



## **Décision n° 07-D-21 du 26 juin 2007 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la location-entretien du linge**

Le Conseil de la concurrence(Section III A ),

Vu la lettre du 15 juillet 2004 enregistrée sous le numéro 04/0053 F par laquelle le ministre de l'économie a saisi le Conseil de la concurrence d'un dossier relatif à la situation de la concurrence sur le marché de la location-entretien du linge ;

Vu les articles 81 et 82 du traité instituant la Communauté européenne ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence ;

Vu les décisions de secret des affaires 06-DSA-15 et n°06-DSA-16 du 11 mai 2006, et les décisions : 06-DEC-01 du 13 juin 2006, 07-DSA-DEC-02 du 6 avril 2007, 07-DSA-DEC-03 du 10 avril 2007 et 07-DSA-DEC-04 du 23 avril 2007, autorisant l'utilisation de pièces classées en annexe confidentielle ;

Vu la décision du rapporteur général en date du 26 février 2007 procédant à la disjonction de la saisine relative aux pratiques mises en œuvre par la société Mewa, venant aux droits de la société anciennement dénommée Euronet ;

Vu le procès-verbal du 10 janvier 2007 par lequel les sociétés MAJ, Régionale de Location et services textiles, Les Lavandières, Pierrette TBA, Lovetra, Thimeau, et le GIE Elis ont demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 11 janvier 2007 par lequel le groupement des entreprises industrielles de service textile (GEIST) a demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 21 février 2007 par lequel la société Initial BTB a demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les observations présentées le 23 mars 2007 par la société Initial BTB, le groupement d'intérêt économique Elis, le groupement des entreprises industrielles de service textile (GEIST) et par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général, le commissaire du Gouvernement, la société Initial BTB, le groupement d'intérêt économique Elis, le groupement des entreprises industrielles de service textile (GEIST) entendus lors de la séance du 25 avril 2007;

Les représentants de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL) et du ministre du travail, de la cohésion sociale et du logement, entendus sur le fondement des dispositions de l'article L. 463-7 du code de commerce ;

Vu les documents adressés les 4 et 9 mai 2007 par la société Initial BTB et par le GIE Elis ;

Adopte la décision suivante :

# I. Constatations

## A. LE SECTEUR CONCERNE : LA LOCATION-ENTRETIEN DU LINGE

### *Le marché*

1. Les entreprises peuvent recourir à des services extérieurs pour le nettoyage de leur linge professionnel, principalement le linge plat (draps, serviettes, nappes) et les vêtements de travail de leurs employés. Pour cela, elles ont le choix entre confier leur linge à une blanchisserie en gros ou faire appel à des entreprises de location-entretien du linge. Dans ce dernier cas, le loueur est propriétaire du linge de travail et fournit régulièrement au client du linge et des vêtements de travail nettoyés, en général une ou deux fois par semaine. Les vêtements professionnels sont principalement de trois types : les vêtements de travail standard destinés à la protection des vêtements du salarié (tablier ou blouse), les vêtements de protection spécialisés (équipements individuels de protection), les vêtements d'image, assimilables aux uniformes aux couleurs de l'entreprise.
2. Depuis une quinzaine d'années, la formule de la location-entretien se développe auprès des entreprises, au détriment de la blanchisserie en gros traditionnelle. Cette évolution s'explique pour plusieurs raisons. En premier lieu, l'entreprise n'a plus à investir dans un stock de linge ni à en assurer la rotation puisque le linge est la propriété du loueur. En deuxième lieu, l'entreprise peut économiser sur les frais logistiques liés à la distribution du linge aux salariés grâce au système mis en place par le loueur. Outre la livraison, les loueurs peuvent en effet proposer des systèmes de remises de linge propre plus élaborés que le simple déchargement à un point de livraison, comme, par exemple, un système de casiers marqués au nom de chaque salarié. Dans les plus grosses unités, les loueurs de linge peuvent aussi installer des distributeurs automatiques de vêtements. Tous les articles étant marqués par une puce électronique, ils peuvent être délivrés directement à leur utilisateur grâce à une carte magnétique. Enfin, en troisième lieu, les loueurs sont capables de faire des offres sur mesure en personnalisant du linge dédié à un seul client, ce qui rend leur service totalement substituable à un système "propriétaire" dans lequel le client achète ou fait fabriquer du linge à ses couleurs.
3. Le marché français de la location-entretien des textiles aux entreprises est estimé par le rapport d'enquête à environ 1,2 milliards d'euros (Md€) en 2001.
4. Cette estimation est confirmée par les chiffres fournis par le groupement des entreprises industrielles de service textile (GEIST) pour 2001 présentés dans le tableau ci-après, qui montre également que les hôtels restaurants représentent 27% de cette demande, les établissements hospitaliers 25%, et le reste des entreprises 48%.

Santé-gériatrie	295 M€	25 %
Hôtels restaurants	325 M€	27 %
Industrie et divers	559 M€	48 %

5. D'un point de vue dynamique, on relève que le secteur de la location-entretien de linge a été en forte croissance dans la période concernée par la saisine puisque le chiffre d'affaires du secteur a augmenté de 35 % de 1994 à 2000. Cette croissance a été encore plus importante pour les grandes entreprises, puisque, pendant la même période, les ventes auprès des entreprises réalisant plus de 3 M€ de chiffres d'affaires ont progressé de 64 %.
6. Une étude XERFI de 2001, citée par le rapport d'enquête, décrit la diversification de l'activité de ces grandes entreprises, qui ont su proposer une vaste gamme de services pour développer leur activité: *" l'enrichissement et la montée en gamme des prestations portent leurs fruits : les poids lourds, souvent filiales de grands groupes ou appartenant à des groupements d'entreprises, ont la taille et l'assise financière suffisante pour jouer la carte de la complémentarité. Ils proposent ainsi à leurs clients une panoplie de prestations et de produits couvrant l'ensemble des besoins des entreprises en matière d'hygiène et de propreté : traitement des sols, fontaines à eau, purificateurs d'air ... "*
7. Selon l'étude XERFI de 2001, le secteur de la location-entretien est également plus concentré que celui de la blanchisserie de gros. En 2002, 98 entreprises de location de linge étaient recensées avec un chiffre d'affaires global de 1200 M€, contre 468 entreprises de blanchisserie-teinturerie pour un chiffre d'affaires de 300 M€
8. Si de très nombreuses entreprises, souvent locales, offrent des services de blanchisserie en gros, seules une centaine sont capables d'offrir un service de location-entretien des textiles et appartiennent, de fait, à la catégorie des *" loueurs de linge "*, répertoriés par l'INSEE comme des entreprises de location-entretien de linge ou de textile.

### ***Les entreprises***

9. Les entreprises de location-entretien de linge ou de textile les plus importantes sont les sociétés regroupées au sein du GIE Elis, les sociétés Initial BTB, Régie Linge (RLD) et Anett. Toutes les autres sociétés, qui couvrent moins de 2 % du marché, n'ont qu'une activité régionale.

