde s'accorde sur il faut y aller tous, partout.* » (cotes 12655, 12 656).
210. Peu de temps avant que les visites et saisies du 13 décembre 2007 n'interrompent les pratiques, les négociations entre les volaillers et certaines enseignes de la grande distribution semblaient avoir abouti pour une hausse de 12 % au 3 décembre 2007.
211. Ainsi, le compte rendu du 30 octobre 2007 comporte des mentions indiquant qu'une ouverture, notamment sur la dinde, existait chez Auchan, Galec, Intermarché, Provera et Système U (cotes 12871 à 12 879).

***Les hausses tarifaires acceptées par la grande distribution***

212. Malgré cette action collective des industriels et cette pression exercée sur les enseignes de la grande distribution, les hausses effectivement acceptées ont été globalement inférieures aux demandes et assez différentes, aussi bien en ce qui concerne les hausses négociées par une enseigne donnée avec les différents industriels qu'en ce qui concerne les hausses négociées par un industriel donné avec les différentes enseignes. En d'autres termes, la négociation de

gré à gré a continué de fonctionner et chaque industriel a obtenu des hausses différentes de ses concurrents et des hausses différentes par enseigne.

213. À titre d'exemple, des courriers adressés par Carrefour aux volaillers indiquent que l'enseigne a accepté différents niveaux de hausse tarifaire selon ses interlocuteurs. Ainsi, le 3 août 2007, Carrefour a indiqué à Arrivé son accord pour une revalorisation de 2 % au 1<sup>er</sup> août 2007 (cotes 14349, 14 340) alors que Gastronomome avait obtenu une hausse de 2 % au 1<sup>er</sup> juillet 2007 (cote 14376) et que Doux Frais avait obtenu une hausse de 2,93 % applicable au 23 juillet 2007 (cotes 14335, 14 336).
214. Parfois des hausses différenciées ont été négociées pour un même industriel. Par exemple, Carrefour a indiqué à LDC : « nous avons accepté après validation préalable, que les prix de vos produits soient revalorisés de 2,94 % pour la marque nationale, de 3,23 % pour la volaille premier prix et de 5,13 % pour la gamme n° 1 au 2 juillet 2007 » (cotes 14362, 14 363).

#### *Les hausses obtenues par Arrivé*

215. Le tableau suivant (cote 1652), résume les pourcentages de hausses des tarifs d'Arrivé acceptés par les différentes centrales d'achat de la grande distribution : Auchan, Carrefour, EMC, Galec, ITM, Provera et Système U.



Direction Commerciale / le 15-12-2008

#### **Evolution pondérée des tarifs mensuels sur 2007**

	AUCHAN	CARREFOUR	EMC	GALEC	ITM	PROVERA	SYSTEME U	TOTAL
%fev/janv	0.0%	5.5%	0.0%	5.2%	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%
%mars/fev	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.6%	0.0%	0.0%
%avr/mars	0.0%	0.0%	2.8%	0.5%	0.0%	0.0%	7.2%	1.2%
%mai/avr	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
%juin/mai	1.8%	0.0%	0.0%	0.0%	3.6%	0.0%	0.0%	0.2%
%juil/juin	0.0%	0.0%	0.0%	3.4%	0.0%	1.5%	0.0%	1.2%
%août/juil	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.5%	0.8%
%sept/août	8.0%	0.0%	9.5%	7.3%	0.0%	8.0%	8.0%	5.3%
%oct/sept	0.0%	5.3%	0.0%	0.0%	8.0%	0.0%	0.0%	1.8%
%nov/oct	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
%dec/nov	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.8%	0.0%	0.0%	0.2%
%dec/janv	9.9%	13.7%	12.6%	17.3%	17.2%	10.3%	17.6%	15.1%

216. Ces hausses successives représentent un total pondéré d'augmentation de 15,1 % sur 2007 selon Arrivé mais avec des écarts entre les GMS les plus généreuses (Système U, Intermarché, Leclerc) avec des taux voisins de 17 %, et d'autres plus dures comme Auchan, Carrefour et Casino, avec des taux voisins de 12 %.

#### *Les hausses obtenues par Gastronomome*

217. Les documents suivants, fournis par Gastronomome, indiquent les différentes hausses qui ont été obtenues pour trois grandes enseignes, Leclerc, Casino et Carrefour, avec leur calendrier d'application (cotes 4823 à 4826) :

## HAUSSES DE TARIFS LECLERC

	01 01 07	03 02 07	24 02 07	02 07 07	03 12 07	01 03 08
Accord n°56 (Panés + Canard)	-22,15%					
Accord n°57 (Chaillotine + Fermier + Certifié)	4,77%					
Accord n°57 (DF sauf canard et lapin, Chaillotine, Fermiers, certifiés)		2,47%		4,35%	10,26%	10,26%
Accord n°56 (Rotissoire, Trad, Canard, Neutre, Halal, Vert Galant)			-9,45%	4,91%	11,11%	11,11%
Accord n°59 (DF sauf canard et lapin, Chaillotine, Fermiers, certifiés)						-0,01%
Accord n°58 (Rotissoire, Trad, Canard, Neutre, Halal, Vert Galant)						-5,50%

## HAUSSES DE TARIFS CASINO

	2/5/07	3/09/07 et 1/10/07 (certifié MDD)	2/1/08
Dinde DF	4,07%	8,00%	7,00%
Dinde MDD	5,99%	8,21%	7,34%
Poulet DF	4,74%	7,50%	4,00%
Poulet MDD	3,93%	7,45%	5,67%
Canard DF	4,87%	8,00%	8,00%
PE Cuts DF	6,98%	7,50%	2,55%
PE Crus DF	5,51%	7,50%	4,00%
Panés MDD	0,00%	7,50%	4,00%
Fermier entier DF	6,82%	7,25%	5,00%
Fermier MDD	2,91%	6,75%	5,67%
Certifié MDD	0,00%	3,50%	7,5% (9% dd + 6% plt)
Bio DF	5,59%	8,00%	10,00%
Neutre	8,69%	7,50%	5,09%
Farci DF	7,08%	6,00%	4,00%
Farci MDD	0,00%	6,00%	4,00%
Rôtissoire	5,27%	7,00%	6,00%

## HAUSSE DE TARIF CARREFOUR

COMPLIQUE A EXPLIQUER POUR CETTE DATE

	juil-06	janv-07	févr-07	juil-07	20 août puis 1er oct	déc-07	janv-08
Date de demande	le 6 mai 06		le 17 nov 06	le 22 mai 07	le 11 07 et le 30 07	le 16 nov 07	le 9 nov 07
date d application	1er juillet 06		le 5 fev 07	1er juillet 2007	le 20 août	1er dec 07	1er janvier 2008 mais reporté au 28 janv pour MN et 4 fév NN
Hausse en % ou €	Hausse de 20 centimes /kg	pas de hausse juste les remises qui ne s appliquent plus sur le brut et le nn plus de conditions (à la demande de Crf)	pas de changement de tarif	0 20 € /kg 0 10 €/kg 0 17€/kg 0 34€/kg en fonction des produits VOIR ONGLET	Hausse demandée 8 % tarif appliqué au 20 août puis REPORTE au 1er oct (sauf mq numéro 1 au 3 sept) Taux différents par famille voir onglet  Marque numéro 1 APPLICATION au 3 sept 9%	le canard uniquement	purge des 21 32% Puis moyenne pond annoncée diff de la réalité
PONDERATION ANNONCEE OU CALCULEE				moyenne pondérée 6 19%	total 5 62% et fdr 5 65%	Canard = 10% annoncé	Annoncé à Crf le 9 11 Accord 24 = 6 5 % (avec le canard de dec 5 85%) Accord 43 = 10% Accord 26 12%  puis en janvier 6 20 sur le brut et 0 sur le nn

218. Ces tableaux montrent la complexité des hausses négociées, différentes suivant les produits et avec des compensations obtenus par la baisse de certains articles. Les calendriers de hausse sont également différents suivant les enseignes.

### *Les hausses obtenues par LDC*

219. Les tableaux fournis par LDC, qui présentent les changements effectifs de tarifs en 2007 par groupe de distribution, conduisent aux mêmes conclusions (cotes 7455 à 7457) :

ENSEIGNES	DATES MODIF TARIF	GAMMES	MOYENNE PONDEREE PAR HAUSSE	OBSERVATIONS
GALEC	02/07/2007	MARQUE NALE	+ 4,83%	
		NET NET	+4,16 %	
	03/09/2007	MARQUE NALE	+8 %	Sur l'ensemble de la gamme
		NET NET	+8 %	Sur l'ensemble de la gamme
	09/07/2007	MDD	+ 5,5%	MDD : Gamme fermière
	03/09/2007	MDD	+8 %	Gamme Fermière
EUROCHAN	22/05/2007	MARQUE NALE	+2,06 %	Soit 4,25 % sur l'ensemble de la mercuriale
		GALMIER	+8,35%	
		NET NET (hors Galmier)	+4,24%	
	06/09/2007		+8 %	Sur l'ensemble des gammes
	03/12/2007		+1,66 %	Soit 12 % d'augmentation sur l'ensemble de la gamme Dinde
INTERMARCHE	01/09/2007		+9,5 %	Ensemble de la gamme
	01/12/2007		+7,1 %	Ensemble de la gamme

ENSEIGNES	DATES MODIF TARIF	GAMMES	MOYENNE PONDEREE PAR HAUSSE	OBSERVATIONS
CARREFOUR	02/07/2007	MARQUE NALE	3,91%	Ensemble de la gamme
		ONE	4,56%	
	01/10/2007	MARQUE NALE	6,29%	Ensemble de la gamme
	03/12/2007	MARQUE NALE	0,79%	Gamme Canard
	02/07/2007	MDD	+3,42%	
	17/09/2007	MDD	+7,34%	Gamme Fermière
		MDD	+10,86 %	Gamme Végétale
	31/12/2007	MDD	+9,19 %	Gamme Fermière
	MDD	+9,92 %	Gamme Végétale	
SYSTEME U	02/07/2007	MARQUE NALE	+ 7,75%	
	03/09/2007	MARQUE NALE	+ 7,94 %	
CASINO	01/05/2007	MARQUE NALE	4,90%	Ensemble de la gamme
		ARDECHE	3,52%	
		1er PRIX	3,88%	
	03/09/2007	MARQUE NALE	7,30%	Ensemble de la gamme
		ARDECHE	7,00%	
		1er PRIX	8,12%	
MONOPRIX	01/05/2007	MARQUE NALE	7,85%	Ensemble de la gamme
	15/09/2007	MARQUE NALE	7,52%	Ensemble de la gamme

ENSEIGNES	DATES MODIF TARIF	GAMMES	MOYENNE PONDEREE PAR HAUSSE	OBSERVATIONS
PROVERA	01/06/2007	MARQUE NALE	1,52%	Ensemble de la gamme
	03/09/2007	MARQUE NALE	7,93%	Ensemble de la gamme
	03/12/2007	MARQUE NALE	9,49%	Ensemble de la gamme
	09/07/2007	1er PRIX	3,70%	Dinde uniquement
	07/09/2007	1er PRIX	8,00%	Dinde uniquement
	05/11/2007	1er PRIX	12,00%	Dinde uniquement

### *Conclusion sur la période fin 2006-2007*

220. La période comprise entre fin 2006 et 2007 est atypique par le nombre très élevé de réunions sur une courte durée. Elle est également différente de la précédente (2001-2006) par la nature des échanges qui a porté sur la volonté des industriels de répercuter la hausse du prix des céréales sur les prix de gros. Les modalités prises par cette concertation et le rôle directeur joué par la FIA en matière de communication rendaient probablement assez clair pour les distributeurs qu'elle était une demande concertée des industriels.
221. Cette action concertée, qui a permis d'imposer collectivement aux GMS l'ouverture de discussions à partir de demandes communes, a aussi eu pour effet de fausser leur déroulement puisque chaque négociation bilatérale a fait l'objet d'un suivi commun. Elle n'a toutefois pas conduit à vider de leur contenu ces discussions commerciales qui ont abouti à des résultats différents suivant les enseignes et les industriels, aussi bien en termes de taux de hausse de prix qu'en termes de calendrier.

### 3. LE GRIEF NOTIFIÉ

222. Le grief suivant a été notifié :

*« Il existe au dossier un faisceau d'indices graves, précis et concordants, pour lequel il est fait grief à la FIA (RCS 400 695 680), le CIDEF (RCS 303 670 228), le CICAR (RCS 483 761 490), le Synalaf (RCS 324 311 513), ensemble LDC SABLÉ SASU Volaille SASU (RCS 433 220 399) et LDC SABLÉ SASU Sablé SASU (RCS 444 502 025), Arrivé SAS (RCS 546 650 367), ensemble LDC SABLÉ SASU Volaille SASU (RCS 433 220 399) et SNV SASU (RCS 404 432 775), SNV SASU (RCS 404 432 775) repreneuse de Volabraye SAS (RCS 778 137 679), ensemble LDC SABLÉ SASU Volaille SASU (RCS 433 220 399) et Procanar SASU (RCS 333 953 842), ensemble LDC SABLÉ SASU Volaille SASU (RCS 433 220 399) et Celvia SASU (RCS 950 608 406), Cailles Robin SAS (RCS 316 673 987), Corico SAS (RCS 388 039 612), ensemble Gastronome SA (RCS 424 979 623) et Gastronome Distribution SA (RCS 309 707 214), Gastronome SA (RCS 424 979 623) repreneuse de Volailles de France Holding SAS (RCS 433 090 081), Multilap SA (RCS 378 429 724), Socalys SASU (RCS 504 001 504) repreneuse de Socavi SA (RCS 401 601 240), Doux SA (RCS 376 080 487), ensemble Doux SA (RCS 376 080 487) et Doux Frais SAS (RCS 340 664 564), Ronsard SAS (RCS 321 616 914), ensemble Agrial Entreprise SA (RCS 353 665 284) et Secoué SAS (RCS 418 841 128), SCV SAS (RCS 418 841 128) repreneuse de Secoué SAS (RCS 418 841 128), Volailles de Keranna SAS (RCS 433 138 302), Les Volailles Rémi Ramon SAS (RCS 737 250 126), Lionor SA (RCS 305 507 303), Duc SA (RCS 722 621 166), Les Volailles du Périgord SNC (RCS 646 580 027), Soulard SA (RCS 378 403 984), Loeul et Pirirot SAS (RCS 319 815 718), Volvico SAS (RCS 332 899 103), Blason d'Or SAS (RCS 318 055 167), Bretagne Lapins SA (RCS 317 253 052), Volailles Léon Dupont SAS (RCS 486 780 117), ensemble Moy Park Holdings SAS (RCS 380 525 477) et Moy Park France SAS (RCS 444 575 120), ensemble Financière de Penalan SAS (RCS 434 859 161) et Beldis SA (RCS 328 907 357), RVE SAS (RCS 383 273 257), ensemble Soficrif SAS (RCS 399 402 023) et Sovipor SAS (RCS 325 381 309), Caillor SAS (RCS 310 472 956), Savel SAS (RCS 636 820 573), Béranger SAS (RCS 329 034 524), Triskalia Développement SASU (RCS 409 334 711) repreneuse de BCP Volailles SAS (RCS 343 543 062), Laguillaumie SAS (RCS 426 520 060), Béziau SAS (RCS 320 401 805) d'avoir pris part, depuis le 25 mai 2000 jusqu'au 13 décembre 2007, à une entente unique, complexe et continue sur le marché national de la volaille considéré dans son entièreté, englobant les différents produits de la volaille, poulet, dinde, pintade, canard, caille, lapin notamment, en viande fraîche ou congelée et en produits élaborés comme les brochettes, par la mise en œuvre, à l'initiative de l'organisation professionnelle du secteur, la FIA, d'un plan d'ensemble de pratiques concertées concourant à la réalisation d'un objectif anticoncurrentiel unique, à savoir diminuer l'incertitude des participants dans le cadre des négociations avec leurs différentes catégories de clients, par des échanges d'informations ou des actes de coopération plus poussés, en ce compris des fixations de prix et de tarifs concertées.*

*Cette infraction unique, complexe et continue a eu, notamment, pour objet et pour effet de tromper les clients des entreprises mises en cause, en particulier de la grande distribution, des grossistes, et de la restauration hors domicile, ainsi que, le cas échéant, leur clientèle de consommateurs en aval, sur la réalité et l'étendue de la concurrence sur le marché, en faussant la concurrence en prix entre les opérateurs mis en cause, ce qui est contraire aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce, notamment alinéas 2 et 4, prohibant les ententes anticoncurrentielles ainsi qu'aux dispositions de l'article 81 paragraphe 1<sup>er</sup>, notamment alinéas a et c, du traité instituant la Communauté Européenne (CE), devenu*

*l'article 101 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) depuis le 1<sup>er</sup> décembre 2009.*

*Le grief est notifié aux associations professionnelles et sociétés précitées en considération de l'étendue de leur responsabilité individuelle à la mise en œuvre de l'infraction unique, complexe et continue et de la période au cours de laquelle elles y ont particulièrement pris part :*