### **Le groupe Elis**

10. Créée en 1820, la blanchisserie de Pontoise est devenue au fil du temps et des acquisitions successives le groupe Elis. Il s'agit d'une holding dénommée Holdelis qui détient 99,9% d'une société-mère, la société MAJ, elle-même contrôlant une vingtaine de filiales intervenant principalement dans la location-entretien des articles textiles mais aussi dans la production textile comme la confection de vêtements de travail (Molinel rachetée en 2000), de nappes (le Jacquart Français) ou l'hygiène (Kennedy : fabrication de produits d'entretien). Les sociétés du groupe intervenant, en France, dans le secteur de la location-entretien des textiles sont : Lovetra Grenelle Service, Les Lavandières, entreprise qui est elle-même la société mère des sociétés Localinge Paris Sud, Blanchisserie Moderne, RLST, Thimeau, Pierrette TBA.
11. A côté de la holding, la société MAJ et ses filiales ont créé un GIE, le GIE Elis, dont la vocation est d'offrir à ceux-ci *" des services administratifs et comptables, financiers, de marketing et commercial, informatiques, de même qu'en matière de ressources humaines, de direction industrielle et technique et aussi d'achats"* Le GIE Elis compte 250 salariés, dont un service commercial qui négocie les contrats *" grands comptes "*.
12. Adhèrent à ce GIE toutes les filiales de la holding Holdelis, ainsi qu'une société extérieure au groupe, la société SET, qui n'intervient pas dans le secteur de la location-entretien des articles textiles.

13. Le groupe Elis, présent dans sept pays européens ainsi qu'aux États-Unis, a entrepris une intégration verticale en rachetant, en 2000, le numéro trois français des vêtements professionnels, Molinel.
14. Sur le marché de la location-entretien du linge, les sociétés du groupement Elis détiennent ensemble 58 % de part de marché.

#### La société Initial BTB

15. Créée en 1923, la société BTB (abréviation de *Blanchisserie Teinturerie de Boulogne*) a été rachetée en 1995 par la Générale des Eaux qui détenait un pôle location-entretien, Ecolinge. Puis en 1997, le groupe britannique Rentokil, qui avait pris le contrôle d'Initial, entrée en 1981 au capital de BTB, a racheté la part de Générale des Eaux. Initial BTB est alors devenue filiale à 98 % de Rentokil.
16. Selon les déclarations du directeur général d'Initial BTB : "*Le chiffre d'affaires est environ de 300 millions d'euros en 2004. C'est le chiffre d'affaires d'Initial BTB France incluant, santé, hygiène, industrie (...) Notre activité est à 95 % de location entretien de linge, les 5% restant étant de la blanchisserie en gros. 80 % du CA textile est industriel. Le reste est composé des clients du secteur de la santé. Sur ces 80%, 30-35% sont les clients grands comptes soit 350 clients grands comptes sur 70 000 clients extrêmement diversifiés (allant du petit boucher détaillant à une grande usine Peugeot) "*
17. Initial BTB, numéro deux du secteur, détient environ 18% du marché français de la location-entretien du linge.

#### Les autres entreprises

18. Le secteur est très concentré autour des deux leaders présentés plus haut qui couvrent plus des 3/4 du marché en valeur. Les deux autres acteurs significatifs, RLD et Anett, apparaissent donc comme des "challengers" des deux entreprises les plus importantes.
19. Selon les déclarations du PDG de RLD, "*Régie Linge, sous sa forme actuelle, est née début 1999 suite à la volonté d'un fond d'investissement (ASTORG, qui détient 65 % des titres, des fonds français et internationaux avec comme "sponsor" Suez Industrie Finances) de créer une alternative sur le marché de la location-entretien d'articles textiles."*
20. Avec ses trois franchisés, RLD a réalisé, en 2002, un chiffre d'affaires de 114,3 M€ réparti ainsi : 40 % dans l'industrie, 28 % dans l'hôtellerie et la restauration, 12 % dans le secteur de la santé, 10 % dans les produits d'hygiène (y compris tapis) et 10 % dans le blanchissage.
21. Anett est une société holding détenue par des capitaux familiaux. Elle est principalement active dans le secteur des établissements de santé qui représentent 40 % de ses ventes. Son chiffre d'affaires était de 73,2 M€ en 2002. Anett est un acteur national mais n'est pas présente dans la région Nord.

#### ***Le segment des grands comptes***

22. Sur le marché de la location-entretien du linge, il est possible d'isoler le segment des "*grands comptes*" qui correspond à une demande spécifique : celle d'entreprises ayant un chiffre d'affaires important (Initial BTB considère que le seuil est de 60 M€, *annexe 70, cote 1374*), un grand nombre d'utilisateurs potentiels (au minimum 300 personnes selon Initial BTB, *annexe 70, cote 1374*) et une implantation dans au moins deux régions exigeant une négociation centralisée.

23. Sans donner de définition précise de cette catégorie de clients, le groupement Elis indique que la négociation des contrats des grands clients est centralisée au niveau du GIE lui-même et confiée à un service commercial spécialisé, les membres du GIE étant chargés d'exécuter le contrat. Cette organisation confirme implicitement que l'appellation " *grands comptes* " correspond bien à un service spécifique qui comprend souvent la fourniture de vêtements dédiés au client.
24. Selon les informations fournies par les parties, les chiffres d'affaires réalisés sur le segment des " *grands comptes* " par les deux parties a évolué selon le tableau ci-après.

*Montant des chiffres d'affaires du segment " grands comptes " : en millions €*

	CA total du segment	CA Initial BTB	CA groupement Elis
<b>1998</b>	44	29,5	14
<b>1999</b>	54	34,6	19
<b>2000</b>	60	37,7	23
<b>2001</b>	82	44,1	38
<b>2002</b>	106	51,5	55
<b>2003</b>	130	54,9	76
<b>2004</b>	153	58,4	95
<b>2005</b>	164	62,3	102

*(source : les parties)*

*Le syndicat professionnel : le GEIST*

25. En 1970, les entreprises de location de linge, ressentant le besoin d'une structure nationale pour les représenter, ont créé l'association française du linge (AFL). Il s'agit d'une association de la loi de 1901 qui a vocation à défendre les intérêts de la profession. Elle est devenue postérieurement l'association française des loueurs d'articles textiles (AFLAT).
26. En 1999, l'AFLAT s'est transformée en GEIST (Groupement des Entreprises Industrielles de Services Textiles), qui comprend 19 membres, tous loueurs de linge, dont les quatre principales entreprises de la profession, Elis, Initial BTB, RLD et Anett et 31 membres associés (fabricants de machines, de textiles, lessives...). Les missions du GEIST sont les suivantes : représenter les acteurs de la profession auprès des pouvoirs publics et de tous les organismes privés et publics, organiser l'étude des questions économiques, commerciales, environnementales, techniques, fiscales sociales, juridiques et législatives concernant l'exercice de la profession, promouvoir la recherche scientifique concernant l'amélioration des procédés, des matériaux, des produits, des pratiques de production et de commercialisation ; centraliser et diffuser les informations concernant les adhérents ; promouvoir et défendre les intérêts de la profession.
27. Neuf entreprises sont représentées au conseil d'administration, dont les membres sont élus par une assemblée générale qui désigne également un bureau.

## B. LES PRATIQUES RELEVÉES

28. La DGCCRF a diligenté une enquête qui a nécessité le recours aux dispositions de l'article L. 450-4 du code de commerce. Cette enquête a donné lieu à trois autorisations de visite et de saisie. La première a été délivrée le 15 janvier 2001, la deuxième le 25 septembre 2002, et la troisième le 16 octobre 2002.

### *1. Les pratiques du groupement Elis et de la société Initial BTB :*

29. Les documents saisis au cours de l'enquête administrative lors des interventions des 23 janvier 2001 et 25 septembre 2002 ont été recueillis au siège du GIE Elis et de certaines sociétés membres du groupement, ainsi qu'au siège de la société Initial BTB.
30. Ces documents font état, soit de contacts entre responsables grands comptes des deux entreprises concurrentes, ELIS et Initial BTB (26 juin 1997, 16 décembre 1998, 16 février 1999, 28 janvier et 4 avril 2002), soit de réunions internes entre responsables de Initial BTB faisant le point sur les relations entre Elis et Initial BTB. Ils ont permis d'établir l'existence d'une concertation entre les responsables commerciaux du GIE Elis et ceux d'Initial BTB, pendant la période allant du 7 mai 1997 au 4 avril 2002.
31. L'objet de ces contacts en réunion était de répondre de manière concertée à deux situations rencontrées lors de la négociation de contrats avec les grands clients. La première situation est celle dans laquelle l'entreprise, après avoir mis en concurrence plusieurs fournisseurs, en choisit un seul pour la totalité de ses besoins : on parle de client " *exclusif* ". Un seul loueur est alors responsable de l'achat et de l'entretien des uniformes et du linge professionnel pendant la durée du contrat qui est souvent de trois ans. La deuxième situation est celle dans laquelle l'entreprise cliente choisit de retenir plusieurs fournisseurs, généralement deux, et de répartir entre eux le service de ses différents établissements (il est rare que deux loueurs interviennent sur le même établissement). Les loueurs doivent alors acheter et gérer de manière coordonnée les mêmes uniformes, conformément aux vœux du client, et faire face conjointement aux demandes d'évolution du contrat. On parle de " *client partagé* ".

### *Le cas des clients exclusifs*

32. Dans le premier cas, c'est-à-dire pour les clients exclusifs, la concertation avait pour but de maintenir le *statu quo* sur la répartition de clientèle entre les deux entreprises et prenait la forme d'un pacte de non-agression au moment du renouvellement des contrats, comme en témoigne la note d'octobre 1999 (annexe 5, cote 115), qui porte la mention "*grands comptes : exclusifs → ne pas intervenir*".
33. Cette répartition de clientèle impliquait, pour les deux entreprises, un échange d'informations sur leurs intentions ou leurs offres tarifaires, afin de limiter les risques de changement de fournisseurs. L'une des deux ne soumissionnait pas ou présentait une offre de couverture. On relève plusieurs annotations illustrant la mise en œuvre de cette stratégie :

"*BERGERAT MONNOYEUR : BTB a remis ses prix à ELIS et s'est retiré*"

"*PETIT FORESTIER : BTB bloque son offre*"

"*UPS : BTB répond + cher*"

"*Cinéma Gaumont : idem UPS*"

"*ATAC, EUROMASTER, CARGLASS : proposition correcte de BTB*".

34. La négociation du contrat CARGLASS en 1999 illustre plus précisément la pratique d'offre de couverture. Un document du 16 décembre 1998 (annexe 43, cote 222) saisi chez Elis, relatif au dossier "CARGLASS", indique qu'un responsable commercial du GIE Elis, M. X..., a rencontré son homologue d'Initial BTB, M. Y..., et que ce dernier a accepté de "*repousser sa date de remise d'une offre jusqu'à début janvier*" (soulignement ajouté) et surtout qu'il a accepté de remonter ses prix, comme le précise son annotation "*je lui ai fait sensiblement remonter les prix qu'il a l'intention de proposer*" (annexe 71, cotes 1401 et suivantes).
35. Les documents figurant au dossier établissent que le dépôt du devis d'Initial BTB a bien été repoussé début janvier puisque ce devis n'est arrivé chez le client que le 11 janvier et que les prix d'Initial BTB ont été beaucoup plus élevés que ceux d'Elis, qui a pu conserver son contrat exclusif.
36. Le renouvellement de ce contrat trois ans après a révélé à nouveau les efforts des entreprises pour maintenir la répartition des clients exclusifs. Selon les déclarations d'Initial BTB : "*En 2002, CARGLASS, très mécontent des prestations d'ELIS a lancé une consultation restreinte (seul INITIAL BTB était en mesure de répondre à leur consultation, du fait de sa couverture nationale). En définitive ELIS, pour conserver le marché, efface un an d'impayés causés par l'insatisfaction du client et reste à ce jour fournisseur exclusif de CARGLASS.*" (annexe 67, cote 341).

#### *Le cas des clients partagés*

37. Dans le cas des clients partagés, la concertation entre Elis et Initial BTB avait pour objectif d'éviter des baisses de prix imposées par le client commun et consistait à coordonner les offres tarifaires lors de la négociation du contrat.
38. Les preuves de cette concertation ayant pour objectif une harmonisation des prix ressortent notamment de deux documents suivants : une note manuscrite d'octobre 1999 qui porte la mention : "*Les dossiers grands comptes : partagés → équilibrer les tarifs*" et une note non datée "*Clients partagés : on se concerte pour harmoniser les tarifs + les conditions, idem pour les augmentations*". (annexe 22, cote 01).
39. Certains des documents saisis donnent notamment les noms de quelques contrats "*partagés*" pour lesquels ont eu lieu (ou seront décidés) des échanges d'informations entre ELIS et BTB visant l'harmonisation des prix.
40. Ainsi la note d'octobre 1999 déjà citée indique :

*"MONOPRIX : ELIS ne bouge plus Prix et RFA égalés".*

*"MIDAS : ne rien faire sans politique commune"*

*"FRAIKIN : offre à remettre dans les 2 à 3 jours. Ils prévoient de garder 2 prestataires ; Se mettre d'accord .....*"

*"SOGEDAC : " opération 1000 tapis ...ELIS communiquera les prix. "*

*"YOPLAIT : " à voir entre nous E et B. "*

La note BTB du 27 juin 1997 (annexe 22, cote 22) mentionne : "*NESTLE ISANCOURT (17) → ELIS en prise de taille. M. Z... communique les prix ELIS + donner le nom du resp.*"

ou encore (annexe 22, cote 13) : "*SOGEDAC : " repas le 16.02.99 + Pierre A... (ELIS) ; faxer la tarification SOGEDAC "*

41. Lorsque des comparaisons de prix ont pu être faites, soit en observant des soumissions à un même appel d'offres d'Elis, de BTB et de prestataires extérieurs à l'entente, soit pour deux contrats successifs pour lesquels le titulaire confiait le service à un prestataire extérieur à l'entente, les différences de prix constatées ont été très significatives.
42. L'enquête a ainsi permis d'examiner des contrats pour lesquels un troisième concurrent, RLD, a soumissionné à des prix avantageux. Par exemple, à l'occasion de l'appel d'offres réalisé par la société Bergerat-Monnoyeur, qui utilise des vêtements pour du travail en atelier (concessionnaire Caterpillar et distributeur des produits de la marque Feu Vert), pour la nouvelle collection de vêtements "image", la société RLD a proposé des prix de 8 à 41 % moins chers que ceux d'Elis, et inférieurs de 13 à 36 % à ceux d'Initial BTB.
43. Le détail des écarts de prix par prestation est donné dans le tableau ci-après, étant observé, au plan méthodologique, qu'il s'agit d'offres sur mesure et non d'offres sur catalogue et qu'une partie de l'écart de prix pourrait s'expliquer par des différences de prestations. En toute hypothèse, ces variantes entre fournisseurs, si elles existent, ont été acceptées par le client.