- 1) la FIA (RCS 400 695 680) (RCS 400 695 680) entre le 25 mai 2000 et le 13 décembre 2007 ;*
- 2) le CIDEF (RCS 303 670 228) entre le 19 mars 2001 et le 25 septembre 2007 ;*
- 3) le CICAR (RCS 483 761 490) le 8 septembre 2006 ;*
- 4) le SYNALAF (RCS 324 311 513) entre le 31 octobre 2002 et le 19 décembre 2002 ;*
- 5) ensemble LDC SABLÉ SASU Volaille SASU (RCS 433 220 399) et LDC SABLÉ SASU Sablé SASU (RCS 444 502 025) entre 2005 et le 7 décembre 2007 pour la maison mère et entre le 9 novembre 2001 et le 7 décembre 2007 pour la filiale ;*
- 6) Arrivé SAS (RCS 546 650 367) entre le 21 août 2002 et le 7 décembre 2007 ;*
- 7) ensemble LDC SABLÉ SASU Volaille SASU (RCS 433 220 399) et SNV SASU (RCS 404 432 775) entre le 23 août 2002 et le 7 mai 2007 ;*
- 8) SNV SASU (RCS 404 432 775) repreneuse de Volabraye SAS (RCS 778 137 679) entre le 21 août 2002 et le 27 août 2003 ;*
- 9) ensemble LDC SABLÉ SASU Volaille SASU (RCS 433 220 399) et Procanar SASU (RCS 333 953 842) entre le 9 novembre 2001 et le 7 avril 2004 ;*
- 10) ensemble LDC SABLÉ SASU Volaille SASU (RCS 433 220 399) et Celvia SASU (RCS 950 608 406) entre 2005 et le 7 décembre 2007 pour la maison mère et entre le 21 août 2002 et le 8 octobre 2004 pour la filiale ;*
- 11) Cailles Robin SAS (RCS 316 673 987) le 17 septembre 2007 ;*
- 12) Corico SAS (RCS 388 039 612) entre le 21 août 2002 et le 30 juillet 2007 ;*
- 13) ensemble Gastronome SA (RCS 424 979 623) et Gastronome Distribution SA (RCS 309 707 214) entre le 9 novembre 2001 et le 7 décembre 2007 ;*
- 14) Gastronome SA (RCS 424 979 623) repreneuse de Volailles de France Holding SAS (RCS 433 090 081) entre le 28 novembre 2002 et septembre 2003 ;*
- 15) Multilap SA (RCS 378 429 724) entre le 30 juin 2004 et le 19 octobre 2007 ;*
- 16) Socalys SASU (RCS 504 001 504) repreneuse de Socavi SA (RCS 401 601 240) entre le 21 août 2002 et le 7 décembre 2007 ;*
- 17) Doux SA (RCS 376 080 487) entre le 9 novembre 2001 et le 23 novembre 2007 ;*
- 18) ensemble Doux SA (RCS 376 080 487) et Doux Frais SAS (RCS 340 664 564) entre le 9 novembre 2001 et le 23 novembre 2007 ;*
- 19) Ronsard SAS (RCS 321 616 914) entre le 21 août 2002 et le 7 décembre 2007 ;*
- 20) ensemble Agrial Entreprise SA (RCS 353 665 284) et Secoué SAS (RCS 418 841 128) entre le 21 août 2002 et le 25 septembre 2007 ;*

- 21) SCV SAS (RCS 418 841 128) repreneuse de Secoué SAS (RCS 418 841 128) entre le 21 août 2002 et le 25 septembre 2007 ;
- 22) Volailles de Keranna SAS (RCS 433 138 302) entre le 21 août 2002 et le 14 novembre 2007 ;
- 23) Les Volailles Rémi Ramon SAS (RCS 737 250 126) entre le 21 août 2002 et le 27 juin 2007 ;
- 24) Lionor SA (RCS 305 507 303) entre le 4 avril 2002 et le 25 septembre 2007 ;
- 25) Duc SA (RCS 722 621 166) entre le 4 avril 2003 et le 26 février 2007
- 26) Les Volailles du Périgord SNC (RCS 646 580 027) entre le 10 mars 2003 et le 30 juillet 2007 ;
- 27) Soulard SA (RCS 378 403 984) entre le 9 novembre 2001 et le 25 septembre 2007 ;
- 28) Loeul et Pirirot SAS (RCS 319 815 718) entre le 11 octobre 2004 et le 19 octobre 2007 ;
- 29) Volvico SAS (RCS 332 899 103) entre le 21 août 2002 et le 26 février 2007 ;
- 30) Blason d'Or SAS (RCS 318 055 167) entre le 18 avril 2003 et le 25 septembre 2007 ;
- 31) Bretagne Lapins SA (RCS 317 253 052) entre le 30 juin 2004 et le 14 mai 2007 ;
- 32) Volailles Léon Dupont SAS (RCS 486 780 117) entre le 9 novembre 2001 et le 26 avril 2006 ;
- 33) ensemble Moy Park Holdings SAS (RCS 380 525 477) et Moy Park France SAS (RCS 444 575 120) entre le 7 juin 2006 et le 14 novembre 2007 ;
- 34) ensemble Financière de Penalan SAS (RCS 434 859 161) et Beldis SA (RCS 328 907 357) entre le 21 août 2002 et le 22 septembre 2004 ;
- 35) RVE SAS (RCS 383 273 257) entre le 21 août 2002 et le 26 février 2007 ;
- 36) ensemble Soficrif SAS (RCS 399 402 023) et Sovipor SAS (RCS 325 381 309) entre le 27 août 2003 et le 8 octobre 2004 ;
- 37) Caillor SAS (RCS 310 472 956) entre le 19 juillet 2007 et le 19 octobre 2007 ;
- 38) Savel SAS (RCS 636 820 573) entre le 4 novembre 2002 et le 25 septembre 2007 ;
- 39) Béranger SAS (RCS 329 034 524) entre le 1er mars 2007 et le 19 octobre 2007 ;
- 40) Triskalia Développement SASU (RCS 409 334 711) repreneuse de BCP Volailles SAS (RCS 343 543 062) entre le 23 juin 2004 et le 23 septembre 2004 ;
- 41) Laguillaumie SAS (RCS 426 520 060) entre le 17 mars 2003 et le 18 avril 2003 ;
- 42) Béziau SAS (RCS 320 401 805) entre le 22 septembre 2004 et le 12 mai 2005. »
- « En y ajoutant ensemble Unicopa (RCS 777 571 993) et Socavi SA (RCS 401 601 240) pour la période au cours de laquelle Socavi SA y a particulièrement pris part :
- 43) ensemble Unicopa (RCS 777 571 993) et Socavi SA (RCS 401 601 240) entre le 21 août 2002 et le 7 décembre 2007 ».

## II. Discussion

223. Seront successivement abordés ci-après :

- l’applicabilité des règles de concurrence de l’Union ;
- la procédure ;
- le marché pertinent ;
- le bien-fondé du grief notifié ;
- l’imputabilité des pratiques en cause ;
- les sanctions.

### A. SUR L’APPLICABILITÉ DES RÈGLES DE CONCURRENCE DE L’UNION

224. Le grief d’entente dans le secteur de la volaille a été notifié sur le fondement des articles L. 420-1 du code de commerce et 101 TFUE.
225. Selon la jurisprudence de l’Union et la Communication de la Commission européenne portant lignes directrices relatives à la notion d’affectation du commerce figurant aux articles 101 TFUE et 102 TFUE, trois éléments doivent être réunis pour que des pratiques soient susceptibles d’affecter sensiblement le commerce entre États membres : l’existence de commerce entre États membres portant sur les produits ou les services en cause, l’existence de pratiques susceptibles d’affecter ces échanges et le caractère sensible de cette affectation.
226. Les pratiques reprochées en l’espèce concernent la viande de volaille qui fait l’objet d’échanges transfrontaliers entre la France et le reste de l’Union européenne. Ainsi, à l’époque des faits, les produits de volaille étaient principalement exportés, depuis la France, vers l’Allemagne (15,5 %), la Belgique (12,9 %), l’Espagne (9,6 %) et le Royaume-Uni (9,6 %). Les importations, qui s’élevaient pour leur part à 664,1 millions d’euros en 2009, provenaient en grande partie de l’Allemagne, la Belgique, les Pays-Bas et la Pologne. L’entente reprochée a donc eu pour effet, au moins potentiel, d’entraver l’interpénétration économique voulue par le TFUE.
227. Par ailleurs, les pratiques en cause couvraient tout le territoire français et concernaient tous les canaux de distribution, notamment celui de la grande distribution pour lequel les négociations entre les acheteurs et les industriels de la volaille ont lieu au niveau national. Enfin, le grief implique les principaux industriels du secteur de la volaille, qui représentaient à l’époque des faits la majeure partie de l’offre en France (70 %).
228. Les pratiques visées par la présente affaire sont donc susceptibles d’affecter de manière sensible le commerce entre États membres et doivent, par conséquent, être analysées au regard des règles de concurrence tant internes que de l’Union, ce que les parties ne contestent pas en l’espèce.

## **B. SUR LA PROCÉDURE**

229. Doux soutient que la notification de griefs du 31 octobre 2013 n'a pas été adressée à ses deux administrateurs judiciaires, désignés par le tribunal de commerce de Quimper par un jugement en date du 1<sup>er</sup> juin 2012, ayant « *pour mission d'assister le débiteur [Doux] pour tous les actes relatifs à la gestion* ». Elle fait également valoir que l'envoi à ces derniers de la notification complémentaire le 24 février 2014 n'a pas pu remédier au vice de procédure invoqué, dans la mesure où entre-temps il avait été mis fin à la mission impartie aux deux administrateurs judiciaires.
230. Mais comme le reconnaît Doux dans ses écritures, la notification de griefs du 31 octobre 2013 a été adressée au président de la société, qui conservait son pouvoir d'agir au nom de la société, ainsi qu'à son conseil qui a été constitué par courrier du 22 janvier 2013 en vue de la représenter et d'assurer sa défense dans le cadre de la procédure en cours devant l'Autorité (cote 33409). Le 10 février 2014, Doux a d'ailleurs formulé des observations sur le grief notifié par l'intermédiaire de son conseil.
231. Dans ces conditions, Doux a bien reçu la notification des griefs et a pu faire valoir ses droits de la défense à cet égard. Le moyen soulevé par Doux, tiré d'un vice de procédure, doit donc être écarté.

## **C. SUR LE MARCHÉ PERTINENT**

232. À titre liminaire, il faut rappeler que, lorsque les pratiques en cause sont examinées au titre de la prohibition des ententes, comme c'est le cas en l'espèce, il n'est pas nécessaire de définir le marché avec précision dès lors que le secteur a été suffisamment identifié pour qualifier les pratiques observées et permettre de les imputer aux opérateurs qui les ont mises en œuvre (voir notamment arrêt du Tribunal de l'Union européenne du 12 septembre 2007, *William Prym/Commission*, T-30/05, Rec. p. II-107, point 86 et décision de l'Autorité de la concurrence n° 13-D-12 du 28 mai 2013 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation de commodités chimiques, paragraphes 574 et 575).

### **1. LE MARCHÉ DE PRODUITS**

233. Selon une pratique décisionnelle constante du Conseil de la concurrence, puis de l'Autorité, lorsqu'il est démontré que le consommateur final a systématiquement recours à des distributeurs intermédiaires, il est pertinent de distinguer le marché amont de l'approvisionnement du marché aval de la distribution des produits (voir, notamment, la décision n° 06-D-03 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des appareils de chauffage, sanitaires, plomberie, climatisation).
234. Au cas d'espèce, il convient de relever que les pratiques se sont déroulées sur le marché amont de l'approvisionnement en viande de volaille mettant en présence, d'un côté, les industriels et, de l'autre, les distributeurs constitués des GMS, des grossistes et de la RHD.
235. Les réunions et contacts identifiés ont porté sur tous les produits de la volaille (poulet, dinde, pintade, canard, caille et lapin notamment), en viande fraîche ou congelée et en produits élaborés et ont visé l'ensemble des canaux de distribution. La plupart des acteurs de l'entente

ont d'ailleurs pour principale activité l'abattage, la découpe et la commercialisation de tous les types de volailles sans distinction, fraîches, congelées ou en produits élaborés.

236. En raison de ces éléments, le marché de produits pertinent retenu dans la présente affaire est le marché de gros amont de la viande de volaille considéré dans son entièreté, c'est-à-dire portant sur tous les produits de la volaille, en viande fraîche ou congelée et en produits élaborés et visant l'ensemble des canaux de distribution.

## **2. LA DIMENSION GÉOGRAPHIQUE DU MARCHÉ**

237. Selon la pratique décisionnelle de l'Autorité en matière de concentration (voir notamment la décision n° 09-DCC-67 du 23 novembre 2009 relative à l'acquisition de la société Arrivé par la société LDC Volailles), la concurrence sur les marchés de la viande fraîche de volaille et des produits élaborés à base de viande de volaille s'exerce au niveau national en raison des contraintes en termes de production, de conservation et de livraison.
238. L'augmentation constante depuis 2004 des importations dans les secteurs de la RHD et l'industrie de seconde transformation (plats élaborés), en raison d'une meilleure compétitivité des fournisseurs européens, pousse à considérer que le marché, ou au moins une partie du marché si on distinguait les canaux de distribution, pourrait être appelé, à terme, à revêtir une dimension européenne. Pour le canal de la grande distribution et le commerce de viande au détail, les producteurs nationaux conservent néanmoins une part de marché globale supérieure à 80 % et restent largement dominants pour la fourniture des volailles labellisées ou certifiées.
239. Dans ces conditions, il n'y a pas lieu de remettre en cause la délimitation retenue par la pratique décisionnelle actuelle. Pour les besoins de la présente espèce, sera donc défini un marché pertinent national de la commercialisation de la viande de volaille.

## **D. SUR LE BIEN-FONDÉ DU GRIEF**

240. Au terme du grief notifié, il est reproché aux entreprises mentionnées au paragraphe 222 ci-dessus, d'avoir mis en œuvre, entre le 25 mai 2000 et le 13 décembre 2007, une entente unique, complexe et continue sur le marché national de la volaille, ayant concouru à la réalisation d'un objectif anticoncurrentiel unique, à savoir « *diminuer l'incertitude des participants dans le cadre des négociations avec leurs différentes catégories de clients* ».
241. Au stade du rapport, les services d'instruction ont proposé l'abandon du grief à l'endroit de « *Laguillaumie SAS, le CICAR, Triskalia Développement SASU au titre de BCP Volailles SAS, Socalys SA au titre de Socavi SA, Doux SA* » (page 192).

### **1. SUR LES CONSÉQUENCES DE LA MISE EN ŒUVRE DE LA PROCÉDURE DE NON-CONTESTATION DES GRIEFS**

242. L'organisme ou l'entreprise qui choisit de solliciter le bénéfice de la mise en œuvre du III de l'article L. 464-2 du code de commerce doit renoncer à contester, non seulement la réalité de l'ensemble des pratiques visées par la notification des griefs, mais également la qualification qui en a été donnée au regard des dispositions du droit de l'Union et du code de commerce, ainsi que sa responsabilité dans la mise en œuvre de ces pratiques (voir, en ce sens, arrêt de la cour d'appel de Paris du 29 mars 2012, Lacroix Signalisation e.a., n 2011/01228, p. 23).

243. Une telle renonciation à contester les griefs suffit pour permettre à l'Autorité de considérer que l'ensemble des infractions en cause sont établies à l'égard des parties qui ont fait ce choix procédural.
244. Il demeure en revanche nécessaire d'examiner la participation individuelle de chacune des parties ayant contesté les griefs qui leur ont été notifiés (voir, en ce sens, arrêt de la cour d'appel de Paris du 26 janvier 2010, Adecco France e.a., confirmé sur pourvoi par arrêt de la Cour de cassation du 29 mars 2011, Manpower France e.a.).

## **2. SUR LA PARTICIPATION DES ENTREPRISES À L'ENTENTE**

### **a) Rappel des principes applicables en matière de participation à une infraction unique complexe et continue**

245. Selon une jurisprudence constante, les infractions uniques, complexes et continues résultent nécessairement du concours de plusieurs entreprises, qui sont toutes coauteurs de l'infraction, mais dont la participation peut revêtir des formes différentes, en fonction notamment des caractéristiques du marché, des buts poursuivis et des modalités d'exécution choisies ou envisagées.
246. Par conséquent, la simple circonstance que chaque entreprise participe à l'infraction dans des formes qui lui sont propres ne suffit pas pour exclure sa responsabilité pour l'ensemble de l'infraction, y compris pour les comportements qui sont matériellement mis en œuvre par d'autres entreprises participantes, mais qui partagent le même objet ou le même effet anticoncurrentiel (arrêt de la Cour de justice de l'Union européenne du 8 juillet 1998, Commission/Anic Partecipazioni, C-49/92 P, points 79 et 80 ; arrêt du Tribunal de l'Union du 10 octobre 2014, Soliver/Commission, T-68/09, point 60).
247. Cependant, l'existence d'une infraction unique et continue ne signifie pas nécessairement qu'une entreprise participant à l'une ou l'autre de ses manifestations puisse être tenue pour responsable de cette infraction. Ce n'est que si l'entreprise, lorsqu'elle participe à un accord, a su ou aurait dû savoir que, ce faisant, elle s'intégrait dans une entente globale que sa participation à l'accord concerné peut constituer l'expression de son adhésion à cette entente. Autrement dit, il doit être établi que ladite entreprise entendait contribuer, par son propre comportement, aux objectifs communs poursuivis par l'ensemble des participants et qu'elle avait connaissance des comportements infractionnels envisagés ou mis en œuvre par d'autres entreprises dans la poursuite des mêmes objectifs, ou qu'elle pouvait raisonnablement les prévoir et qu'elle était prête à en accepter le risque (arrêt Commission/Anic Partecipazioni, précité, point 83, 87 et 203, et arrêt de la Cour de justice du 6 décembre 2012, Commission/Verhuizingen Coppens, C-441/11 P, point 42 ; voir également arrêts de la Cour de cassation du 9 octobre 2007, Véolia transport e.a., et de la cour d'appel de Paris du 11 octobre 2012, Entreprise H. Chevalier nord).
248. L'entreprise concernée doit ainsi connaître la portée générale et les caractéristiques essentielles de l'entente globale. Il appartient donc à l'autorité de concurrence de démontrer que l'entreprise avait connaissance ou était raisonnablement supposée avoir connaissance que les contacts visaient à contribuer à la réalisation du plan global de l'entente et de la portée générale et des caractéristiques essentielles de celles-ci (arrêt Soliver/Commission, précité, points 64 et 65).
249. En revanche, lorsque la participation de l'entreprise à l'infraction unique et continue n'est pas établie, il convient de la mettre hors de cause à ce titre. Par ailleurs, il n'est possible de

sanctionner cette entreprise au titre de sa participation à des réunions ou à des contacts bilatéraux ou plurilatéraux de nature anticoncurrentielle que si elle a été en mesure de comprendre qu'il lui était reproché, au cours de la procédure administrative, non seulement une participation à ladite infraction unique et continue, mais également à certains comportements la composant et donc de se défendre sur ce point. Tel n'est pas le cas lorsque ces comportements n'ont pas été qualifiés de manière autonome d'infractions en application des règles de concurrence (voir, en ce sens, arrêt Soliver/Commission, précité, points 110 à 114).