	<b>ELIS 2001 (image)</b>	<b>Initial 2001 (image)</b>	<b>RLD 2001 (image)</b>	<b>Différence RLD /ELIS</b>	<b>Différence RLD/Initial</b>
Combinaison (2 changes)	12,75	12,85	10,15	- 20 %	- 21 %
Pantalon (2 changes)	7,00	7,41	6,44	- 8 %	- 13 %
Blouson (2 changes)	8,90	/	7,14	- 20 %	/
Chemise (3 changes)	5,74	7,37	4,90	- 15 %	- 34 %
Combinaison EPI (2 changes)	24,00	22,04	14,10	- 41 %	- 36 %

(sources : annexes 84 cotes 1639 et 1642, 87 cotes 1996, 1997 et 1994 et 70 cote 1387).

44. De même, à l'occasion de l'appel d'offres organisé en 2002 par Système U pour des vêtements image, la société RLD a proposé des prix de 30 % moins chers que ceux pratiqués par Elis et Initial BTB les années précédentes. Avant l'arrivée de RLD sur le marché, les prix étaient relativement stables comme le montre le tableau ci-après qui suit l'évolution des prix pour les vêtements "image" pour plusieurs offres successives :

	<b>1997</b>		<b>1999</b>		<b>2002</b>		<b>2003</b>		
	<b>ELIS</b>	<b>BTB</b>	<b>ELIS</b>	<b>BTB</b>	<b>ELIS</b>	<b>BTB</b>	<b>RLD</b>	<b>RLD 2003/ ELIS 2002/</b>	<b>RLD 2003/ BTB 2002</b>
Blouson 2 changes	9,95	10,33	9,20	9,15	9,05	8,84	6,17	- 31 %	- 30 %
Marinière 2 changes	7,55	8,92	7,35	7,30	7,25	7,27	6,17	- 15 %	- 15 %
Veste 2 changes	7,40	9,42	7,40	7,45	7,31	7,48	5,05	- 31 %	- 32 %
Pantalon 2 changes	7,11	-	6,20	-	6,13	-	4,59	- 25 %	/

(annexes 67 cotes 384 et 388, 68 cotes 551, 554 et 560 et 82 cote 1611).

45. Il ressort de ce tableau que les prix de RLD pour le contrat Système U ont été, en 2003, de 15 à 30 % moins chers que ceux des concurrents Elis et BTB. Même s'il y a pu avoir une différence de coût de la prestation d'une année à l'autre, dans l'hypothèse d'une baisse du coût de fabrication des vêtements par exemple, on peut noter que cette différence devrait être très brutale pour expliquer la rupture d'évolution entre 1997-2002 et 2002-2003.



## **2. Les pratiques du groupement professionnel GEIST :**

46. La dernière visite et saisie, réalisée par les services d'enquête le 16 octobre 2002, a été effectuée au siège du Groupement des entreprises industrielles de service textile (GEIST). Les investigations ont permis d'établir que le groupement diffusait à ses membres une formule de hausse des prix à partir de l'évolution des coûts, qui était également utilisée comme clause contractuelle de révision annuelle des prix, dans des modèles de contrat établis par le groupement à l'intention de ses adhérents.
47. Cette formule de révision a une origine administrative. En 1985, à l'occasion de la mise en place d'un nouveau régime de prix (blocage des prix) la profession de loueurs d'articles textiles, sous l'égide de son syndicat professionnel, prédécesseur du GEIST, a signé avec le gouvernement, le 22 juillet 1985, un engagement de lutte contre l'inflation. Cet engagement a pris la forme d'un " *avenant [à l'engagement de lutte contre l'inflation] relatif aux prestations de location de linge et de vêtements de travail* ". Dans le cadre de cet avenant, les entreprises pouvaient faire jouer contractuellement une formule de révision de prix à condition qu'elle contienne une partie fixe de 15 %.
48. Au 1<sup>er</sup> janvier 1987, les prix ont été libérés. Cependant, dans une circulaire du 5 décembre 1986, M. B..., délégué général du syndicat, indiquait que le syndicat " *continuera à suivre l'évolution des prix en fonction de la variation de la formule qui lui est propre... A dater du 1<sup>er</sup> janvier 1987, nous publierons périodiquement les résultats de la formule de révision mais en supprimant la partie fixe de 15 %, c'est-à-dire en revenant à l'ancienne formule dans son intégralité* ".
49. De fait, le syndicat a alors proposé aux entreprises une formule sans part fixe, reprenant pour le reste la structure générale de l'ancienne formule de révision des prix. En 2002, le GEIST continuait à utiliser la même formule de révision de prix, sans partie fixe, conformément à la décision de 1987.
50. Toutefois, en octobre 2001, le président du GEIST indiquait dans une lettre circulaire à ses adhérents qu'il paraissait justifié de ne pas s'en tenir au montant résultant de l'application de la formule de révision, celle-ci conduisant à une hausse insuffisante par rapport à l'augmentation réelle des coûts de la profession, dans les termes suivants :

*" Les différentes hausses intervenues tout au long de l'année 2001 font ressortir, d'après la formule paramétrique professionnelle et les derniers indices connus, une revalorisation théorique de nos tarifs de 0,96 %.*

*Toutefois, ce chiffre ne prend pas en compte l'impact réel de la mise en place des 35 heures sur nos masses salariales, pas plus qu'il ne le faisait l'année dernière. Avec le recul, nous estimons la valorisation de cette incidence à 3,2 % ; ceci porterait l'incidence totale sur nos coûts à plus de 4 %.*

*Les derniers indices connus de 2001 n'intègrent pas non plus "l'effet 11 septembre", dont une des conséquences se traduit déjà par des hausses importantes de nos contrats d'assurances. Pour mémoire, je rappellerai également la forte augmentation du prix de l'eau constatée chez un certain nombre de nos adhérents, mais qui auront tendance à se généraliser à terme.*

*Je vous invite de ce fait à tenir compte de ces évolutions dans vos révisions tarifaires pour l'année 2002. L'avenir de notre profession dépendra de nos capacités à répercuter les différentes hausses sur nos prix de revient, afin de maintenir une qualité de prestations qui corresponde aux attentes de nos clients. "*

51. Ainsi, le GEIST, d'une part, rappelait à ses adhérents que la formule de révision était bien destinée à les guider dans leurs décisions de hausse des prix et, d'autre part, les invitait à procéder, cette année là, à des augmentations plus importantes que celles résultant directement de la formule de calcul pour tenir compte des événements particuliers non prévus dans la formule historique.

#### C. LES GRIEFS NOTIFIES

52. Deux griefs ont été notifiés le 9 octobre 2006 :

*" Il est fait grief au groupement d'intérêt économique ELIS et à certaines des sociétés qui le composent, à savoir les sociétés MAJ, RLST (Régionale de Location et Services Textiles), Grenelle Services, Les Lavandières, Pierrette TBA, Lovetra, Euronet et Thimeau et à la société Initial BTB de s'être concertées de mai 1997 à 2002 pour fausser le jeu de la concurrence sur le marché de la location-entretien des textiles, notamment pour le segment des grands comptes. Ces pratiques sont prohibées par l'article 81 du Traité et l'article L. 420-1 du code de commerce". (grief n°1)*

*"Il est fait grief au groupement des entreprises industrielles de service textile (GEIST) d'avoir, au cours de la période 1998-2002, diffusé une formule de révision des prix à ses adhérents qui incitait les entreprises membres du groupement susvisé, opérant sur le marché de la location-entretien des textiles, à augmenter les prix des prestations qu'elles proposaient. Une telle pratique, qui a un objet anticoncurrentiel et est susceptible d'avoir des effets anticoncurrentiels, est prohibée par l'article 81 du Traité et l'article L. 420-1 du code de commerce". (grief n°2)*

#### D. LA MISE EN ŒUVRE DU III DE L'ARTICLE L. 464-2 DU CODE DE COMMERCE

53. La société Initial BTB, le GIE Elis et les sociétés membres du GIE destinataires de la notification des griefs, ont décidé de ne pas contester le premier grief, qui était le seul à leur avoir été adressé. Pour sa part, le groupement des entreprises industrielles de service textile (GEIST), seul destinataire du second grief, a choisi de ne pas le contester. L'ensemble des entreprises et organismes mis en cause ont donc sollicité le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, selon lesquelles : *" lorsqu'un organisme ou une entreprise ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés et s'engage à modifier ses comportements pour l'avenir, le rapporteur général peut proposer au Conseil de la concurrence qui entend les parties et le commissaire du Gouvernement sans établissement préalable d'un rapport, de prononcer la sanction pécuniaire prévue au I en tenant compte de l'absence de contestation. Dans ce cas, le montant maximum de la sanction encourue est réduit de moitié "*.
54. La mise en œuvre de ces dispositions a donné lieu à trois procès-verbaux signés, respectivement, le 10 janvier 2007, par les représentants du GIE Elis et de ses membres mis en cause, le 11 janvier 2007 par le groupement des entreprises industrielles de service textile (GEIST), et le 20 février 2007, par la société Initial BTB.
55. L'ensemble des mis en cause ayant choisi de ne pas contester les griefs, il n'a pas été établi de rapport. La société Initial BTB, le groupement ELIS (ainsi que les sociétés qui le

composent) et le groupement des entreprises industrielles de service textile (GEIST) ont néanmoins présenté des observations portant sur la détermination de la sanction, et notamment sur la gravité des pratiques et l'importance du dommage à l'économie.

### ***Les engagements du GIE Elis et des entreprises membres du GIE***

56. Pour la mise en œuvre du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le GIE Elis ainsi que les sociétés MAJ, Régionale de Location et de Services Textiles, Grenelle Service, Les Lavandières, Pierrette-TBA, Lovetra, Thimeau, ont souscrit, par procès-verbal du 10 janvier 2007 des engagements qui ont été précisés et complétés au cours de la séance, dont le texte a été récapitulé dans un document du 9 mai 2007 :

#### ***" 1<sup>er</sup> engagement : pour la gestion des contacts professionnels***

*- Elis donnera instruction au personnel concerné de ne jamais participer à des réunions avec des représentants des entreprises concurrentes, y compris pour les besoins de la gestion des contrats passés avec des clients ayant plusieurs fournisseurs, à l'exception des réunions techniques organisées à la demande du client.*

*On entend par réunions techniques :*

*- soit des réunions regroupant à la demande du client, divers acteurs de la prestation de fourniture de vêtements professionnels (confectionneurs, loueurs, bureau de style, agence de communication) et ayant pour objet, dans le cadre de prestations multi-loueurs de location-entretien de vêtements professionnels, d'intégrer l'expertise des loueurs concernant notamment :*

- (i) la prise en compte des contraintes de traitement industriel des articles textiles dans le choix des modèles de vêtements (température de lavage, choix des accessoires, compatibilité des couleurs, solidité de la confection, gestion des stocks,...),*
- (ii) la validation du cahier des charges technique du client adressé au(x) confectionneur(s) ainsi que de la réponse apportée par ces derniers aux points techniques soulevés,*
- (iii) la définition du planning des approvisionnements avec les confectionneurs en fonction des quantités nécessaires et adaptées aux besoins du client,*
- (iv) la définition de standards de qualité mesurables.*

*Ces réunions permettent au client de s'assurer d'une exécution homogène des prestations de location-entretien de vêtements professionnels de la part des différents loueurs auxquels celui-ci, dans une telle hypothèse, confie l'exécution de ces prestations.*

*- soit des réunions regroupant, à la demande du client le loueur entrant et le loueur sortant lorsqu'un contrat avec un client dit " grands comptes " (contrats nationaux sur appels d'offre privés de location de vêtements professionnels à destination de l'industrie et du commerce) prend fin et ayant pour objet de déterminer les conditions de reprise des vêtements du loueur sortant.*

*- Elis s'engage à demander au client concerné qu'il participe ou soit représenté à chacune de ces réunions et qu'il établisse un compte rendu indiquant notamment la date et l'objet de la réunion ainsi que le nom et la fonction des participants et, le cas échéant, un relevé des décisions prises.*

- Elis s'engage à conserver dans ses archives, dans le respect de la réglementation, ces documents pendant une durée de cinq ans après la tenue de la réunion ayant mis en présence des entreprises concurrentes.

La présente disposition n'empêchera pas Elis de participer aux activités des salons professionnels et des associations professionnelles dont il est membre, dans le strict respect des règles du droit de la concurrence.

#### 2<sup>ème</sup> engagement : vis-à-vis du personnel

- Elis s'engage à mettre en place un programme visant à sensibiliser le personnel concerné sur les règles du droit de la concurrence et à l'informer des termes et de l'importance des présents engagements et de l'obligation de s'y conformer.

Dans le cadre de ce programme, Elis s'engage :

- à organiser des séances de formation des responsables commerciaux susceptibles d'être en contact avec les concurrents sur le contenu des règles du droit de la concurrence,
- à élaborer, avec l'aide de ses conseils, une note d'instructions écrite destinée au personnel concerné, décrivant les principes régissant les rapports avec les concurrents, notamment au sein des associations et salons professionnels, et les sanctions applicables en cas de violation des règles du droit de la concurrence. Cette note rappellera en particulier que la participation d'un salarié à une pratique anticoncurrentielle constitue une faute susceptible d'entraîner des sanctions disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement.