## **b) Appréciation en l'espèce**

### *Les entreprises mises hors de cause*

#### *Les erreurs matérielles*

250. Doux considère qu'elle ne peut être reconnue comme auteur des pratiques qui lui ont été reprochées. Elle fait valoir à cet égard que l'affirmation selon laquelle deux de ses représentants, MM. X... et Y..., ont participé à des réunions téléphoniques de la FIA, respectivement en qualité de directeur général et de directeur commercial, est erronée. Elle invoque également le fait qu'elle ne commercialise pas de produits frais à destination de la grande distribution en France, notamment sous la marque Père Dodu.
251. Ainsi que l'ont relevé les services d'instruction au point 197 du rapport, il ressort du contrat de travail et des bulletins de salaire transmis par Doux que, au moment des faits, M. X... était en réalité directeur général de Doux Frais. De même, comme l'atteste l'extrait Kbis transmis par Doux en date du 9 septembre 2013, M. Y... était alors directeur commercial de Doux Frais et non de Doux.
252. La participation de Doux aux pratiques qui lui sont reprochées n'est donc pas établie. Doux doit en conséquence être mise hors de cause en tant qu'auteure des pratiques.

#### *L'absence de preuves suffisantes de l'adhésion à l'infraction unique complexe et continue*

253. L'examen du dossier conduit à considérer que les éléments retenus à charge contre le CICAR, le SYNALAF et les sociétés Cailles Robin, BCP Volailles, Laguillaumie, Béranger, Béziau, Volailles de France, Volvico et Sovipor sont trop lacunaires et incertains pour établir leur participation à l'infraction unique, complexe et continue visée par le grief. En effet, le SYNALAF ne se voit reprocher qu'un échange de courriers avec la FIA, dont le contenu n'est pas suffisamment probant. Le CICAR n'est, pour sa part, mentionné que dans un courriel interne de la société Gastronomes faisant état d'une réunion sans aucune indication que le CICAR y aurait participé ou aurait joué le moindre rôle dans l'organisation de celle-ci. Quant aux sociétés Cailles Robin, BCP Volailles, Laguillaumie, Béranger Béziau, Volailles de France, Volvico et Sovipor, seule leur est opposée la mention de leur nom dans quelques documents saisis lors de l'enquête, dont il ne résulte pas qu'elles ont participé à l'infraction unique, complexe et continue.
254. Enfin, les sociétés Caillor et Moy Park France n'ont participé qu'à trois ou quatre réunions litigieuses de la FIA à la mi-2007, lors de la crise des céréales. Cette arrivée tardive dans le cercle des réunions est intervenue au moment où les discussions générales entre les industriels sur la répercussion du prix de l'alimentation avait pris un caractère quasi public compte tenu de la communication institutionnelle de la FIA sur les difficultés de la filière. Ces seuls éléments ne suffisent pas à établir leur participation à l'infraction unique, complexe et continue, dont le plan d'ensemble est de « réduire l'incertitude dans le cadre des négociations avec leurs différentes catégories de clients », dans la mesure où elles n'étaient que

marginalement concernées par ces négociations en raison de leur domaine d'activité respectif, à savoir la caille et les œufs de cailles pour Caillor et les produits transformés (cordons bleus, nuggets), vendus notamment à la RHD pour Moy Park France, qui n'a d'ailleurs pas d'activité d'abattage.

#### ***Les entreprises et organismes qui n'ont pas contesté le grief***

255. Les entreprises et organismes visés au paragraphe 6 de la présente décision n'ont pas contesté le grief d'infraction unique, complexe et continue. Leur participation à l'infraction est donc établie. Cela concerne : la FIA, le CIDEF, LDC Sablé, Arrivé, SNV, Procanar, Celvia, Corico, Gastronom Distribution, Ronsard, Secoué, Volailles de Keranna, Volailles Rémi Ramon, Lionor, Duc, Ernest Soulard, Blason d'Or, Volailles Léon Dupont, Beldis, Savel, RVE, Bretagne Lapins, Multilap et Loel et Pirirot.

#### ***Les autres entreprises mises en cause***

256. Conformément à la jurisprudence rappelée au paragraphe 244 ci-dessus, la question de la participation, en qualité d'auteurs, des organismes ou des entreprises qui ont contesté le grief d'infraction unique, complexe et continue qui leur a été notifié doit être discutée, à savoir les sociétés Doux Frais, Socavi et Volailles du Périgord.

#### ***Sur la participation de Doux Frais***

257. Doux Frais conteste sa participation à l'entente unique complexe et continue en avançant qu'elle a interrompu sa participation aux réunions spécifiques concernant les grossistes et la RDH le 23 septembre 2004 et qu'elle a suspendu sa participation à l'ensemble des réunions incriminées entre le 9 novembre 2004 et le 18 octobre 2006, ce qui remettrait en cause son adhésion à un plan d'ensemble et le caractère continu du grief allégué à son encontre.
258. Mais, dans ses écritures, Doux Frais ne conteste pas avoir participé à 67 des 127 réunions et contacts incriminés, sur une période comprise entre le 9 novembre 2001 et le 23 novembre 2007, correspondant quasiment à celle de l'ensemble des pratiques constatées (du 25 mai 2000 au 13 décembre 2007). Doux Frais fait donc partie des principaux acteurs de l'entente puisqu'elle y a pris part de manière très régulière, sur une longue période.
259. Par ailleurs, les réunions et contacts concernant les grossistes et la RHD se sont essentiellement déroulés entre 2001 et 2004, or, durant ces années, Doux Frais a participé de manière assidue à ces pratiques, comme en attestent les pièces du dossier. Dans ces conditions, Doux Frais ne peut valablement soutenir qu'elle n'était pas informée de ce que le plan global poursuivi par l'entente portait sur tous les canaux de distribution, y compris celui des grossistes et de la RHD.
260. Enfin, entre le 9 novembre 2004 et le 18 octobre 2006 les réunions et contacts ont été très peu nombreux, si bien que l'absence de participation de Doux Frais aux échanges sur cette période est insuffisante pour remettre en cause le caractère continu du grief en ce qui la concerne.
261. En conséquence, la participation de Doux Frais à l'entente est établie.

#### ***Sur la participation de Socavi et de Volailles du Périgord***

262. Volailles du Périgord et Socavi, n'ont formulé aucune observation en réponse à la notification des griefs sur leur participation à l'infraction reprochée. L'examen des pièces du dossier montre que Socavi et Volailles du Périgord ont bien participé à l'entente, respectivement entre le 21 août 2002 et le 7 décembre 2007 et entre le 10 mars 2003 et le 30 juillet 2007.

## **E. SUR L'IMPUTABILITÉ**

### **1. SUR LE DROIT APPLICABLE**

#### **a) Sur l'imputabilité au sein d'un groupe de sociétés**

263. Il résulte d'une jurisprudence constante que les articles L. 420-1 et L. 420-2 du code de commerce et 101 et 102 du TFUE visent les infractions commises par des entreprises, comprises comme désignant des entités exerçant une activité économique. Le juge de l'Union a précisé que la notion d'entreprise doit être comprise comme désignant une unité économique, même si, du point de vue juridique, celle-ci est constituée de plusieurs personnes physiques ou morales.
264. En droit interne comme en droit de l'Union, au sein d'un groupe de sociétés, le comportement d'une filiale peut être imputé à la société mère notamment lorsque, bien qu'ayant une personnalité juridique distincte, cette filiale ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, mais applique pour l'essentiel les instructions qui lui sont données par la société mère, eu égard en particulier aux liens économiques, organisationnels et juridiques qui unissent ces deux entités juridiques. Ces solutions jurisprudentielles cohérentes sont fondées sur le fait qu'en l'absence d'autonomie de la société filiale par rapport à la société mère, ces deux sociétés font partie d'une même unité économique et, partant, forment une seule entreprise au sens du droit de la concurrence
265. Dans le cas particulier où une société mère détient, directement ou indirectement, la totalité ou la quasi-totalité du capital de sa filiale auteur d'un comportement infractionnel, il existe une présomption réfragable selon laquelle cette société mère exerce effectivement une influence déterminante sur le comportement de sa filiale. Dans ce cas de figure, l'autorité de concurrence sera en mesure de considérer la société mère comme tenue solidairement au paiement de l'amende infligée à sa filiale, à moins que cette société mère, à laquelle il incombe de renverser cette présomption, n'apporte des éléments de preuve suffisants de nature à démontrer que sa filiale se comporte de façon autonome sur le marché (arrêts de la Cour de justice du 10 septembre 2009, Akzo Nobel e.a./Commission, C-97/08 P, Rec. 2009 p. I-8237, points 60 et 61, et arrêt de la cour d'appel de Paris du 29 mars 2012, Lacroix Signalisation e.a., n° 2011/01228, p. 19).

#### **b) Sur l'imputabilité en cas de transformation de l'entreprise**

266. Il ressort d'une jurisprudence constante que, tant que la personne morale responsable de l'exploitation de l'entreprise qui a mis en œuvre des pratiques enfreignant les règles de concurrence subsiste juridiquement, elle doit être tenue pour responsable de ces pratiques.
267. Si cette personne morale a changé de dénomination sociale ou de forme juridique, elle n'en continue pas moins à répondre de l'infraction commise.
268. En revanche, lorsque la personne morale responsable de l'exploitation de l'entreprise qui a commis les pratiques a cessé d'exister juridiquement, ces pratiques doivent être imputées à la personne morale à laquelle l'entreprise a juridiquement été transmise, c'est-à-dire celle qui a reçu les droits et obligations de la personne auteur de l'infraction, et, à défaut d'une telle transmission, à celle qui assure en fait sa continuité économique et fonctionnelle (arrêts de la Cour de Cassation du 23 juin 2004 BNP Paribas e.a., et de la cour d'appel de Paris du 14 janvier 2009, Eurelec Midi Pyrénées e.a., n° 2008/01095, p. 5).

## **2. APPRÉCIATION EN L'ESPÈCE**

### **a) Les sociétés mères mises en cause pour les pratiques de leur filiale**

#### ***En ce qui concerne LDC Volaille***

269. Le grief a été notifié à LDC Volaille en tant que société mère pour les pratiques mises en œuvre par ses filiales détenues à 100 % : LDC Sablé à compter de 2005, d'une part, et SNV, Procanar et Celvia pour toute la durée des pratiques, d'autre part.
270. LDC Volailles n'a pas contesté le grief, donc sa responsabilité dans la mise en œuvre des pratiques. Néanmoins, les éléments du dossier montrent que Procanar et Celvia n'étaient pas encore des filiales de LDC Volailles à l'époque des faits. Quant à LDC Sablé, elle n'a été reprise par LDC Volaille qu'à partir de 2003.
271. Dans ces conditions, LDC Volaille ne peut être tenue pour responsable des pratiques mises en œuvre par Procanar et Celvia. En revanche, il y a lieu de retenir sa responsabilité pour les pratiques de LDC Sablé à compter de 2005, comme visé dans le grief, et de SNV pendant toute la période de commission des pratiques.

#### ***En ce qui concerne Gastronome***

272. Le grief a été notifié à Gastronome en tant que société mère pour les pratiques mises en œuvre par sa filiale Gastronome Distribution, détenue à 100 %. Gastronome n'a pas contesté le grief et il y a donc lieu de la tenir pour responsable en raison de sa qualité de société mère ayant exercé une influence déterminante sur le comportement de sa filiale Gastronome Distribution pendant la période de commission des pratiques.

#### ***En ce qui concerne Agrial Entreprise***

273. Le grief a été notifié à Agrial Entreprise en tant que société mère pour les pratiques commises par sa filiale Secoué, détenue à 100 %. Agrial Entreprise n'a pas contesté le grief et il y a donc lieu de la tenir pour responsable en raison de sa qualité de société mère ayant exercé une influence déterminante sur le comportement de Secoué, devenue Galéo, pendant la période de commission des pratiques.

#### ***En ce qui concerne Financière de Penalan***

274. Le grief a été notifié à Financière de Penalan en tant que société mère pour les pratiques mises en œuvre par sa filiale Beldis, détenue à 100 %. Financière de Penalan n'a pas contesté le grief et il y a donc lieu de la tenir pour responsable en raison de sa qualité de société mère ayant exercé une influence déterminante sur le comportement de sa filiale Beldis pendant la période de commission des pratiques.

#### ***En ce qui concerne Doux***

275. Le grief a été notifié à Doux en tant que société mère pour les pratiques mises en œuvre par sa filiale Doux Frais, détenue à 100 %. Dans ses écritures, Doux conteste la mise en jeu de sa responsabilité à ce titre en soutenant que la pratique décisionnelle de l'Autorité sur la présomption d'imputabilité entre une filiale et sa société mère est extrêmement contestable au regard d'un certain nombre de principes généraux du droit. Elle violerait notamment le principe d'autonomie de la personne morale ou encore les principes fondamentaux de la personnalité des peines, de la légalité des délits et des peines, de la présomption d'innocence, des droits de la défense et du droit à un procès équitable.
276. Cependant, dans l'arrêt Lacroix Signalisation du 29 mars 2012 précité, la cour d'appel de Paris a jugé que le régime jurisprudentiel de l'imputabilité aux sociétés mères de pratiques

mises en œuvre par leurs filiales ne portait pas atteinte à ces principes. En effet, l'imputabilité à la société mère de pratiques mises en œuvre par sa filiale ne consacre pas un cas de responsabilité du fait d'autrui puisque la responsabilité de la société mère du fait du comportement de sa filiale n'est encourue qu'en raison du fait que ces entités juridiques distinctes constituent une même entité économique et, partant, forment une seule entreprise au sens de l'article 101 TFUE tel qu'interprété par la jurisprudence constante, entité qui engage sa responsabilité personnelle lorsqu'elle enfreint les règles de la concurrence définies par cette disposition.

277. Par ailleurs, la cour d'appel a rappelé que la présomption posée par l'arrêt Akzo Nobel précité ne porte pas atteinte au principe de la présomption d'innocence puisque ce dernier exige, en particulier, que « *la charge de la preuve pèse sur l'accusation et le doute profite à l'accusé* » (CESDH, Salabiaku c/France, 7 octobre 1998, A. J 41, § 28), or la présomption de l'exercice effectif d'une influence déterminante exercée par la société mère sur sa filiale à 100 % est réfragable et la répression et la dissuasion de comportements contraires aux règles de la concurrence sont importantes pour le respect des objectifs protégés par l'article 101 TFUE.
278. Dans ces conditions, dès lors que Doux SA détenait 100 % du capital de Doux Frais au moment des faits et qu'elle n'avance aucun argument pour renverser la présomption d'imputabilité, elle est tenue pour responsable des pratiques mises en œuvre par sa filiale, Doux Frais.

#### ***En ce qui concerne Soficrif***

279. Le grief a été notifié à Soficrif en tant que société mère pour les pratiques mises en œuvre par sa filiale Sovipor, détenue à 100 %.
280. Dans la mesure où la participation à l'infraction de Sovipor n'est pas établie, il n'y a pas lieu de retenir la responsabilité de Soficrif dans la mise en œuvre des pratiques.

#### ***En ce qui concerne Moy Park Holding***

281. Le grief a été notifié à Moy Park Holding en tant que société mère pour les pratiques mises en œuvre par sa filiale Moy Park France, détenue à 100 %. Dans la mesure où la participation à l'infraction de Moy Park France n'est pas établie, il n'y a pas lieu de retenir la responsabilité de sa société mère, Moy Park Holding, dans la mise en œuvre des pratiques.

### **b) Les transformations d'entreprises**

#### ***En ce qui concerne Triskalia Développement***

282. Le grief a été notifié à Triskalia Développement en tant que repreneuse de la société BCP Volailles. Dans la mesure où la participation à l'infraction de BCP Volailles n'est pas établie, il n'y a pas lieu de retenir la responsabilité de Triskalia Développement dans la mise en œuvre des pratiques.

#### ***En ce qui concerne Socalys et Unicopa au titre des pratiques mises en œuvre par Socavi***

283. Socalys a été mise en cause en tant que repreneuse de la société Socavi, puis Unicopa a été mise en cause, par notification des griefs complémentaire en date du 29 janvier 2014, en ce qu'elle détenait indirectement 100 % de la société Socavi au moment des faits.
284. Mais la mise en cause de Socalys relève d'une erreur matérielle dans la mesure où, d'une part, les pratiques reprochées ont été commises par Socavi et non par Socalys, et d'autre part, la personne morale Socavi existait à l'époque de la notification des griefs. Or en application de

la jurisprudence tant nationale qu'européenne rappelée ci-dessus, aussi longtemps que la personne morale existe, la responsabilité du comportement infractionnel de l'entreprise suit cette personne morale même si les éléments matériels et humains ayant concouru à la commission de l'infraction ont été cédés après l'infraction à des tierces personnes.