Cette note d'instructions sera remise nominativement à chacun des membres du personnel concerné en double exemplaire, l'un des exemplaires étant conservé par son destinataire, le second devant être restitué dûment daté, signé et revêtu de la mention " pris connaissance le... " au responsable hiérarchique pour être conservé à la Direction des ressources humaines au siège du GIE Elis.

- Elis s'engage à nommer un médiateur au sein du GIE Elis, chargé de veiller au respect des présents engagements et, le cas échéant, d'alerter la direction générale de la société concernée de toute violation de ceux-ci.

Ce médiateur aura notamment pour mission de mettre en place une ligne téléphonique ou courrier électronique d'alerte professionnelle permettant, dans le respect de la réglementation et notamment de la loi "Informatique et Libertés", à tout employé d'Elis ayant connaissance de pratiques potentiellement anti-concurrentielles, d'en informer le médiateur, qui garantira à cet employé la confidentialité.

Ce médiateur pourra diligenter tout audit sur les faits portés à sa connaissance et devra transmettre le rapport en résultant à la direction générale de la société concernée.

Le médiateur sera désigné par une assemblée générale du GIE Elis et aura toute latitude pour remplir sa mission tant auprès du GIE Elis qu'auprès des sociétés adhérentes au nombre desquelles se trouve l'ensemble des sociétés sus mentionnées et prendre auprès des entreprises concernées toutes les dispositions ci-dessus visées ;

- Elis s'engage à conserver, sous réserve du respect de la réglementation applicable, les documents de travail du médiateur pendant une durée de cinq ans à compter de leur établissement. "

### 3<sup>ème</sup> engagement : pour le respect des engagements

*ELIS s'engage à mettre en place un contrôle interne du respect des engagements souscrits qui se réalisera de la manière suivante :*

- *la Direction des Ressources Humaines du GIE ELIS vérifiera que la note d'information relative à la vie des affaires et au droit de la concurrence a été adressée à chacun des collaborateurs concernés, puis visée et retournée par chacun desdits collaborateurs ;*
- *la note d'information relative à la vie des affaires et au droit de la concurrence, le cas échéant actualisée, sera adressée à nouveau chaque année à l'ensemble des collaborateurs concernés, afin de leur rappeler l'importance du respect du droit de la concurrence ;*
- *le GIE ELIS demandera chaque année aux responsables commerciaux en charge des clients Grands Comptes (contrats nationaux sur appels d'offres privés de location de vêtements professionnels à destination de l'industrie et du commerce) au sein du GIE ELIS et aux directeurs régionaux en relation avec ces clients une déclaration écrite confirmant qu'ils ont personnellement respecté les règles du droit de la concurrence rappelées dans la note d'information susvisée ;*
- *la Direction des Ressources Humaines du GIE ELIS tiendra un état annuel des réunions de formation sur le droit de la concurrence précisant notamment le nombre de participants à ces réunions ;*
- *tout collaborateur commercial devant participer à une réunion technique, au sens défini dans le procès-verbal d'engagements, devra préalablement informer le médiateur et son supérieur hiérarchique et leur adresser, le cas échéant, une copie de la convocation reçue du client, et leur confirmer qu'il demandera au client de participer à la réunion et d'en établir le compte-rendu ;*
- *le médiateur pourra déléguer un auditeur qui assistera à la réunion technique organisée par le client ; le collaborateur commercial ayant participé à la réunion transmettra au médiateur le compte-rendu de la réunion établi par le client et à défaut, établira son propre compte-rendu ;*
- *le médiateur conservera dans ses archives pendant une durée de cinq ans et dans le respect de la réglementation, l'ensemble des documents relatifs aux contrôles visés ci-dessus ;*

*Afin d'informer le conseil de l'exécution des engagements souscrits par Elis, le GIE ELIS lui adressera, au cours du 1<sup>er</sup> trimestre de chaque année, un rapport relatant la mise en œuvre, lors de l'année précédente : des engagements souscrits par Elis dans le procès-verbal et des procédures de contrôle interne complémentaires définies ci-dessus.*

*Ce rapport indiquera notamment :*

- *le nombre de collaborateurs ayant reçu la note d'information relative à la vie des affaires et au droit de la concurrence ;*
- *le nombre de déclarations individuelles concernant le respect du droit de la concurrence ;*
- *le nombre de réunions de formation au droit de la concurrence et de participants à ces réunions ;*
- *le nombre et les dates des réunions techniques tenues à la demande des clients ;*
- *le nombre d'alertes reçues par le médiateur et les suites données par le médiateur à ces alertes et, le cas échéant, par la direction générale.*

*Ce rapport sera adressé au Conseil de la concurrence au cours des trois années civiles qui suivront la notification à Elis de la décision à intervenir du Conseil. Au cours des années suivantes, ce rapport sera adressé au Conseil sur demande expresse de sa part. "*

57. Pour tenir compte de la non contestation des griefs et des engagements souscrits par les sociétés du groupement Elis lors de la signature du procès-verbal, le rapporteur général a proposé que la sanction éventuellement encourue soit réduite dans une proportion allant de 30 à 35 % du montant qui aurait été normalement infligé.
58. Lors de la séance du 25 avril, le GIE Elis a également indiqué que, lors de son assemblée générale du 14 février 2007, le groupement avait nommé et défini la mission du médiateur chargé de veiller au respect de ces engagements (cf. PV de l'assemblée générale - pièce n° 1 annexée au mémoire d'observations d'ELIS en date du 23 mars 2007).
59. Enfin, ELIS a remis au Conseil un dossier concernant la mise en œuvre des engagements contractés énoncés dans le procès-verbal du 10 janvier et comprenant les documents suivants :
  - une note d'information relative à la vie des affaires et au droit de la concurrence qui sera adressée nominativement à l'ensemble des collaborateurs commerciaux actuels d'ELIS et à tous les nouveaux collaborateurs commerciaux lors de leur embauche ; la liste des collaborateurs commerciaux (environ 800) auxquels sera adressée la note d'information évoquée ci-dessus, cette note devant être signée et retournée par chacun des collaborateurs ; la note d'ELIS aux directeurs régionaux des sociétés adhérentes leur demandant de diffuser la note d'information ;
  - le programme des réunions des comités d'établissements, comités d'entreprises et comités centraux d'entreprises (59 réunions), dont la consultation préalable est nécessaire à l'effet de modifier le règlement intérieur ; l'ordre du jour des comités d'établissements, comités d'entreprises et comités centraux comportant le projet de clause à intégrer au règlement intérieur ;
  - le calendrier 2007 des réunions de formation relative à la vie des affaires et au droit de la concurrence, ainsi que le programme de formation et le module de formation relatifs à la vie des affaires et au droit de la concurrence ;
  - deux consultations juridiques sur l'alerte professionnelle et la législation sociale.
60. Ayant pris connaissance de la proposition d'engagement supplémentaire faite en séance par la société Initial BTB en ce qui concerne l'amélioration de la fluidité du marché en cas de changement de fournisseur (voir paragraphe 65) et invité au cours de la séance à prendre un engagement du même type s'il le souhaitait, le groupement Elis a formulé l'engagement supplémentaire suivant par un courrier en date du 9 mai 2007 :
61. *"Lorsqu'un contrat prendra fin au profit d'un autre loueur, pour permettre au loueur entrant de s'approvisionner en nouveaux vêtements, et afin d'éviter tout risque d'interruption ou de perturbation du service pour le client, ELIS acceptera, à la demande du client, de proroger le contrat aux mêmes conditions prorata temporis, étant précisé que la demande du client devra être formulée par écrit dans un délai de prévenance raisonnable (au minimum trois mois) avant la fin du contrat, et que la prorogation ne pourra excéder trois mois".*

## ***Les engagements de la société Initial BTB***

62. Pour la mise en œuvre du III de l'article L. 464-2 du code de commerce la société Initial BTB a souscrit plusieurs engagements qui ont été précisés et complétés au cours de la séance. Leur état définitif résulte d'un document adressé par l'entreprise au Conseil le 4 mai 2007 :

### *1<sup>er</sup> engagement*

*La société Initial BTB s'engage, s'agissant des clients dits " partagés ", c'est-à-dire des clients qui ont choisi d'avoir deux prestataires de location-entretien d'articles textiles, à ne rencontrer l'autre prestataire sélectionné qu'en présence du client et uniquement à la demande de celui-ci. Les discussions ne pourront porter que sur des questions d'ordre purement technique (par exemple la confection des uniformes ou leur entretien) et en aucun cas tarifaire, à l'exception d'instructions précises du client sur les prix d'achat auprès des fournisseurs extérieurs d'uniformes.*

*Pour assurer le caractère effectif de cet engagement, Initial BTB s'engage à mettre en place une procédure interne de contrôle. Cette mission de surveillance sera confiée au responsable de l'audit interne. A cette fin, celui-ci qui aura la faculté d'assister aux réunions et de procéder à toutes les vérifications nécessaires.*

*Le responsable de l'audit interne établira un compte rendu annuel de ses diligences qui sera transmis à la direction générale d'Initial BTB et conservé pour une durée de cinq ans. Durant les trois premières années de mise en œuvre des présents engagements, une copie de ces comptes rendus sera adressée au Conseil de la concurrence. Au-delà de cette période, les compte rendus seront communiqués au Conseil de la concurrence sur simple demande.*

### *2<sup>ème</sup> engagement*

*Dans ce but, la société Initial BTB s'engage à informer systématiquement et par tous moyens des termes et de l'importance de cet engagement tous les personnels concernés et susceptibles de se trouver au contact des personnels des concurrents.*

*Il convient de préciser que la notion de " personnel concerné " vise le personnel d'encadrement ainsi que le personnel commercial de prospection et de service client.*

*Elle a indiqué que les séances de formations seraient annuelles et qu'une attestation serait délivrée à chaque participant. Enfin Initial BTB a souligné que le personnel concerné serait avisé.*

*Cette information sera rappelée notamment :*

- dans le livret d'accueil des salariés nouvellement embauchés qui inclut les procédures internes de l'entreprise,*
- lors des séances de formation annuelles délivrées au personnel concerné ; à l'issue de chaque formation, il sera demandé à chaque participant de signer une attestation par laquelle l'employé confirmera avoir été sensibilisé aux règles de concurrence,*
- dans des notes internes relatives à la formation, à la déontologie ou au respect des règles de concurrence,*

- à l'occasion des entretiens d'embauche de ces personnels ou lors des entretiens d'évaluation avec ceux-ci.

*Il sera rappelé que toute participation à une pratique anticoncurrentielle expose son auteur aux sanctions disciplinaires prévues à l'article 3.7 du règlement intérieur de l'entreprise.*

### 3<sup>ème</sup> engagement

*La société Initial BTB s'engage à poursuivre les démarches visant à la mise en œuvre d'une procédure interne dite d'alerte ("whistleblowing") étendue aux infractions aux règles de concurrence (voir en annexe confidentielle le projet de code de bonne conduite de la société Initial BTB modifié en ce sens, dans le respect du Code du travail et des règles applicables en matière de données personnelles).*

*Cette procédure introduira la faculté, pour tout salarié de la société Initial BTB, de signaler toute pratique anticoncurrentielle dont il aurait connaissance ou qu'il soupçonnerait au directeur des ressources humaines de la société Initial BTB ou au directeur de l'audit interne de Rentokil Initial PLC .*

63. Pour tenir compte de la non contestation des griefs et des engagements souscrits par Initial BTB lors de la signature du procès-verbal, le rapporteur général a proposé que la sanction éventuellement encourue soit réduite dans une proportion allant de 30 à 35 % du montant qui aurait été normalement infligé.
64. Avant la séance, la société Initial BTB a adressé le 23 avril 2007 au rapporteur général plusieurs documents témoignant de la mise en œuvre des engagements souscrits :
  - la décision du comité exécutif concernant la modification du livret d'accueil d'Initial BTB en date du 16 avril 2007 ainsi que le code de conduite lui-même ; un extrait du livret d'accueil modifié de la société Initial BTB ;
  - le programme et descriptif du contenu des stages de l'année 2007 pour les nouveaux attachés commerciaux ; une attestation signée de participation à la session de l'école des ventes incluant un module de sensibilisation au respect des règles de concurrence ;
  - l'extrait du comité central d'entreprise du 11 avril relatif à la procédure interne d'alerte ; la demande d'autorisation adressée à la CNIL et datée du 17 avril 2007 concernant la procédure d'alerte.
65. Lors de la séance, la société Initial BTB a présenté un engagement supplémentaire visant à faciliter la transmission des vêtements professionnels au nouveau prestataire lorsque le client décide de changer de fournisseur. Elle a, plus précisément, proposé de céder au client le stock de vêtements professionnels en place chez ce dernier au terme du contrat. Le client, en devenant propriétaire du stock de vêtements, aura ainsi la possibilité de faire entretenir ses vêtements professionnels par le nouveau prestataire jusqu'à la mise à disposition de nouveaux vêtements. Selon Initial BTB, cette proposition permettrait de supprimer l'obstacle au changement de fournisseur que constitue le risque d'une interruption de la prestation de location-entretien créé par les fréquentes difficultés que suscite la négociation des conditions de reprise du stock de linge entre le loueur sortant et le loueur entrant et, ainsi, faciliterait le fonctionnement de la concurrence sur le marché.
66. Invitée à formaliser plus précisément cet engagement, qui est de nature à améliorer la fluidité du marché des grands comptes en facilitant la reprise du linge professionnel - selon



des conditions à la fois transparentes et équitables - en cas de changement du fournisseur, la société Initial BTB s'est engagée par courrier du 4 mai, sur la rédaction suivante : "*dans le cadre de la reprise du contrat par un nouveau loueur, Initial BTB s'engage, en tant que loueur sortant, à garantir à ses clients qui le souhaitent le transfert de propriété immédiat desdits vêtements, à leur valeur résiduelle, calculée à son prix d'achat et après application d'une décote de vétusté égale à 1/36 par mois d'utilisation à compter de la mise en oeuvre de chaque article, l'enregistrement code barre faisant foi*".