285. En conséquence, Socalys doit être mise hors de cause.

286. Quant à Unicopa, elle n'a pas contesté sa responsabilité dans la mise en œuvre des pratiques de sa filiale. Il y a donc lieu de la tenir pour responsable des pratiques mises en œuvre par Socavi.

***En ce qui concerne SNV au titre des pratiques de Volabraye***

287. Le grief a également été notifié à SNV en sa qualité de repreneuse de la société Volabraye qu'elle a absorbée le 14 novembre 2011. SNV n'a pas contesté le grief et il y a lieu de la tenir pour responsable des pratiques mises en œuvre par Volabraye avant son absorption.

***En ce qui concerne Gastronome au titre des pratiques de Volailles de France***

288. Le grief a été notifié à Gastronome SA en tant que repreneuse de la société Volailles de France. Dans la mesure où la participation à l'infraction de Volailles de France n'est pas établie, il n'y a pas lieu de retenir la responsabilité de Gastronome SA au titre de Volaille de France dans la mise en œuvre des pratiques.

**F. SUR LES SANCTIONS**

289. Le troisième alinéa du I de l'article L. 464-2 du code de commerce prévoit que « *les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie, à la situation individuelle de l'organisme ou de l'entreprise sanctionnée ou du groupe auquel l'entreprise appartient et à l'éventuelle réitération de pratiques prohibées* ».

290. Par ailleurs, le III de l'article L. 464-2 du code de commerce dispose que « *(l)orsqu'un organisme ou une entreprise ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés, le rapporteur général peut proposer à l'Autorité 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. Lorsque l'entreprise ou l'organisme s'engage en outre à modifier son comportement pour l'avenir, le rapporteur général peut proposer à l'Autorité de la concurrence d'en tenir compte également dans la fixation du montant de la sanction* ».

291. L'Autorité apprécie, en général, les critères légaux énoncés au paragraphe 289 ci-dessus selon les modalités décrites dans son communiqué du 16 mai 2011 relatif à la méthode de détermination des sanctions pécuniaires (ci-après le « communiqué sanctions »). De même, pour la mise en œuvre du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, l'Autorité applique son communiqué de procédure du 10 février 2012 relatif à la non-contestation des griefs (ci-après le « communiqué sur la non-contestation des griefs »).

292. En l'espèce, seront successivement exposés :

- la possibilité pour l'Autorité de s'écarter du communiqué sanctions et du communiqué sur la non-contestation des griefs ;

- la gravité des pratiques ;
- l'importance du dommage causé à l'économie ;
- l'individualisation des sanctions ;
- les ajustements finaux.

## **1. SUR LA POSSIBILITÉ DE S'ÉCARTER DU COMMUNIQUÉ SANCTIONS ET DU COMMUNIQUÉ SUR LA NON-CONTESTATION DES GRIEFS**

293. Au point 7 de son communiqué sanctions, l'Autorité indique que la méthode qu'elle expose dans ce texte lui est opposable « *sauf à ce qu'elle explique, dans la motivation de sa décision, les circonstances particulières ou les raisons d'intérêt général la conduisant à s'en écarter dans un cas donné* ». La même formule est utilisée au point 10 du communiqué sur la non-contestation des griefs, notamment pour l'appréciation du quantum de réduction de sanction susceptible d'être accordé aux entreprises qui ne contestent pas les griefs en contrepartie des engagements qu'elles proposent pour l'avenir.
294. À titre liminaire, il convient de rappeler que les éventuelles difficultés du secteur économique concerné par les griefs ne figurent pas parmi les critères à prendre en considération pour la détermination des sanctions figurant au I de l'article L. 464-2 du code de commerce et ne sauraient constituer des circonstances particulières ou des raisons d'intérêt général de nature à remettre en cause l'application du communiqué sanctions par l'Autorité. Conformément à la jurisprudence de la Cour de cassation énoncée *dans l'arrêt du 29 mars 2011, Manpower France Holding et Manpower France, seules les difficultés rencontrées individuellement par les entreprises peuvent être prises en compte dans le calcul de la sanction*.
295. Dans le cadre de leur non-contestation du grief, la plupart des entreprises ont proposé de se doter de programmes de conformité. De plus, lors de la séance du 11 février 2015, le groupe LDC a souhaité prendre devant le Collège un engagement additionnel consistant à « *jouer un rôle moteur dans la mise en chantier d'une interprofession de la filière volaille* ». Après un débat, la plupart des mis en cause ont souhaité pouvoir s'associer à cette proposition. Un engagement collectif de mettre en place une interprofession a ainsi été rédigé par les intéressés et versé au dossier.
296. C'est donc au terme d'une analyse globale tenant compte du fonctionnement du secteur économique en cause, de la nature des pratiques sanctionnées et, dans les circonstances particulières de la présente affaire, de l'efficacité relative des sanctions pécuniaires et des engagements pour rétablir une situation normale de concurrence sur le marché, ainsi que des raisons d'intérêt général qui s'attachent à la mise en œuvre de l'engagement collectif de créer une interprofession dans la filière avicole, que l'Autorité peut apprécier, au cas d'espèce, s'il y a lieu ou non de s'écarter des méthodes de détermination et réduction de sanction décrites respectivement dans le communiqué sanctions et le communiqué sur la non-contestation des griefs.

### **a) Le fonctionnement du secteur**

297. Contrairement à d'autres secteurs de l'économie qui peuvent connaître des crises périodiques de surproduction ou se trouver en situation de surcapacité par rapport aux besoins du marché, la filière avicole n'est pas confrontée à une insuffisance de la demande qui, au contraire, est

croissante au niveau mondial. En revanche, elle souffre de manière cumulative de plusieurs handicaps : un retard d'adaptation de l'outil de production qui s'explique par des fragilités anciennes, notamment la faiblesse des investissements, et des incohérences de fonctionnement de la filière qui ne sont toujours pas surmontées.

298. Selon un rapport conjoint de l'Inspection générale des finances et du Conseil général de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Espaces ruraux sur la filière volaille de chair, piloté par l'inspecteur général de l'Agriculture Georges-Pierre Malpel (ci-après le « rapport Malpel »), remis au gouvernement en mars 2014, l'incapacité des acteurs de la filière à engager les restructurations nécessaires, qui s'explique d'abord par la faible capacité financière de la plupart des industriels, trouve également son origine dans l'instabilité des incitations qu'ils reçoivent : « *L'affaiblissement momentané d'un maillon de la chaîne profite temporairement à un autre en attendant éventuellement d'être compensé dans le temps. Ces évolutions aboutissent souvent à un déséquilibre qui peut s'avérer structurel à long terme. Les retours d'équilibre ne permettent au mieux que la restauration de marges perdues mais n'autorisent pas de nouveaux investissements, pourtant nécessaires. La répartition conjoncturelle aléatoire de la valeur ajoutée entre les différents acteurs de la filière ne correspond donc pas à un modèle stratégique permettant des investissements et des actions de long terme profitables à tous les acteurs.* » (page 22).
299. Cette instabilité de la régulation de la filière tient au fait que les abattoirs jouent, sans pouvoir toujours l'assumer financièrement, un rôle pivot en protégeant en amont l'activité des éleveurs, tout en subissant en aval les aléas des prix de détail du fait de la forte concurrence entre les distributeurs. Le fait d'occuper une place centrale ne pourrait constituer un atout de développement économique que pour l'unique industriel dont la situation financière est solide. Pour tous les autres, ce rôle pivot peut au contraire devenir problématique en fonction des variations de la conjoncture ou des chocs exogènes, comme la crise aviaire en 2005 ou celle du prix des céréales en 2007.
300. Le rapport Malpel en tire la conclusion que la filière avicole « *se régule de manière aléatoire* » (page 21), ce qui lui est particulièrement dommageable au regard de ses contraintes de production et de commercialisation : mise en place anticipée des volumes (élevage des parentaux, œufs, poussins, élevage final), engagement ferme de l'abattoir sur des volumes et des prix auprès des éleveurs, prise en charge par l'abattoir du risque de volatilité du prix des céréales, prise en charge par l'abattoir du risque de mévente, caractère périssable des produits qui peut entraîner une inflation des promotions, risque de perte de valeur des produits découpés du fait des écarts de demande selon les morceaux, fluctuation saisonnière de la demande globale, poids des GMS pour la vente des produits frais et faible rentabilité des dégagements vers les grossistes, la RHD et la congélation. Ce faisceau de contraintes n'a pas d'équivalent dans les autres filières d'élevage et notamment dans la filière porcine, beaucoup moins intégrée en amont.

## **b) La nature des pratiques**

301. C'est au regard de ces contraintes qu'il convient d'apprécier, sans les exonérer, les pratiques constatées sur les deux périodes identifiées par l'enquête et l'instruction, à savoir d'une part, les échanges sur les prix entre 2001 et 2006 et d'autre part, l'entente générale de 2007 pour obtenir des GMS la répercussion sur les prix de la hausse du cours des céréales.
302. S'agissant de la première période, comme cela a été indiqué aux paragraphes 130 à 165, les échanges ont principalement porté sur les prix de gros constatés, notamment à Rungis, les prix cibles à atteindre et les objectifs de PVC promotionnels. Comme cela a été expliqué, les PVC

ne sont pas des prix de gros mais des prix de détail conseillés sur lesquels les distributeurs peuvent ou non s'aligner et qui sont généralement rendus publics par leur diffusion sur les imprimés promotionnels. Ces PVC, propres à la filière avicole, ont le caractère d'indicateurs pertinents du marché auxquels les GMS sont elles-mêmes attachées.

303. Ces pratiques ont illégalement réduit l'incertitude des acteurs dans leurs négociations commerciales avec leurs clients, nécessaire au libre jeu de la concurrence, comme l'a relevé à juste titre le grief notifié. Toutefois, la partie des échanges portant sur les prix de gros constatés ne poursuivait pas un objectif qui n'était pas illégal en soi et qui pourrait être facilement atteint par des moyens légaux dans le cadre d'une interprofession bien organisée. Ainsi, l'élaboration de mercuriales de prix anonymisées dans des conditions ne portant pas atteinte à la concurrence pourrait être assurée par la FIA comme c'est le cas dans d'autres secteurs économiques où des fédérations professionnelles jouent ce rôle de connaissance du marché en respectant des principes simples, qui ont été fixés dans plusieurs avis de l'Autorité de la concurrence.
304. De même, un certain nombre de textes, entrés en vigueur après 2007, prennent désormais en compte la spécificité des marchés soumis à la volatilité des prix des matières premières et permettent aujourd'hui de disposer d'outils légaux pour encadrer les conditions de répercussion des hausses de prix à l'aval d'une filière en cas de fluctuations excessives. À titre d'exemple, l'article 62 de la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 sur la consommation prévoit que les contrats de vente portant sur les produits dont les prix de production sont significativement affectés par des fluctuations des prix des matières premières agricoles et alimentaires « *comportent une clause relative aux modalités de renégociation du prix permettant de prendre en compte ces fluctuations à la hausse comme à la baisse.* »
305. L'Autorité de la concurrence a, à cet égard, considéré dans un avis n° 11-A-11 du 12 juillet 2011 relatif aux modalités de négociation des contrats dans les filières de l'élevage dans un contexte de volatilité des prix des matières premières agricoles que l'insertion de clauses de révision des prix et de lissage de prix dans les contrats commerciaux sont compatibles avec le droit de la concurrence. Ces clauses permettent aux opérateurs d'ajuster les prix lorsqu'est constatée une forte volatilité des prix des matières premières agricoles. La contractualisation est également un excellent dispositif de gestion du risque pour les producteurs et permettent de rendre systématiques des clauses de révision du prix dans ces contrats de vente.
306. Ces outils n'existaient pas en 2007 lors de la crise traversée par les volaillers, ce qui explique, sans l'excuser, ce qu'on pourrait appeler une régulation interprofessionnelle « *informelle ou sauvage* » mise en place par la FIA pour faire face à l'urgence. Là encore, une interprofession bien organisée devrait rendre inutile ce type de comportement illégal et inefficace.

### **c) Appréciation de l'engagement de création d'une interprofession**

#### ***La valeur de cet engagement au regard de l'intérêt général***

307. L'avenir de la filière a fait l'objet de plusieurs rapports publics qui ont notamment été motivés par la décision de la Commission européenne, du mois de juillet 2013, de supprimer les aides à l'exportation pour les poulets congelés. Ces travaux portent des diagnostics convergents.
308. Ainsi, le délégué interministériel aux industries agroalimentaires et aux agro-industries, M. Alain Berger, a proposé, en avril 2013, un plan d'action pour permettre au secteur de retrouver sa compétitivité, dont un des axes majeurs est la création d'une interprofession de la

volaille de chair « associant toutes les composantes de l'amont jusqu'à l'aval (GMS et RHF) » et qui exhorte les acteurs de la filière à « jouer collectif ».

309. L'établissement public FranceAgriMer quant à lui a produit, en décembre 2013 une réflexion stratégique sur les perspectives de la filière volaille de chair à l'horizon 2025 en insistant sur la concertation de l'ensemble des acteurs, y compris la grande distribution et les consommateurs, pour développer une stratégie plus coopérative. Selon FranceAgriMer « *En France tous les maillons s'en sortent mal en ayant tendance à s'opposer, contrairement à la situation rencontrée chez nos principaux partenaires européens qui collectivement accroissent la valeur ajoutée globale de la filière* ».
310. Enfin, le rapport Malpel, déjà cité, a présenté une analyse plus approfondie des difficultés structurelles du secteur et a fait des propositions pour répondre à la lettre de mission conjointe du ministre de l'économie et du ministre de l'agriculture qui demandait « *d'aider les différents acteurs à créer une interprofession consolidée* ».
311. De fait, plus personne ne conteste que le secteur souffre depuis longtemps d'une désorganisation et d'un émiettement des acteurs, voire d'une concurrence stérile entre organisations professionnelles. Le diagnostic du rapport Malpel est, sur ce point, très clair (page 2) : « *Une douzaine de fédérations et syndicats représentent les différentes familles professionnelles de la filière : accoupage, nutrition animale, élevage, organisations de production. Ces fédérations sont regroupées en comités par espèce : poulet, dinde, canard, pintade... La partie de la filière relative au poulet, soit la principale production avicole, est représentée par une association loi de 1901 : le comité interprofessionnel du poulet de chair (CIPC). Créée tardivement en 2007, cette structure qui n'est pas une interprofession reconnue, ne comprend pas le poulet Label Rouge, ni le poulet export qui dispose de sa propre association. Pour parachever cet ensemble, les professionnels se sont dotés en 2006 d'un comité de liaison interprofessionnel de la filière des volailles françaises. Cette structure informelle connaît une vie à éclipses, liée aux crises qui affectent le secteur. Cette atomisation empêche la construction de stratégies d'organisation entre les maillons et vis-à-vis des concurrents étrangers. La filière ne peut pas dépasser ses divisions internes pour lancer une démarche opérationnelle collective.* »
312. Or, s'agissant des remèdes, le rapport note (page 27) que « *des objectifs déterminants pour la filière ne peuvent être discutés que dans un cadre interprofessionnel* » en relevant, comme point positif, que les moyens d'intervention des interprofessions agricoles prévus à l'article L. 632-2/1 du code rural ont été récemment renforcés, notamment par les dispositions de la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010 et, au niveau européen, par le règlement (CE) n° 1308/2013 du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles, applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2014.
313. Mais cette interprofession, que les pouvoirs publics et les acteurs eux-mêmes, bien que divisés, appellent de leurs vœux, peine à voir le jour malgré l'urgence constatée par le rapport Malpel : « *La coordination actuelle apparaît insuffisante et trop lente faute d'avoir simultanément l'ensemble des intéressés autour de la table. (.../...). Ce secteur aborde un tournant crucial de son existence : il doit dès à présent dépasser ses antagonismes historiques pour construire un projet partagé. Les intérêts supérieurs de la filière le requièrent urgemment afin d'ouvrir de nouvelles voies de croissance aux entreprises qui la composent* ».
314. L'ensemble de ces éléments montre que l'engagement pris par les principaux industriels de la filière de travailler à la mise en place d'une interprofession étendue, intégrant si possible la grande distribution, répond à un intérêt général clairement identifié et poursuivi par les pouvoirs publics.

315. Cet engagement est d'autant plus opportun et sa valeur est donc d'autant moins contestable que la précédente tentative, en 2003, de mettre en place une interprofession a été abandonnée, que le rapport Berger du mois d'avril 2013 appelant à la création d'une interprofession est resté sans suite deux ans après sa publication, et que le rapport Malpel, qui date d'un an, n'a pas encore produit de résultat concret pour atteindre cet objectif pourtant considéré comme prioritaire par les inspections générales.

### *Présentation de l'engagement collectif proposé*

316. Comme cela a été indiqué plus haut, la FIA et dix-sept industriels mis en cause, représentant la quasi-totalité du marché, ont souscrit dans le cadre de leur non-contestation du grief, un engagement collectif consistant à travailler à la mise en place d'une interprofession étendue, c'est-à-dire intégrée à l'aval en recherchant la participation de la grande distribution.

317. Cet engagement figurant en annexe de la présente décision se présente sous la forme d'un texte général, tenant lieu d'exposé des motifs, et d'une série d'engagements particuliers qui fait apparaître leur caractère opposable et dont la substance a été préalablement décrite dans le texte général. Il est accompagné d'une annexe qui donne la liste des signataires.

318. Les trois engagements opposables aux signataires sont ainsi rédigés :

*1) Constituer et financer un Comité de Préfiguration, lancer les travaux et émettre dans les 18 mois de la date de publication de la Décision à intervenir, un rapport synthétisant les travaux réalisés et ceux restant à accomplir pour réaliser l'interprofession,*

*2) Faire leurs meilleurs efforts pour parvenir à la création de l'interprofession du secteur avicole dans un délai de 3 ans à compter de date de la publication de la Décision à intervenir,*

*3) Proposer à l'Autorité de la concurrence la désignation d'un Mandataire chargé du contrôle du respect des engagements proposés, qui en particulier :*

*Participera à toutes les réunions du Comité de Préfiguration et le cas échéant de l'interprofession pendant 3 ans à compter de la date de la Décision à intervenir,*

*Émettra un rapport tous les semestres, à la disposition de l'Autorité de la concurrence,*

*Disposera d'un droit d'accès aux travaux du Comité, et d'un droit d'alerte de l'Autorité de la concurrence.*

319. Le premier engagement a une valeur particulière car il s'agit d'un engagement de résultat. S'il est tenu, la filière disposera dans un délai de dix-huit mois à compter de la publication de la présente décision d'un rapport d'étape complet sur la mise en place d'une interprofession dans le secteur de la volaille. Ce délai est assez contraignant au regard des difficultés rencontrées par les acteurs dans le passé pour la création d'une telle interprofession, notamment celle de 2003, qui s'est soldée par un échec.

320. Par ailleurs, le corps du texte de cet engagement collectif fait explicitement référence aux voies tracées par les différents rapports administratifs publiés depuis 2013 sur la nécessité de réorganiser la filière de la volaille pour la rendre plus compétitive (voir ci-dessus), ce qui devrait être un gage de sérieux et d'efficacité des travaux, le consensus sur les objectifs à atteindre étant acquis.

321. Le deuxième engagement n'est qu'un engagement de moyens dans la mesure où il est impossible de préjuger du résultat des négociations et donc d'imposer aujourd'hui un point d'arrivée qui prendrait la forme d'un engagement de résultat. Mais, compte tenu de la situation générale de la filière, on peut raisonnablement considérer que l'intérêt des acteurs, une fois la première étape franchie, sera d'aboutir à la création de l'interprofession pour ne

pas perdre le bénéfice des efforts engagés. Le second engagement s'inscrit donc dans la dynamique du premier. À cet égard, le délai de trois ans ne doit être compris ni comme un objectif ni comme une limite pour conclure les négociations. Celles-ci pourront aboutir avant le délai de trois ans en cas de réussite de la première étape fixée par l'engagement n° 1 ou se poursuivre au-delà de trois ans en cas de difficultés. Ce délai de trois ans permet simplement de fixer la date au-delà de laquelle l'engagement n° 2 ne sera plus opposable aux parties dans le cadre d'une procédure de non-respect d'engagement devant l'Autorité.

322. Enfin, le troisième engagement est celui qui rend crédibles et vérifiables les deux premiers en fixant les modalités de contrôle du travail effectif qui sera produit, notamment par la nomination d'un tiers de confiance capable de suivre l'avancement des travaux, d'identifier les obstacles rencontrés et d'en rendre compte à l'Autorité.

#### **d) Conclusion**

323. Le prononcé de sanctions et l'acceptation d'engagements pris par les entreprises sont deux outils qui répondent au même objectif de rétablissement pour l'avenir d'une situation normale de concurrence : des sanctions significatives dissuadent les entreprises de réitérer leurs pratiques illégales et des engagements permettent une modification crédible de leurs comportements, notamment lorsque ces derniers sont pris par les principaux acteurs du secteur qui ont un rôle directeur dans son fonctionnement. À cet égard, l'Autorité a considéré, dans sa décision n° 12-D-17 relative au secteur des paiements scripturaux (prélèvement, titre interbancaire de paiement, télé règlement, virement et lettre de change), que des engagements formulés par des entreprises « *représentant l'essentiel du marché* » étaient de nature « *à garantir une modification profonde de leur comportement et un retour à la fois rapide et pérenne à un environnement concurrentiel effectif.* »
324. En l'espèce et au regard de l'ensemble des éléments qui viennent d'être exposés, l'Autorité considère que l'engagement de mise en place d'une interprofession, que l'on peut qualifier de collectif au regard du nombre important d'industriels qui y ont souscrit, est susceptible d'avoir, pour le respect durable des règles de la concurrence dans le secteur de la commercialisation de la viande de volaille, une plus grande efficacité que des sanctions pécuniaires calculées par sa méthode habituelle. Pour ces raisons, à la fois exceptionnelles et tout à fait spécifiques au cas de l'espèce, l'Autorité fera de cet engagement, dans le respect des critères prévu par l'article L. 464-2 du code de commerce, un élément décisif de l'appréciation des sanctions qu'elle prononcera sans faire application des méthodes de détermination et de réduction de sanctions telles qu'elles sont exposées dans le communiqué sanctions et le communiqué sur la non-contestation de griefs.

## **2. SUR LA GRAVITÉ DES PRATIQUES**

325. Pour apprécier la gravité des faits, l'Autorité tient notamment compte de la nature de l'infraction en cause et des faits retenus pour la caractériser, des paramètres de la concurrence concernés (prix, clientèle, production) ainsi que des caractéristiques objectives de l'infraction (caractère secret ou non, degré de sophistication, existence de mécanismes de police de prix ou de mesures de représailles, détournement d'une législation...).
326. En l'espèce, il est reproché aux entreprises mises en cause des échanges d'informations ou des actes de coopération plus poussés sur plusieurs types de prix sur le marché de la viande de volaille (prix constatés, prix de revient et objectifs de prix de vente pratiqués), conduisant, en

2007, à des demandes concertées de hausse des prix de vente à la grande distribution dans le but de répercuter l'augmentation du prix des céréales.

327. Quelles que soient les formes prises par ces pratiques, la réduction de l'incertitude des industriels dans leurs négociations avec les distributeurs a faussé la libre fixation des prix de gros, quoique d'une manière indirecte entre 2000 et 2006, de la même façon qu'aurait pu le faire une entente horizontale. Or, il est constant que les pratiques ayant pour objet ou pour effet de faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu de la concurrence sont par nature des pratiques graves. Néanmoins, au cas d'espèce, la gravité des pratiques doit être relativisée par la prise en compte de plusieurs éléments.
328. En premier lieu, les pratiques n'ont pas directement porté sur les prix de gros dans le cadre des relations commerciales avec les GMS, sauf lors de la crise des céréales de 2007. Par ailleurs, elles ne revêtaient pas un caractère sophistiqué et secret. En effet, les échanges litigieux entre industriels avaient lieu à l'occasion de réunions et contacts organisés par la FIA, qui n'impliquaient pas toujours les mêmes participants et qui, très souvent, donnaient lieu aussi à des discussions plus générales sur l'état de la filière avicole.
329. S'agissant plus particulièrement de l'année 2007, pendant laquelle les pratiques ont pris leur forme la plus grave, il faut relever que les revendications communes des industriels portant sur les hausses des prix de gros avaient un caractère collectif qui pouvait être facilement identifié par la grande distribution, notamment du fait de l'identité des demandes de hausse et de leurs modalités (supplément en pied de facture), de leur caractère simultané, de leur même motivation et de la communication institutionnelle de la FIA sur la crise du prix des céréales qui était elle-même un événement public dont l'impact direct était facile à évaluer et qui perturbait d'ailleurs d'autres secteurs économiques que celui de la volaille.
330. En deuxième lieu, les échanges sur les objectifs de prix de gros à Rungis ou auprès des grossistes de province ou encore sur les prix pratiqués en RHD ne portaient que sur une part réduite du marché et ne pouvaient avoir qu'une valeur indicative. En effet, les prix de gros de ces canaux de distribution changent très souvent, par exemple, toutes les semaines à Rungis, alors que les réunions litigieuses de la FIA portant sur un même sujet pouvaient être espacées de plusieurs semaines ou de plusieurs mois. Des pièces du dossier montrent même que des industriels pouvaient faire état, lors de réunion de la FIA, de prix pratiqués différents des prix cibles discutés en commun sans susciter de critiques, ni être exclus des réunions suivantes. Cette situation s'explique notamment par le fait que les grossistes et la RHD sont, en partie, pour les industriels des canaux de dégagement vers lesquels ils peuvent se tourner pour écouler des volumes excédentaires et, qu'au surplus, ces distributeurs ont un pouvoir de négociation important car ils peuvent facilement recourir aux importations pour couvrir leurs besoins.
331. En troisième lieu, la concertation la plus susceptible d'avoir eu un impact sur les prix de détail entre 2001 et 2006 est celle qui touchait la fixation en commun de PVC conseillés pour les promotions. En effet, ces prix pouvaient avoir un rôle directeur sur le marché par les incitations données aux GMS de respecter un tarif minimum pour les promotions et, partant, pour les articles de fond de rayon positionnés à des prix supérieurs. Toutefois, les mécanismes de transmission des effets de l'entente aux prix de détail étaient incertains : les PVC conseillés de la FIA n'étaient pas systématiquement appliqués par les industriels eux-mêmes ; les PVC conseillés de chaque industriel n'étaient pas systématiquement appliqués par les GMS et, quand ils l'étaient, ils ne touchaient que les ventes promotionnelles, soit environ 30 % des volumes.

332. Il faut rappeler, à cet égard, que les industriels n'ont jamais été en mesure de fixer eux-mêmes les prix de détails par le jeu des PVC conseillés, l'enquête ayant au contraire établi que les GMS en conservaient la totale maîtrise. De plus, leur hausse éventuelle ne donnait aucune garantie d'une hausse équivalente des prix de gros compte tenu des ajustements de marges arrière qui pouvaient intervenir. Enfin, dans certaines circonstances, les demandes des éleveurs comme des industriels adressés aux GMS étaient de baisser les PVC pour relancer la consommation de viande de volaille, toute la négociation portant sur l'impact de cette baisse sur les marges respectives des industriels et des distributeurs par le jeu de la coopération commerciale dont la négociation restait bilatérale.
333. Ces éléments, sans permettre d'exonérer les pratiques en cause de toute gravité comme le soutiennent les industriels, conduisent néanmoins à les distinguer nettement d'une pratique de cartel de fixation des prix de gros même si elles en faussaient nécessairement la libre formation en réduisant l'incertitude des industriels lors de leurs négociations commerciales.

### **3. SUR L'IMPORTANCE DU DOMMAGE CAUSÉ À L'ÉCONOMIE**

334. Il est de jurisprudence constante que l'importance du dommage causé à l'économie s'apprécie de façon globale pour l'infraction en cause, c'est-à-dire au regard de l'action cumulée de tous les participants à la pratique sans qu'il soit besoin d'identifier la part imputable à chaque entreprise prise séparément (arrêts de la Cour de cassation du 18 février 2004, CERP e.a., n° 02-11754, et de la cour d'appel de Paris du 17 septembre 2008, Coopérative agricole L'Ardéchoise, n° 2007/10 371, p. 6).
335. De plus, l'importance du dommage à l'économie ne se confond pas avec le préjudice qu'ont pu subir les victimes des pratiques en cause, mais s'apprécie en fonction de la perturbation générale apportée par ces pratiques à l'économie (voir, par exemple, arrêt de la cour d'appel de Paris du 8 octobre 2008, SNEF, n° 2007/18 040).
336. L'Autorité, qui n'est pas tenue de chiffrer précisément le dommage causé à l'économie, doit procéder à une appréciation de son existence et de son importance, en se fondant sur une analyse aussi complète que possible des éléments du dossier et en recherchant les différents aspects de la perturbation générale du fonctionnement normal de l'économie engendrée par les pratiques en cause (arrêts de la cour d'appel de Paris du 30 juin 2011, Orange France, n° 2010/12 049, p. 5, confirmé sur pourvoi par arrêt de la Cour de cassation du 30 mai 2012, et du 26 janvier 2012, Beauté prestige international, p. 89).
337. En se fondant sur une jurisprudence établie, l'Autorité tient notamment compte, pour apprécier l'incidence économique de la pratique en cause, de l'ampleur de l'infraction, caractérisée entre autres par sa couverture géographique ou par la part de marché des parties dans le secteur concerné, de sa durée, de ses conséquences conjoncturelles ou structurelles, ainsi que des caractéristiques économiques pertinentes du secteur concerné. Les effets tant avérés que potentiels de la pratique peuvent être pris en considération à ce titre.

#### **a) En ce qui concerne l'ampleur des pratiques**

338. Les pratiques visées ont porté sur tous les produits de la volaille, sous ses différentes formes et qualités. Elles ont également concerné tous les canaux de distribution et couvert l'ensemble du territoire national. Par ailleurs, au cours de la période concernée par les pratiques, les principaux membres de l'entente appartenaient aux sept premiers groupes du secteur : LDC, Gastronomes, Doux, Arrivé, Unicopa, Glon et Duc, qui représentaient 63 % de la

consommation française en valeur (importation comprise). Or, la viande de volaille est un produit occupant une place importante dans la consommation des ménages puisqu'en 2009, elle constituait 30 % de la consommation totale de viande.

#### **b) En ce qui concerne les caractéristiques économiques objectives du secteur en cause**

339. Afin d'apprécier l'importance du dommage causé à l'économie, il convient également de prendre en compte les caractéristiques économiques objectives du secteur en cause, dans la mesure où ces dernières sont de nature à influencer sur les conséquences conjoncturelles et/ou structurelles des pratiques. En l'espèce, il s'agit de considérer l'élasticité-prix des produits concernés par l'infraction, la nature de la concurrence au sein du secteur et le positionnement des industriels de la volaille dans la filière.

##### *La nature des produits en cause et leur élasticité-prix*

340. La viande de volaille présente une forte élasticité-prix, le prix étant le premier critère d'achat des ménages y compris durant des crises sanitaires impactant la prétendue qualité de la viande (cotes 42765 à 42 767). À cet égard, dans la Lettre du ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi du 19 mai 2008 (C2008-27) relative à l'acquisition d'Unicopa par Gastronomes, il est mentionné que « *l'élasticité au prix de la demande de volaille est relativement forte de sorte qu'une hausse des prix de la viande de volaille entraînerait une baisse substantielle de la consommation par le report de la demande vers d'autres viandes* ». Une étude de l'Insee réalisée en 2009<sup>4</sup> estime quant à elle que l'élasticité-prix de la demande de viande de volaille est de -1,2, soit une des plus fortes pour un bien de consommation alimentaire, ce qui est de nature à tempérer le dommage à l'économie dans la mesure où si l'élasticité-prix de la demande est élevée, la différence entre le prix concurrentiel et le prix collusif sera généralement faible.

##### *La nature de la concurrence au sein du secteur*

341. Au moment des faits, le secteur de la viande de volaille en France était relativement peu concentré, puisqu'en 2006, l'indice Herfindhal-Hirschman (ou HHI) relatif aux parts de marché des 10 premiers industriels se chiffrait à 1 100, soit un niveau inférieur au seuil de 1 800 habituellement considéré comme révélateur d'un marché à haute concentration (cotes 33507 et 4753). Ce n'est que depuis quelques années qu'il s'est consolidé à la suite de défaillances d'entreprises et de regroupement autour des leaders du marché. En outre, les industriels sont également concurrencés par les importations dont le volume ne cesse d'augmenter. Ainsi, alors que les importations ne représentaient en volume qu'environ 22 % de la consommation française en 2000, au début des pratiques, elles avaient atteint 37 %, en 2007 (cote 42101). Depuis cette date, 87 % de la volaille utilisée en RHD et plus d'un tiers des produits carnés échangés à Rungis étaient importés. Dans sa décision n° 11-DCC-80 du 23 mai 2011, l'Autorité a d'ailleurs reconnu que la RHD, qui regroupe beaucoup de grands comptes de dimension nationale, exerce sur les industriels un contre-pouvoir d'acheteur important.
342. Ces éléments sont également de nature à modérer l'importance du dommage à l'économie.

---

<sup>4</sup> Étude Caillavet, Lecogne et Nichèle de 2009 sur les habitudes de consommation des ménages français.

### ***Le positionnement des industriels de la volaille dans la filière***

343. Au cas présent, le dommage causé à l'économie par les pratiques est tempéré par le positionnement très particulier des industriels de la volaille au sein de la filière et la contractualisation avec les éleveurs qui garantit leurs prix et leurs volumes. Ce sont donc eux qui absorbent les variations de coûts sans pouvoir toujours les répercuter à l'aval (voir les paragraphes 29 à 41 ci-dessus).
344. À cet égard, il faut relever que les coûts d'élevage de la volaille vivante ne constituent qu'une partie des coûts complets des industriels qui incluent aussi les coûts d'abattage, de conditionnement et de transport. À titre d'exemple, les nouvelles demandes émanant des distributeurs (conditionnement sous vide, croissance des barquettes en poids fixe) ont généré des surcoûts spécifiques, en plus des évolutions générales des coûts de main-d'œuvre et de consommables.
345. S'agissant de cette capacité à répercuter les coûts vers l'aval, il faut enfin noter que les marques de distributeurs pour la viande de volaille concurrencent fortement les marques nationales dont la notoriété auprès des consommateurs est relativement faible. Ainsi, les ventes en valeur des MDD représentaient, en 2009, 49 % des ventes totales pour le rayon « volailles », bien au-dessus de la moyenne tous rayons confondus (36,5 % en 2009). Les industriels ne peuvent donc pas s'appuyer sur l'importance de leurs marques auprès des consommateurs pour accroître leur pouvoir de négociation face aux GMS afin d'obtenir la répercussion systématique de leurs coûts.

### **c) En ce qui concerne les conséquences conjoncturelles des pratiques sur l'ensemble de la période 2000-2007**

346. Le groupe LDC et Gastronom SA ont soumis à l'Autorité des études économiques visant à estimer le surprix causé par les pratiques et permettre ainsi d'apprécier l'importance d'une partie du dommage causé à l'économie.
347. Le groupe LDC propose une analyse de l'évolution du prix de la viande de volaille à partir de ses propres ventes et non une analyse d'un indice des prix de la viande de volaille issu de données publiques. Le groupe compare le niveau de prix pendant la période des pratiques et la période postérieure en utilisant la méthode dite « avant/après ». Elle conclut à l'absence d'effet des pratiques.
348. Mais cette étude doit être écartée car l'importance du dommage causé à l'économie s'apprécie de façon globale pour l'infraction en cause, c'est-à-dire au regard de l'action cumulée de tous les participants à la pratique, et non pour chaque entreprise séparément. De plus, les données utilisées dans cette étude sont spécifiques au groupe LDC et ne couvrent au mieux qu'un tiers des ventes des participants à l'entente. Dans ces conditions, comme la cour d'appel de Paris l'a indiqué dans son arrêt du 26 janvier 2010, Adecco France, une extrapolation à des entreprises tierces des résultats obtenus à partir de données d'une seule entreprise n'aurait qu'« une valeur très limitée ».
349. Gastronom SA propose deux études quantitatives, basées sur des données INSEE, de l'évolution de l'indice des prix de vente industriels de la viande de volaille.
350. La première compare les évolutions des prix de vente industriels pendant la période des pratiques et après celles-ci (méthode « avant-après »), en tenant compte de différents facteurs de coûts comme les prix agricoles à la production ou le coût de la main-d'œuvre et de l'essence. Cette méthode conduit à un surprix estimé compris entre 0 % et 2,5 %. Cependant, ces estimations utilisent comme période de référence la période postérieure aux pratiques, qui

a été marquée par des réformes successives de la loi Galland et par une crise économique susceptible de provoquer des variations significatives de la demande. Ces différents événements, qui ne sont pas pris en compte dans les estimations avant-après sont susceptibles d'influencer le niveau des prix après la période des pratiques et donc d'affecter les effets des pratiques mesurés avec cette méthode.

351. Gastronomer a également présenté une étude basée sur la méthode dite « *des doubles différences* » qui aboutit à des surpris légèrement supérieurs à ceux obtenus au terme de la première étude du même ordre de grandeur que la première étude. Cette seconde étude consiste à comparer l'évolution des prix de vente industriels de la viande de volaille et celle observée sur le marché de la viande de bœuf entre la période affectée par les pratiques et une période postérieure aux pratiques. Une telle méthode permet notamment de tenir compte des variations de demande ou de coûts de distribution qui affecteraient de façon similaire les prix de la viande de bœuf et ceux de la viande de volaille. Elle conduit, sur la période des pratiques considérée, à des surpris de 3 %.
352. Mais, bien que les inconvénients de la méthode avant-après soient, en théorie, contrôlés, les limites relatives au groupe contrefactuel utilisé, à savoir le marché de la viande de bœuf, réduisent la portée de ces résultats. En effet, pour être pertinente, la méthode en double différence doit utiliser un groupe de contrôle qui présente des évolutions similaires avec le groupe affecté en l'absence d'entente et les déterminants de la formation des prix sur les deux marchés doivent être identiques ou, à défaut, leurs différences doivent être prises en compte dans les estimations. Or, la diminution de la consommation de la viande a été plus forte pour la viande de bœuf que pour la viande de volaille tandis que la progression des importations a été plus forte pour la viande de volaille que pour la viande de bœuf. Les évolutions divergentes observées, s'agissant de déterminants importants des prix de la viande de la volaille et de la viande de bœuf, atténuent donc la portée des estimations du surpris proposées au travers de la méthode de la double différence.
353. Ainsi, chacune de méthodes présente des limites, si bien qu'il est impossible d'accorder plus de crédit à l'une qu'à l'autre. Du fait de ces différentes incertitudes, la portée des estimations quantitatives du surpris soumises à l'Autorité doit donc être fortement relativisée.

#### **d) En ce qui concerne plus particulièrement les conséquences des pratiques sur 2007**

354. L'année 2007 est celle pendant laquelle les pratiques ont pris la forme d'une entente pour fixer les objectifs de négociation avec les GMS afin de pouvoir répercuter la hausse du prix des céréales. C'est donc la période où elles ont pu avoir un effet direct sur les prix de gros, les concertations antérieures ne pouvant avoir que des effets très indirects par le canal de prix de détail promotionnels conseillés. Toutefois, les résultats des négociations, tels qu'ils figurent au dossier, montrent que les hausses moyennes obtenues sur l'ensemble de l'année 2007 ont été très inférieures à la combinaison des trois demandes de hausse, 6 %, 8 % et 12 %, présentées successivement 2007.
355. Ainsi, Arrivé a bénéficié d'une hausse moyenne toutes enseignes confondues de 15,1 % pour l'année 2007 avec de fortes disparités entre enseignes, allant de 9,9 % à 17,6 % (cotes 1652, 33 657).
356. Pour LDC, les hausses appliquées sur ses produits en marque nationale ont été en moyenne les suivantes : 13,2 % auprès de Galec, 10,2 % auprès d'Auchan, 17,3 % auprès d'Intermarché, 10,4 % auprès de Carrefour, 16,3 % auprès de Système U, 12,6 % auprès de Casino, 16 % auprès de Monoprix et 20 % chez Provera (cotes 33659, 7455 à 7457).

357. Pour Ronsard la dispersion est également très forte pour l'ensemble des marques, avec une hausse de 14,5 % chez Auchan, de 7,5 % chez Carrefour et 7,5 % chez Casino, même si cet industriel a obtenu la totalité des hausses demandées chez Galec avec une hausse globale de 28,2 % pour cette centrale d'achat (cotes 33661 à 33 663 et 8189).
358. Ces hausses de prix finalement obtenues par les volaillers auprès des GMS dans un contexte de crise et après des négociations très intenses, montrent que la concertation sur la demande initiale n'a pas empêché l'effectivité des négociations séparées, comme le montre la dispersion des résultats. Ces derniers illustrent le contre-pouvoir des acheteurs puisque ces hausses dispersées ont été très inférieures à celles qui avaient été collectivement sollicitées.

#### **4. L'INDIVIDUALISATION DES SANCTIONS**

##### **a) Sur les entreprises en liquidation, en redressement ou radiée**

359. Il n'y a pas lieu de prononcer de sanction pécuniaire à l'égard de Doux Frais et Beldis, dans la mesure où elles sont en liquidation judiciaire. Il n'y a pas non plus lieu, en l'espèce, de prononcer de sanction pécuniaire à l'égard de leur société mère respective, Doux et Financière de Penalan, dès lors qu'elles sont elles-mêmes en difficulté financière ou en redressement. De même, il n'y a pas lieu de prononcer de sanction pécuniaire à l'égard de Volailles du Périgord, également en liquidation. Enfin, il n'y a pas lieu de prononcer de sanction pécuniaire à l'égard de Socavi radiée du RCS le 6 janvier 2014 ainsi que de sa société mère, Unicopa, en dissolution amiable à compter du 8 février 2011.

##### **b) Le montant intermédiaire des sanctions**

360. Compte tenu de l'ensemble des éléments exposés et en considération de leur participation respective à l'infraction complexe et continue, ainsi que des engagements individuels et de l'engagement collectif proposés par les mis en cause dans le cadre de leur non-contestation du grief, il y a lieu d'infliger les sanctions suivantes.
361. En raison de leur forte position sur le marché et de leur participation permanente ou intense aux réunions litigieuses, il convient d'infliger à LDC Volailles et LDC Sablé, solidairement, une sanction de 5 millions d'euros ; à Gastronomes SA et Gastronomes Distribution, solidairement, une sanction de 5 millions d'euros ; à Arrivé, une sanction de 4 millions d'euros ; à Agrial Entreprise et Secoué, devenue Galéo, solidairement, une sanction de 1 million d'euros ; à Ronsard, une sanction de 1 million d'euros ; à Duc, une sanction de 1 million d'euros ; à LDC Volaille et SNV, solidairement une sanction de 500 000 euros, au titre de la participation aux pratiques de SNV et de Volabraye ; à Volailles de Keranna, une sanction de 500 000 euros ; à Loetul et Piriou, une sanction de 500 000 euros.
362. En raison de leur importance limitée sur le marché et de leur participation régulière mais espacée aux réunions litigieuses, il convient d'infliger à Celvia, Procanar, Lionor, Volailles Rémi Ramon, Blason d'Or, Ernest Soulard et Multilap, une sanction de 200 000 euros chacun.
363. En raison de leur faible poids sur le marché et de leur participation irrégulière ou épisodique aux réunions litigieuses, il convient d'infliger à Corico, Volailles Léon Dupont, Bretagne Lapins, RVE et Savel, une sanction de 100 000 euros chacun.
364. Enfin, compte tenu de leur rôle respectif dans les discussions il convient d'infliger à la FIA une sanction de 40 000 euros et au CIDEF une sanction de 10 000 euros.

365. Les sanctions, en euros, peuvent être rassemblées dans le tableau récapitulatif ci-après :

Sociétés/Organismes	Montant intermédiaire des sanctions
Ensemble LDC Volaille et LDC Sablé	5 000 000
Ensemble Gastronome SA et Gastronome Distribution	5 000 000
Arrivé	4 000 000
Ensemble Agrial Entreprise et Secoué devenue Galéo	1 000 000
Ronsard	1 000 000
Duc	1 000 000
Ensemble LDC Volaille et SNV	500 000
Les Volailles de Keranna	500 000
Loeul et Piriot	500 000
Celvia	200 000
Procanar	200 000
Lionor	200 000
Volailles Rémi Ramon	200 000
Ernest Soulard	200 000
Multilap	200 000
Blason d'Or	200 000
Bretagne Lapins	100 000
Corico	100 000
Volailles Léon Dupont	100 000
RVE	100 000
Savel	100 000
FIA	40 000
CIDEF	10 000

## 5. LES AJUSTEMENTS FINAUX

### a) Sur la vérification du respect du maximum légal

366. Aux termes du quatrième alinéa du I de l'article L. 464-2 du code de commerce « (s) *i* le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 3 millions d'euros. Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 10 % du montant du chiffre d'affaires mondial hors taxes le plus élevé au cours d'un des exercices clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques ont été mises en œuvre. Si les comptes de l'entreprise concernée ont été consolidés ou combinés en vertu des textes applicables à sa forme sociale, le chiffre d'affaires pris en compte est celui figurant dans les comptes consolidés ou combinés de l'entreprise consolidante ou combinante ».

367. Par ailleurs, le III de l'article L. 464-2 du code de commerce dispose qu'en cas de non-contestation de grief « *le montant maximum de la sanction encourue est réduit de moitié* ».

***Concernant LDC Sablé, Arrivé, SNV, Procanar, Celvia et Corico***

368. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe LDC était de 3 025 777 000 euros au 28 février 2014. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 302 577 700 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 151 288 850 euros. Ce montant est supérieur aux montants des sanctions figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Gastronom Distribution***

369. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe coopératif Terrena était de 4 685 910 000 euros au 31 décembre 2013. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 468 591 000 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 234 295 500 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Secoué devenue Galéo***

370. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe coopératif Agrial était de 3 901 000 000 euros au 31 décembre 2013. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 390 100 000 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 195 050 000 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Ronsard***

371. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe Triskalia était de 2 211 189 000 euros au 31 décembre 2012. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 221 118 900 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 110 559 450 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Duc***

372. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe Duc était de 202 716 000 euros au 31 décembre 2008. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 20 271 600 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 10 135 800 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Les Volailles de Keranna et RVE***

373. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe Glon était de 2 326 937 000 euros au 31 décembre 2008. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 232 693 700 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-

contestation des griefs, il est cependant réduit à 116 346 850 euros. Ce montant est supérieur aux montants des sanctions figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Multilap, Loeul et Pirirot et Bretagne Lapins***

374. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe ALPM était de 175 795 000 euros au 31 décembre 2013. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 17 579 500 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 8 789 750 euros. Ce montant est supérieur aux montants des sanctions figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Lionor***

375. Le chiffre d'affaires mondial hors taxes le plus élevé connu réalisé par la société Lionor était de 39 310 000 euros au 31 août 2013. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 3 931 000 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 1 965 500 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Les Volailles Rémi Ramon***

376. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe BDR Finances SARL était de 68 337 000 euros au 31 décembre 2013. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 6 833 700 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 3 416 850 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Blason d'Or***

377. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe Terres du Sud était de 660 307 000 euros au 30 juin 2013. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 66 030 700 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 33 015 350 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Ernest Soulard***

378. Le chiffre d'affaires mondial hors taxes le plus élevé connu réalisé par la société Ernest Soulard était de 107 975 816 euros au 31 août 2013. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 10 797 581 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 5 398 790 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

***Concernant Les Volailles Léon Dupont***

379. Le chiffre d'affaires mondial consolidé hors taxes le plus élevé connu réalisé par le groupe Soulard était de 107 975 816 euros au 31 août 2013. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 10 797 581 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des

griefs, il est cependant réduit à 5 398 790 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

#### ***Concernant Savel***

380. Le chiffre d'affaires mondial hors taxes le plus élevé connu réalisé par la société Savel était de 84 163 175 euros au 31 septembre 2013. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 8 416 317 euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 4 208 162 euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

#### ***Concernant la FIA***

381. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est de 3 millions d'euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est réduit à 1,5 million d'euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

#### ***Concernant le CIDEF***

382. En application des dispositions du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, le maximum de la sanction applicable est en principe de 3 millions d'euros. Du fait de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs, il est cependant réduit à 1,5 million d'euros. Ce montant est supérieur au montant de la sanction figurant au tableau paragraphe 365 ci-dessus.

### **b) Sur la situation financière des entreprises**

383. Au titre des éléments propres à la situation de chaque entreprise ou organisme en cause, il convient d'apprécier les difficultés financières particulières qu'elles rencontrent et qui seraient de nature à diminuer leur capacité contributive.
384. S'agissant de Gastronomes Distribution, l'examen des éléments financiers et comptables qu'elle a communiqués conduit l'Autorité à constater l'existence de difficultés financières particulières affectant sa capacité à s'acquitter de la sanction que l'Autorité envisage de lui imposer. Il convient donc de réduire sa sanction de 5 millions d'euros à 2 millions d'euros.
385. S'agissant de Secoué devenue Galéo, l'examen des éléments financiers et comptables qu'elle a communiqués conduit l'Autorité à constater l'existence de difficultés financières particulières affectant sa capacité à s'acquitter de la sanction que l'Autorité envisage de lui imposer. Il convient donc de réduire sa sanction de 1 million d'euros à 400 000 euros.
386. S'agissant de Duc, l'examen des éléments financiers et comptables qu'elle a communiqués conduit l'Autorité à constater l'existence de difficultés financières particulières affectant sa capacité à s'acquitter de la sanction que l'Autorité envisage de lui imposer. Il convient donc de réduire sa sanction de 1 million d'euros à 100 000 euros.
387. S'agissant de RVE, l'examen des éléments financiers et comptables qu'elle a communiqués conduit l'Autorité à constater l'existence de difficultés financières particulières affectant sa capacité à s'acquitter de la sanction que l'Autorité envisage de lui imposer. Il convient donc de réduire sa sanction de 100 000 euros à 10 000 euros.
388. S'agissant de Ronsard, l'examen des éléments financiers et comptables figurant au dossier conduit l'Autorité à constater l'existence de difficultés financières particulières affectant sa

capacité à s'acquitter de la sanction que l'Autorité envisage de lui imposer. Il convient donc de réduire sa sanction de 1 million d'euros à 400 000 euros.

389. S'agissant de Volailles Léon Dupont, l'examen des éléments financiers et comptables figurant au dossier conduit l'Autorité à constater l'existence de difficultés financières particulières affectant sa capacité à s'acquitter de la sanction que l'Autorité envisage de lui imposer. Il convient donc de réduire sa sanction de 100 000 euros à 40 000 euros.
390. Enfin, s'agissant de Volailles de Keranna, l'examen des éléments financiers et comptables qu'elle a communiqués ne permet pas d'établir l'existence de difficultés financières affectant sa capacité à s'acquitter de la sanction que l'Autorité envisage de lui imposer.

### c) Le montant final des sanctions

391. Eu égard à tout ce qui précède, il y a lieu d'imposer les sanctions suivantes :

Sociétés/Organismes	Montant final des sanctions (euros)
Ensemble LDC Volaille et LDC Sablé	5 000 000
Ensemble Gastronomes SA et Gastronomes Distribution	2 000 000
Arrivé	4 000 000
Ensemble Agrial Entreprise et Secoué devenue Galéo	400 000
Ronsard	400 000
Duc	100 000
Ensemble LDC Volaille et SNV	500 000
Les Volailles de Keranna	500 000
Loeul et Pirirot	500 000
Celvia	200 000
Procanar	200 000
Lionor	200 000
Volailles Rémi Ramon	200 000
Ernest Soulard	200 000
Multilap	200 000
Blason d'Or	200 000
Bretagne Lapins	100 000
Corico	100 000
Volailles Léon Dupont	40 000
RVE	10 000
Savel	100 000
FIA	40 000
CIDEF	10 000

## DÉCISION

**Article 1<sup>er</sup>** : Il est établi que la Fédération des Industries Avicoles (FIA) et le Comité Interprofessionnel de la Dinde Française (CIDF), ainsi que les sociétés LDC Volaille SASU, LDC Sablé SASU, Arrivé SAS, La Société Nouvelle de Volaille SASU (SNV), Procanar SAS, Centre d'Élaboration des Viandes SASU (Celvia), Corico SAS, Gastronom SA, Gastronom Distribution, Doux SA, Doux Frais SAS, Duc SA, Ronsard SAS, Agrial Entreprise, Secoué SAS devenue Galéo SAS, Les Volailles de Keranna SAS, Les Volailles Rémi Ramon SAS, Lionor SA, Les Volailles du Périgord SNC, Ernest Soulard SA, Loeul et Pirirot SAS, Multilap SA, Blason d'Or SAS, Bretagne Lapins SA, Volailles Léon Dupont SAS, Financière de Penalan SAS, Beldis SA, Rohan Viandes Élaboration SAS (RVE), La Société d'Abattage Volailles Lapins SAS (Savel), Unicopa et Socavi ont enfreint les dispositions de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et de l'article L. 420-1 du code de commerce en mettant en œuvre une infraction complexe et continue, entre le 25 mai 2000 et le 13 décembre 2007.

**Article 2** : Le Comité Interprofessionnel du Canard à Rôtir (CICAR) et le Syndicat National des Labels Avicoles de France (SYNALAF), ainsi que les sociétés Cailles Robin SAS, Caillor SAS, Socalys SASU, Doux SA en tant qu'auteure des pratiques, Moy Park Holdings SAS, Moy Park France SAS, Béranger SAS, Triskalia Développement SASU au titre de BCP Volailles SAS, Laguillaumie SAS, Béziau SAS, Gastronom SA au titre de Volailles de France Holding SAS, Volvico SAS, Soficrif SAS et Sovipor SAS sont mis hors de cause au titre de l'infraction visée à l'article 1<sup>er</sup>.

**Article 3** : Sont infligées, au titre de l'infraction visée à l'article 1<sup>er</sup>, les sanctions pécuniaires suivantes :

- 5 000 000 euros solidairement à LDC Volaille et LDC Sablé ;
- 2 000 000 euros solidairement à Gastronom SA et Gastronom Distribution ;
- 4 000 000 euros à Arrivé ;
- 400 000 euros solidairement à Agrial Entreprise et Secoué devenue Galéo ;
- 400 000 euros à Ronsard ;
- 100 000 euros à Duc ;
- 500 000 euros solidairement à LDC Volaille et SNV ;
- 500 000 euros à Les Volailles de Keranna ;
- 500 000 euros à Loeul et Pirirot ;
- 200 000 euros à Celvia ;
- 200 000 euros à Procanar ;
- 200 000 euros à Lionor ;
- 200 000 euros à Volailles Rémi Ramon ;
- 200 000 euros à Ernest Soulard ;
- 200 000 euros à Blason d'Or ;
- 200 000 euros à Multilap ;

- 100 000 euros à Bretagne Lapins ;
- 100 000 euros à Corico ;
- 40 000 euros à Volailles Léon Dupont ;
- 10 000 euros à RVE ;
- 100 000 euros à Savel ;
- 40 000 euros à la FIA ;
- 10 000 euros au CIDEF.

**Article 4** : Il n’y a pas lieu de prononcer de sanctions pécuniaires à l’encontre des sociétés Doux Frais, Doux SA, Les Volailles du Périgord, Unicopa, Beldis et Financière de Penalan.

**Article 5** : Il est enjoint à la FIA ainsi qu’aux sociétés LDC Volaille, LDC Sablé, Arrivé, SNV, Procanar, Celvia, Corico, Gastronom, Gastronom Distribution, Duc, Ronsard, Agrial Entreprise, Secoué devenue Galéo, Les Volailles de Keranna, Les Volailles Rémi Ramon, Lionor, Ernest Soulard, Loetul et Piriou, Multilap, Blason d’Or, Bretagne Lapins, Volailles Léon Dupont, RVE et Savel de se conformer en tous points aux engagements figurant dans les procès-verbaux de non-contestation de griefs qu’elles ont respectivement signés avec le rapporteur général adjoint ainsi qu’à l’engagement collectif, souscrit lors de la séance et dont la version définitive figure en annexe de la présente décision et qui sont rendus obligatoires.

Délibéré sur le rapport oral d’un des rapporteurs M. Mathias Laffont, M. Didier Ferrero étant empêché et sur l’intervention de M. Joël Tozzi, rapporteur général adjoint, par M. Thierry Dahan, vice-président, président de séance, Mmes Pierrette Pinot, Laurence Idot, et M. Philippe Choné, membres.

La secrétaire de séance,  
Caroline Chéron

Le président de séance,  
Thierry Dahan

## **Engagements additionnels**

**« Interprofession »**

**Filière Avicole**

**AFFAIRE 11/0045F**

Lors de la Séance de l’Autorité de la concurrence en date du 11 février 2015, le Groupe LDC a souhaité prendre devant le Collège un engagement additionnel consistant à « *jouer un rôle moteur dans la mise en chantier d’une interprofession de la filière volaille* »<sup>5</sup>.

Le Président Thierry Dahan a invité les fédérations et industriels représentés à la Séance du 11 février 2015 à se rapprocher des conseils du Groupe LDC pour se prononcer sur leur éventuelle adhésion à l’engagement additionnel proposé.

Les fédérations et industriels dont la liste figure en annexe ont manifesté leur adhésion aux engagements additionnels proposés qui figurent ci-après.

### **I. SUR LE PRINCIPE DE LA PERTINENCE D’UNE INTERPROFESSION EN DROIT DE LA CONCURRENCE**

L’objectif de l’engagement proposé est de mettre en place une interprofession de la volaille de chair associant tous les composants de l’amont à l’aval (GMS et RHD) pour une vision partagée et une stratégie gagnant/gagnant visant à maintenir en France une production de volaille standard aux côtés d’une production label et bio.

#### **1.1. Une pertinence reconnue dans les avis de l’Autorité de la concurrence**

Les interprofessions permettent notamment la contractualisation entre les abattoirs et le secteur de la distribution. Elles constituent ainsi un des outils pro-concurrentiels et favorables au secteur concerné.

L’Autorité de la concurrence considère que « *pour sécuriser les différentes parties, la contractualisation doit engager l’ensemble des maillons de la filière, du producteur au distributeur.* »<sup>6</sup> Cela implique et justifie la création d’une interprofession.

Les abattoirs sont confiants dans la réalisation de cette interprofession au bénéfice des consommateurs et de l’ensemble des acteurs de la filière.

L’Autorité de la concurrence reconnaît que la contractualisation, dans le cadre interprofessionnel, doit permettre, d’une part, de responsabiliser les opérateurs de la filière au

---

<sup>5</sup> Voir slide proposé lors de la séance du 11 février.

<sup>6</sup> Voir Avis n° 11-A-03 du 15 février 2011 relatif à un accord interprofessionnel dans le secteur ovin – Point 74.

profit du consommateur et, d'autre part, de garantir le revenu des producteurs et l'approvisionnement des industriels dans le cadre d'une relation équilibrée<sup>7 8</sup>.

Dans différents avis<sup>9</sup>, l'Autorité de la concurrence a précisé les conditions auxquelles les clauses de révision de prix, établies dans un cadre interprofessionnel dans la relation entre les industriels et la distribution sont valides. L'interprofession dès lors qu'elle respecte l'autonomie de décision de chaque acteur des filières concernées, permet la pérennité des filières et assure un partage vertueux des avantages qui en résultent.

Dès lors que ces éléments seront scrupuleusement pris en compte, une interprofession avicole contribuera également à la pérennité de la filière et à ce partage harmonieux des avantages qui en résultent.

## **1.2. Une pertinence reconnue dans l'étude thématique 2012 « agriculture et concurrence » de l'Autorité de la concurrence**

Dans son étude thématique 2012 « agriculture et concurrence », l'Autorité de la concurrence a affirmé l'efficacité économique et concurrentielle d'une interprofession dans le secteur agricole :

*« Les organisations interprofessionnelles peuvent jouer un rôle clé en facilitant le dialogue entre acteurs de la chaîne d'approvisionnement et en agissant en faveur de la promotion des meilleures pratiques ainsi que de la transparence des marchés »* (page 134 de l'étude).

Notamment dans le cadre d'une interprofession, l'Autorité de la concurrence promeut le mécanisme de la contractualisation, qu'elle juge « pro concurrentiel » (page 127 de l'étude).

## **II. LA CRÉATION DE L'INTERPROFESSION DANS LE SECTEUR VOLAILLE : UNE SOLUTION POUR ASSURER LE RESPECT DES RÈGLES DE CONCURRENCE DANS LA FILIÈRE**

### **2.1. Le grief dans l'affaire 11.045F**

Le grief notifié le 25 octobre 2013 est constitué par la participation des industriels à une entente au sein de la FIA, formalisée par des échanges d'informations (paragraphe 755 de la notification des griefs).

L'origine de ce grief réside dans l'incapacité des industriels à obtenir des périodes de négociation avec les distributeurs permettant de déterminer les modalités de répercussion des engagements de prix et de volumes souscrits par les industriels auprès des éleveurs.

---

<sup>7</sup> Voir Avis n° 11-A-03 du 15 février 2011 relatif à un accord interprofessionnel dans le secteur ovin – Point 55.

<sup>8</sup> Voir Avis n° 11-A-03 du 15 février 2011 relatif à un accord interprofessionnel dans le secteur ovin – Points 56 et 57 : Dans le secteur de la filière ovine, le Groupe Carrefour, comptant sur le fait que la contractualisation permet à la grande distribution de planifier les opérations promotionnelles avec une année d'avance, a été la première enseigne de la grande distribution à s'inscrire dans cet engagement de prévisibilité. Un accord de partenariat a été signé par cette enseigne avec la filière ovine, en juin 2010, à l'échelon national. Dix-neuf groupements de producteurs sont concernés.

<sup>9</sup> Voir Avis n° 09-A-48, 10-A-28, 11-A-11, 11-A-12, 11-A-14.

En d'autres termes, l'origine du grief réside dans le déséquilibre existant entre :

- la contractualisation d'engagements des industriels vis-à-vis des éleveurs d'une part,
- et, d'autre part, l'absence d'engagement des distributeurs vis-à-vis des industriels.

**Pour répondre à ce déséquilibre, les fédérations et industriels abattoirs proposent de souscrire des engagements additionnels, dont l'objectif est la création de l'interprofession de la filière volaille.**

## **2.2. Les réponses apportées par l'engagement « interprofession »**

L'engagement additionnel « interprofession » proposé permettra de contribuer à rétablir l'équilibre des engagements entre les acteurs amont et aval du secteur avicole, et donc de supprimer les facteurs qui ont conduit au comportement infractionnel. La structure de « l'interprofession » a non seulement été reconnue comme pro-concurrentielle et efficace par l'Autorité de la concurrence (voir paragraphe I. ci-dessus), mais encore est souhaitée par les pouvoirs publics pour rétablir les équilibres au sein d'une filière avicole fragilisée.

Relevons en particulier le Rapport de l'Inspection Générale des Finances (n°2013-M-099-02) et du CGAAER (n° 13114), Mission Filière Volaille de Chair, du 18 mars 2014<sup>10</sup> qui fait état de la nécessité d'une véritable interprofession dès les premiers stades de l'amont (génétique, accoupage) aux derniers stades de l'aval (distribution et consommateurs). Les rédacteurs du rapport préconisent la création de nouveaux liens entre producteurs, éleveurs avec la définition d'un nouveau cadre contractuel, l'élaboration d'une stratégie à moyen terme sur les besoins en modernisation des abattoirs et leur restructuration, la reconquête des produits premier prix en GMS et l'offre française aux secteurs de la transformation et de la restauration hors domicile (RHD).

Pour parvenir à la réalisation de ces objectifs, les rédacteurs du rapport considèrent qu'il revient aux acteurs concernés de déterminer leur propre cadre d'action pour l'interprofession<sup>11</sup>.

Cette activité volaille est spécifique en ce sens qu'elle représente une diversité d'espèces (poulet, dinde, canard, pintade, lapin...) et qu'elle est commercialisée sur différents segments de distribution en France et à l'export. La représentation des différentes espèces au sein de l'interprofession sera un plus pour son animation.

Cette interprofession pourra être constituée de :

- 6 familles professionnelles (sélection, accoupage, élevage, organisation de production, abattage, distribution)
- 1 comité origine et qualité
- 5 comités espèces
- 3 membres associés (ITAVI, ATM, APVF)

★★★

---

<sup>10</sup> Rapport de l'Inspection Générale des Finances (n° 2013-M-099-02) et du CGAAER (n° 13114), Mission Filière Volaille de Chair, du 18 mars 2014, par Georges-Pierre Malpel (page 27).

<sup>11</sup> Rapport Malpel précité, §3.1.2.3 p.29.

**La création d'une interprofession constitue donc bien une solution pro-concurrentielle et économiquement efficace, préconisée par les pouvoirs publics pour mettre fin aux déséquilibres constatés entre l'amont et l'aval, à l'origine du grief notifié aux parties.**

### **III. LES CONDITIONS DE CRÉATION DE L'INTERPROFESSION DU SECTEUR AVICOLE**

Les conditions de création de l'interprofession sont fixées à l'article 157 du Règlement « OCM » UE n° 1308/2013 (ci-après « le Règlement OCM »<sup>12</sup>).

#### **3.1. L'initiative de l'interprofession**

**L'ARTICLE 157 §1 B) DU RÈGLEMENT OCM DISPOSE QUE L'INTERPROFESSION DOIT ÊTRE CONSTITUÉE « À L'INITIATIVE DE LA TOTALITÉ OU D'UNE PARTIE DES ORGANISATIONS OU ASSOCIATIONS QUI LA COMPOSE. »**

Le Règlement OCM impose donc que la création d'une interprofession soit le résultat d'une démarche spontanée de ses membres et pas d'une démarche imposée.

**En l'espèce LDC, soutenu par les abattoirs listés en annexe, souhaite mettre en chantier de manière concrète la création d'une interprofession pour la filière volaille en réunissant les acteurs tant amont qu'aval de cette filière.**

Les abattoirs sont le cœur de la filière volaille assurant d'une part une sécurité de revenu et d'activité aux éleveurs et faisant face d'autre part aux exigences de la GMS et de la RHD en matière d'approvisionnement.

Le rapport Malpel précité fait apparaître que les abattoirs ont un rôle tout à fait qualifié pour être à l'origine de la création de l'interprofession.

**La démarche proposée par les abattoirs<sup>13</sup> satisfait donc à la condition de l'article 157 §1 b) du Règlement OCM.**

#### **3.2. La composition de l'interprofession**

L'interprofession doit regrouper des « *représentants des activités économiques liées à la production et à au moins une des étapes suivantes de la chaîne d'approvisionnement : la transformation ou la commercialisation, y compris la distribution, des produits dans un ou plusieurs secteurs* » (article 157 §1 a) du Règlement OCM).

Il en ressort que l'interprofession à venir devra, *a minima*, regrouper des représentants des producteurs de volailles (sélectionneurs, accouveurs, éleveurs, etc..) et les abattoirs.

---

<sup>12</sup> Règlement n° 1308-2013 du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil.

<sup>13</sup> Voir liste en annexe

Néanmoins, compte tenu de la particularité de la filière liée à la pratique contractuelle entre les éleveurs et les abattoirs, de la situation des abattoirs face à la RHD et à la GMS du fait de cette pratique contractuelle, et afin de s'assurer de l'efficacité de cette future interprofession, il est essentiel que les distributeurs y soient représentés.

LA PRÉSENCE DE TOUS LES ACTEURS DU CYCLE ÉCONOMIQUE AU SEIN DE CETTE INTERPROFESSION EST LA CONDITION *SINE QUA NON* DE SON EFFICACITÉ.

### **3.3. Les objectifs de l'interprofession tels que définis par le Règlement OCM**

L'article 157 §1 c) du Règlement OCM impose de définir un objectif précis à l'interprofession constituée : « [elles] *poursuivent un but précis prenant en compte les intérêts de leurs membres et ceux des consommateurs,* » et donne une liste non exhaustive d'objectifs pour les interprofessions.

On peut notamment citer les objectifs suivants :

*« i) améliorer les connaissances et la transparence de la production et du marché, y compris en publiant des données statistiques agrégées relatives aux coûts de production, aux prix, accompagnées le cas échéant d'indicateurs de prix, aux volumes et à la durée des contrats précédemment conclus, et en réalisant des analyses sur les perspectives d'évolution du marché au niveau régional, national ou international;*

*v) sans préjudice des articles 148 et 168, élaborer des contrats types compatibles avec la réglementation de l'Union pour la vente de produits agricoles aux acheteurs et/ou la fourniture de produits transformés aux distributeurs et détaillants, en tenant compte de la nécessité de garantir des conditions de concurrence équitables et d'éviter les distorsions du marché. »*

Ces deux objectifs semblent particulièrement pertinents au regard de l'origine des griefs notifiés aux parties. Ces objectifs sont repris par le rapport Malpel précité<sup>14 15</sup>.

Ce rapport rappelle les dispositions de la loi de modernisation de l'agriculture et de la pêche du 27 juillet 2010 qui prévoient que « *lorsque l'accord inclut un contrat type [contenant des indices de marché ou tout élément de nature à éclairer la filière], l'autorité administrative le soumet à l'Autorité de la Concurrence.* »<sup>16</sup>

**L'interprofession serait ainsi amenée à fixer un nouveau cadre contractuel, sous le contrôle de l'Autorité de la Concurrence.**

---

<sup>14</sup> Rapport Malpel précité, §3.1.2.1 p.27.

<sup>15</sup> Rapport Malpel précité, §3.1.2.3 p.29.

<sup>16</sup> Rapport Malpel précité, §3.1.2.2 p.28.

### 3.4. Le processus de reconnaissance

L'article 158 §1 du Règlement OCM précise les conditions d'octroi de la reconnaissance :

« 1. Les États membres peuvent reconnaître les organisations interprofessionnelles qui en font la demande, à condition qu'elles:

a) répondent aux exigences fixées à l'article 157;

b) exercent leurs activités dans une ou plusieurs régions du territoire concerné;

c) représentent une part significative des activités économiques visées à l'article 157, paragraphe 1, point a);

d) n'exécutent pas elles-mêmes d'activités de production, de transformation ou de commerce, à l'exception des cas prévus à l'article 162. [...]

5. Lorsqu'ils reconnaissent une organisation interprofessionnelle conformément au paragraphe 1 ou au paragraphe 2, les États membres:

a) décident de l'octroi de la reconnaissance dans un délai de quatre mois à compter de l'introduction d'une demande, accompagnée de toutes les pièces justificatives pertinentes; cette demande est introduite auprès de l'État membre dans lequel l'organisation a son siège;

b) effectuent, à des intervalles déterminés par eux, des contrôles pour s'assurer que les organisations interprofessionnelles reconnues respectent les conditions liées à leur reconnaissance;

c) imposent à ces organisations les sanctions applicables et déterminées par eux en cas de non-respect ou d'irrégularités dans la mise en œuvre des mesures prévues par le présent règlement et décident, si nécessaire, du retrait de la reconnaissance;

d) retirent la reconnaissance si les exigences et conditions prévues par le présent article pour la reconnaissance ne sont plus remplies;

e) informent la Commission, au plus tard le 31 mars de chaque année, de toute décision d'accorder, de refuser ou de retirer la reconnaissance qui a été prise au cours de l'année civile précédente.

L'article 164 du même texte précise les éléments permettant de déterminer l'existence ou non d'une représentativité économique (2/3 du volume de la production ou du commerce ou de la transformation du ou des produits concernés). En droit français, l'article 17 de la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt<sup>17</sup> prévoit des dispositions en ce sens :

« Pour l'application de l'article 164 du règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil, la représentativité des organisations interprofessionnelles est appréciée en tenant compte de la structuration économique de chaque filière. Les volumes pris en compte sont ceux produits, transformés ou commercialisés par les opérateurs professionnels auxquels sont susceptibles de s'appliquer les obligations prévues par les accords. **En outre, lorsque la détermination de la proportion du volume de la production ou de la commercialisation ou de la transformation du produit ou des produits concernés pose des problèmes pratiques, l'organisation interprofessionnelle est regardée comme représentative si elle représente deux tiers de ces opérateurs ou de leur chiffre d'affaires.** »

---

<sup>17</sup> Loi n°2014-1170 du 13 Octobre 2014.

Les articles 632-1 et suivants du Code Rural prévoient le mécanisme de reconnaissance des interprofessions moyennant notamment la soumission des statuts et du règlement intérieur.

#### **IV. LES ENGAGEMENTS ADDITIONNELS PROPOSÉS PAR LES FÉDÉRATIONS ET INDUSTRIELS**

##### **4.1. Le contexte des engagements additionnels**

Les fédérations et industriels abattoirs<sup>18</sup> interviennent dans les domaines de la collecte, l'abattage, la découpe, l'élaboration et la vente de volailles et produits élaborés de volailles.

Étant donné leurs poids sur les marchés de la collecte et de l'abattage de volailles, et de la commercialisation de viande de volaille, les fédérations et industriels abattoirs peuvent jouer un rôle moteur au sein de la filière avicole. Ils peuvent initier la création d'une interprofession et exercer un effet d'entraînement sur les autres acteurs de la filière.

Les engagements des fédérations et industriels abattoirs, se manifestent par la volonté de réunir les professionnels tant amont qu'aval de la filière avicole, dans le double cadre :

- du Règlement n° 1308-2013 du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n° 922/72, (CEE) n° 234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil (« le Règlement OCM »),
- du Rapport de l'Inspection Générale des Finances (n° 2013-M-099-02) et du CGAAER (n° 13114), Mission Filière Volaille de Chair, du 18 mars 2014, par Georges-Pierre Malpel, Martine Marigeaud et Sylvain Marty, dit « Rapport Malpel ».

Le rapport Malpel précité du 18 mars 2014 préconise la création d'un **Comité de Préfiguration** afin de favoriser la concertation autour de l'interprofession puis la création de celle-ci.

Ce comité aurait deux tâches principales :

- Préparer le cadre de la future interprofession,
- Constituer des groupes de travail sur les sujets jugés les plus urgents « *pour apprendre à d'ores et déjà travailler ensemble* ».

---

<sup>18</sup> Voir liste en annexe

## 4.2. La proposition d'engagements additionnels

Dans ce cadre, les fédérations et industriels abattoirs dont la liste figure en annexe prennent les engagements additionnels suivants :

### 1) Comité de Préfiguration

- **Les fédérations et industriels abattoirs**<sup>19</sup> **prennent l'engagement de constituer un Comité de préfiguration** afin de favoriser la concertation autour de l'interprofession. **Dans les 18 mois à compter de la publication de la Décision à intervenir, le Comité de Préfiguration** rendra un rapport synthétisant les travaux réalisés et ceux restant à accomplir pour réaliser l'Interprofession.

L'engagement de constitution du Comité de Préfiguration prend la forme de l'envoi par le Président du Groupe LDC, au nom de l'ensemble des dirigeants des fédérations et industriels abattoirs d'un courrier recommandé avec AR dans un délai de deux mois à compter de la Décision de l'Autorité de la concurrence à intervenir ainsi que des relances nécessaires, aux dirigeants des organisations suivantes (cette liste pourra évoluer) :

- SYNALAF<sup>20</sup> (Syndicat National des Labels Avicoles de France)
- SNA (Syndicat National des Accouveurs)
- CFA (Confédération Française de l'Aviculture)
- SNIA (Syndicat National des Industriels de la Nutrition Animale)
- AOPV (Association des Organisations de Producteurs de Volaille)
- Coop de France Nutrition Animale
- Coop de France Aviculture
- FIA (Fédération des Industries Avicoles) et principaux industriels<sup>21</sup>
- CNADEV (Comité National des Abattoirs et Ateliers de Découpe de Volaille)
- FED (Fédération des Entreprises du Commerce et de la Distribution) ainsi que les groupes de distribution non adhérents à la FCD (ceux dits indépendants)
- Les principaux opérateurs distributeurs de produits à la RHD
- Les Comités espèces
  - CIDEF
  - CIPC
  - CICAR<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> Voir liste en annexe.

<sup>20</sup> Le SYNALAF, qui ne se trouve pas procéduralement en situation de prendre un engagement formel, ayant contesté les griefs, a néanmoins fait connaître son intérêt pour la création d'une interprofession, dès lors qu'elle prend désormais en compte les intérêts spécifiques qu'il défend (Label Rouge et filière bio), et marque son accord pour participer aux travaux du Comité de Préfiguration.

<sup>21</sup> Doux SA, qui, ayant contesté les griefs, ne se trouve pas procéduralement en situation de prendre un engagement formel et ne peut être donc être juridiquement tenue par le présent engagement additionnel, a néanmoins fait connaître son intérêt pour la création d'une interprofession et marque son accord pour participer aux travaux du Comité de Préfiguration.

<sup>22</sup> Le CICAR, qui, ayant contesté les griefs, ne se trouve pas procéduralement en situation de prendre un engagement formel et ne peut être donc être juridiquement tenu par le présent engagement.

- CIP
- CLIPP
- ITAVI
- APVF
- ATM
- Et à Monsieur Malpel, rédacteur du rapport à son nom, qui sera invité à participer à la première réunion du Comité, et à assurer l'introduction pendant une durée d'une heure pour rappeler ses préconisations.

Ce courrier aura deux objets :

En premier lieu, il invitera chacune des organisations précitées à se prononcer, par un vote de ses adhérents, sur sa participation aux travaux de création d'une interprofession de la filière volaille.

En second lieu, il constituera l'invitation officielle à participer à la première réunion du Comité dans les six mois de l'adoption de la Décision de l'Autorité de la concurrence à intervenir, dans les locaux de la FIA, en présence :

- de Monsieur Malpel, rédacteur du rapport à son nom, si celui-ci accepte l'invitation qui lui aura été adressée par le Président du Groupe LDC,
- du Mandataire de l'Autorité de la concurrence chargé du contrôle de l'exécution du présent engagement.

L'ordre du jour de cette première réunion sera :

- Introduction par Monsieur Malpel,
  - Périmètre de l'interprofession et première liste des membres,
  - Bref rappel par les conseils du Groupe LDC des règles de concurrence applicables au fonctionnement des structures interprofessionnelles, notamment sur la base des avis rendus par l'Autorité de la concurrence,
  - Budget, clef de répartition du financement entre les membres,
  - Gouvernance du Comité, règles de prise des décisions,
  - Cadre juridique de la future interprofession, projet d'organigramme,
  - Calendrier de travail,
  - Constitution de groupes de travail sur les sujets jugés les plus urgents,
  - Principe d'accessibilité des travaux du Comité par l'Autorité de la concurrence pendant une durée de 3 ans.
- **Afin d'assurer l'efficacité et le suivi des travaux du Comité, le Groupe LDC s'engage** à ce que ses conseils assument à ses frais le secrétariat du Comité pendant une période de 18 mois à compter de la date de la première réunion du Comité, c'est-à-dire lors de chaque réunion :
    - Ouvrir la séance, faire désigner par les présents le Président de séance et les 2 scrutateurs (sous réserve que ce mode de gouvernance ait été décidé par les membres lors de la première réunion),

---

additionnel, a néanmoins fait connaître son intérêt pour la création d'une interprofession et marque son accord pour participer aux travaux du Comité de Préfiguration.

- Lister les présents, les présents représentés, les absents excusés, les absents, et établir et faire signer une feuille de présence, recueillir et annexer les pouvoirs,
  - Faire circuler et signer le procès-verbal de la réunion précédente,
  - Rappeler l'ordre du jour,
  - Ouvrir les discussions,
  - Formaliser les décisions prises, et les principales discussions,
  - Etablir un procès-verbal, et faire signer la « minute » par le Président et les deux scrutateurs (sous réserve que ce mode de gouvernance ait été décidé par les membres lors de la première réunion),
  - Assurer l'archivage des travaux du Comité, qui devront être librement accessibles au Mandataire désigné par l'Autorité de la concurrence.
- **Les industriels abattoirs s'engagent à financer le fonctionnement** du Comité de Préfiguration (hors le secrétariat du Comité pendant les 18 premiers mois qui sera pris en charge par le Groupe LDC) selon la clef de répartition définie d'un commun accord avec les membres. En cas d'incapacité des membres du Comité à définir une clef de répartition, **le Groupe LDC s'engage** à prendre en charge les coûts de fonctionnement du Comité de Préfiguration à hauteur de 250.000,00 euros, pendant une durée de 18 mois à compter de la date de la première réunion du Comité<sup>23</sup>.
  - **Les fédérations et industriels abattoirs s'engagent à prévoir une formation aux règles de concurrence des membres du Comité de Préfiguration**, et à proposer un financement de cette formation selon une clef de répartition convenue d'un commun accord avec les membres. En cas d'absence d'accord des membres du Comité sur une clef de répartition du financement de cette formation, les industriels abattoirs prendront en charge les coûts de cette formation, et se répartiront ceux-ci selon la clef de répartition en vigueur au sein de la FIA pour le paiement des cotisations à cette fédération.

---

<sup>23</sup> Au-delà de 18 mois, et en l'absence d'accord sur une clef de répartition entre les membres, le Groupe LDC proposera aux industriels membres du Comité de Préfiguration et de la FIA de faire prendre en charge les coûts de fonctionnement du Comité de Préfiguration par la FIA

**2) Faire leurs meilleurs efforts pour parvenir à la création de l'interprofession du secteur avicole dans un délai de 3 ans à compter de la publication de la Décision à intervenir**

- **Les fédérations et industriels abattoirs s'engagent à faire leurs meilleurs efforts** pour engager les travaux du Comité pour permettre la création de l'interprofession du secteur avicole, afin notamment d'atteindre les objectifs suivants (fixés par le règlement OCM n° 1308/2013 du 17 décembre 2013, le Rapport Malpel précité et l'étude thématique « agriculture et concurrence précitée ») :
  - améliorer les connaissances et la transparence de la production et du marché, y compris en **publiant des données statistiques agrégées relatives aux coûts de production, aux prix, accompagnées le cas échéant d'indicateurs de prix, aux volumes et à la durée des contrats précédemment conclus**, et en réalisant des analyses sur les perspectives d'évolution du marché au niveau régional, national ou international,
  - **élaborer des contrats types compatibles avec le droit de la concurrence** pour la vente de produits agricoles et transformés aux acheteurs et/ou la fourniture de produits transformés aux distributeurs et détaillants, en tenant compte de la nécessité de garantir des conditions de concurrence équitables et d'éviter les distorsions du marché,
  - **équilibrer la répartition de la valeur entre les différents acteurs, et notamment par la voie de contrats pluriannuels conférant de la visibilité** et travailler à l'organisation économique de la filière pour notamment **limiter les effets de la volatilité des prix des matières premières**,
  - **renforcer la compétitivité de la filière** par la mise en place de différentes mesures telles que politique de qualité, modernisation des élevages et des sites de production, partage des analyses de marché, ciblage des marchés de demain, expérimentation des produits, définition des axes de recherche et travail sur l'environnement et le bien-être animal, ...
- En particulier, **les fédérations et industriels abattoirs s'engagent à faire leurs meilleurs efforts** pour **que ledit Comité puisse**, dans les 3 ans à compter de la Décision de l'Autorité de la concurrence à intervenir :
  - **soumettre des projets de statuts et règlement intérieur de l'interprofession aux autorités compétentes**,  
Ces projets de statuts reprendront les objectifs exposés ci-dessus et rappelleront l'attachement au respect du droit de la concurrence de la future interprofession qui devra veiller à son respect par ses adhérents.

- **développer des accords interprofessionnels** confirmant la contractualisation dans le secteur avicole.

### **3) Contrôle des engagements proposés**

- Les fédérations et industriels abattoirs mettront à la disposition de l’Autorité de la concurrence tous les travaux du Comité de Préfiguration.
- **Afin d’assurer le caractère vérifiable des engagements, les fédérations et industriels abattoirs s’engagent à soumettre à l’Autorité de la concurrence le nom d’un Mandataire dans un délai d’un mois à compter de la Décision à intervenir.**

Pour la nomination du Mandataire et l’exercice de son activité, les fédérations et industriels abattoirs se proposent de se conformer aux règles définies dans les « Lignes directrices de l’Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations » du 10 juillet 2013.

En particulier, le Mandataire devra être indépendant des parties, posséder les qualifications requises pour remplir son mandat (connaissance du secteur agricole en général et avicole en particulier, du mécanisme des interprofessions) et ne devra pas faire ou devenir l’objet d’un conflit d’intérêts. Le Mandataire sera rémunéré par les industriels abattoirs ayant opté pour la procédure de non-contestation des griefs dans la présente affaire, dans des proportions similaires à celles qui président au financement de la FIA. Le choix du Mandataire sera soumis à l’Autorité de la concurrence.

Ce Mandataire, approuvé par l’Autorité de la concurrence, devra :

- Contrôler la bonne tenue des engagements des fédérations et industriels-abattoirs,
- Être présent lors de toutes les réunions du Comité de Préfiguration puis le cas échéant de l’interprofession pendant une durée de 3 ans à compter de la date de publication de la Décision à intervenir,
- Attester de l’attitude des participants et du respect des calendriers,
- Préparer (i) un rapport semestriel qu’il tiendra à disposition de l’Autorité de la concurrence, et (ii) un rapport 18 mois après la date de la première réunion du Comité de Préfiguration indiquant l’état d’avancement des travaux,
- En cas de difficulté particulière de nature à freiner ou bloquer les travaux du Comité, le Mandataire pourra alerter par écrit l’Autorité de la concurrence de cette situation de blocage en décrivant factuellement et objectivement la situation, désignant les opérateurs concernés,
- Ces procédures d’information et d’alerte visent à motiver les différents acteurs de la filière de mettre tout en œuvre pour assurer la création de l’interprofession.

#### **4.3. Synthèse des engagements additionnels des fédérations et industriels abattoirs**

1) Constituer et financer un Comité de Préfiguration, lancer les travaux et émettre dans les 18 mois de la date de publication de la Décision à intervenir, un rapport synthétisant les travaux réalisés et ceux restant à accomplir pour réaliser l'interprofession,

2) Faire leurs meilleurs efforts pour parvenir à la création de l'interprofession du secteur avicole dans un délai de 3 ans à compter de date de la publication de la Décision à intervenir,

3) Proposer à l'Autorité de la concurrence la désignation d'un Mandataire chargé du contrôle du respect des engagements proposés, qui en particulier :

- Participera à toutes les réunions du Comité de Préfiguration et le cas échéant de l'interprofession pendant 3 ans à compter de la date de la Décision à intervenir,
- Émettra un rapport tous les semestres, à la disposition de l'Autorité de la concurrence,
- Disposera d'un droit d'accès aux travaux du Comité, et d'un droit d'alerte de l'Autorité de la concurrence.

## ANNEXE

### **LISTE DES FÉDÉRATIONS ET INDUSTRIELS ABATTOIRS QUI ADHÈRENT AUX ENGAGEMENTS ADDITIONNELS PROPOSÉS**

Les fédérations et les industriels abattoirs dont les noms figurent ci-dessous ont marqué leur adhésion aux engagements additionnels proposés :

- FIA
- Groupe LDC
- Gastronomes Distribution et Gastronomes SA
- Duc
- Ronsard
- Galéo (anciennement Secoué)
- Caillor
- Les Volailles de Keranna
- RVE
- Volailles Soulard et Volailles Léon Dupont
- Loeul et Piriou
- Bretagne Lapins
- Multilap
- Volailles Rémi Ramon
- Savel
- Béziau
- Lionor
- Blason d'or