### ***Les engagements du GEIST***

67. Aux termes du procès-verbal de mise en œuvre du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, signé le 11 janvier 2007, le GEIST a souscrit les engagements suivants :

#### *1<sup>er</sup> engagement :*

*Le GEIST s'engage à ne pas diffuser à ses adhérents, de quelque manière que ce soit une formule de révision de prix quelle qu'elle soit, étant précisé que cet engagement a été mis en œuvre dès que le GEIST a eu connaissance du caractère critiquable de sa pratique, soit dès la date de la visite des agents de la concurrence en octobre 2002 ;*

*Le GEIST s'engage à ce que la diffusion d'informations économiques à ses adhérents soit limitée à celles d'indices publiés par l'INSEE, de façon brute, étant précisé que cet engagement a été mis en œuvre dès que le GEIST a eu connaissance du caractère critiquable de sa pratique, soit dès la date de la visite des agents de la concurrence en octobre 2002 ;*

*Le GEIST s'engage à diffuser un plus large choix des indices économiques publiés par l'INSEE susceptibles d'être utiles à ses adhérents à savoir :*

- *indice de l'eau, (identifiant : 08 50 26 661),*
- *indice eau/gaz/électricité, (identifiant : 08 50 23429),*
- *indice salaires : coût horaire du travail, tous salariés : habillement-cuir (NAF 1819) (identifiant : 06 302 1708),*
- *indice "énergie" ; produits énergétiques tous usages, professionnels et collectifs hors eau (identifiant : 08 50 23 833),*
- *Tissus de coton écru, (identifiant : 08 50 27 873),*
- *EBIQ : énergie, biens intermédiaires et d'équipement (identifiant : 08 67 69 025),*
- *TCH : transports, communications et hôtellerie (identifiant : 08 67 35 376),*
- *ICC : indice du coût de la construction (identifiant : 06 04 03 011).*

*Ces indicateurs seront diffusés sous forme brute sans être combinés, à l'aide de coefficients de pondération, dans une formule globale qui pourrait être assimilée à un mode de calcul d'une hausse commune des coûts de revient répercutable dans les prix.*

2<sup>ème</sup> engagement :

*Le GEIST s'engage à modifier le contrat commercial type qu'il tient à la disposition de ses adhérents en supprimant, dans la clause " Variation du prix ", toute référence à une quelconque formule de révision du prix étant précisé que cet engagement a été mis en œuvre dès que le GEIST a eu connaissance du caractère critiquable de sa pratique, soit dès la date de la visite des agents de la concurrence en octobre 2002.*

- Ainsi la clause rédigée, jusqu'à 2002, de la façon suivante :

*" Les prix indiqués sur les bons de commande ou factures sont réputés établis en fonction des tarifs (barèmes) du Loueur en vigueur le jour de la conclusion du contrat. Ils varient dans les mêmes proportions que ces tarifs et en fonction de l'évolution des conditions économiques générales et professionnelles ou de la formule de révision des prix du Loueur".*

Sera désormais rédigée ainsi :

*" Les prix des prestations indiqués sur les bons de commande sont établis en fonction des tarifs du Loueur tels que portés à la connaissance du client le jour de la conclusion du contrat. EVENTUELLEMENT, une clause de révision du prix peut être introduite : Les prix sont révisés en fonction de [ ](stipuler ici la clause de révision du Loueur. Exemple de clause de révision" :*

*"Les prix sont révisés automatiquement tous les [ ](périodicité), le [ ](indiquer la date) proportionnellement à la variation de l'indice (ou des indices)[choisir un ou plusieurs indices en relation avec l'objet du contrat ou de l'activité de l'une des parties au contrat) tel qu'il est (qu'ils sont) publiés par l'INSEE sur le site Internet de l'INSEE, le (les) indice(s) de base servant de référence étant le (les) dernier(s) indice(s) connu(s) à la date de la révision".*

68. Pour tenir compte de la non-constatation du grief et des engagements indiqués ci-dessus, le rapporteur général a proposé que la sanction encourue par le GEIST, soit réduite dans une proportion allant de 40 à 50% du montant qui aurait été normalement infligé.

## II. Discussion

### A. SUR L'APPLICATION DU DROIT COMMUNAUTAIRE

69. Les deux griefs ont été notifiés sur le fondement de l'article L. 420-1 du code de commerce et de l'article 81 du Traité européen.
70. Ainsi que le Conseil l'a rappelé dans ses décisions [06-D-09](#) et [06-D-37](#), trois éléments doivent être démontrés pour établir que les pratiques sont susceptibles d'avoir sensiblement affecté le commerce intracommunautaire : l'existence d'échanges entre États membres portant sur les produits faisant l'objet de la pratique (premier point), l'existence de pratiques susceptibles d'affecter ces échanges (deuxième point) et le caractère sensible de cette possible affectation (troisième point).
71. Sur les deux premiers points, les deux pratiques d'entente horizontale menées sur tout le territoire national sont susceptibles d'affecter le commerce intracommunautaire. En effet, la Cour de justice des communautés européennes a, à plusieurs reprises (cf notamment CJCE, 18 juin 1998, (C35/96) et CJCE, 19 février 2002 (C309-99)), posé le principe selon lequel une entente qui couvre l'ensemble du territoire national d'un État membre affecte, par sa nature même, le commerce intra-communautaire dans la mesure où il a "*pour effet de consolider des cloisonnements de caractère national, entravant ainsi l'interpénétration voulue par le Traité*".
72. S'agissant du troisième point, les lignes directrices de la Commission européenne relatives à la notion d'affectation du commerce (2004/C 101/07) citent au paragraphe 52 les deux seuils cumulatifs *de minimis* en deçà desquels un accord est présumé ne pas affecter sensiblement le commerce entre États membres :
- la part de marché totale des parties sur un marché communautaire en cause affecté par l'accord n'excède pas 5 % ;
  - et, dans le cas d'accords horizontaux, le chiffre d'affaires annuel moyen réalisé dans la communauté par les entreprises en cause avec les produits concernés par l'accord n'excède pas 40 millions d'euros.
73. A contrario, les accords affectant plus de 5 % du marché communautaire en cause et sur lequel les entreprises en cause réalisent au moins 40 millions d'euros sont présumés affecter sensiblement, sauf preuve contraire à rapporter par les parties, le commerce intra-communautaire (paragraphe 53 de la communication).
74. En l'espèce, s'agissant du premier grief portant sur une entente entre le groupement Elis et la société Initial BTB, les pratiques constatées sur le marché de la location-entretien du linge couvrent la totalité du territoire français, partie substantielle du marché communautaire. Les participants à l'entente représentent environ 76 % du marché de la location-entretien du linge sur lequel elles avaient réalisé en 2001 un chiffre d'affaires de 1,2 Md€ chiffres très supérieurs aux seuils *de minimis*.
75. L'entente a donc été de nature à affecter le commerce entre les États membres, par exemple en faussant les conditions d'entrée de nouveaux acteurs, provenant éventuellement d'autres États membres, comme Initial BTB, elle-même filiale d'un groupe britannique.

76. S'agissant de la deuxième pratique, les entreprises adhérentes du GEIST, syndicat qui comprend outre les deux principaux opérateurs, Elis et Initial BTB, 17 autres loueurs de linge, regroupant plus de 90 % du marché, totalisent aussi un chiffre d'affaires supérieur au seuil *de minimis*, soit plus de 5 % du marché communautaire, et plus de 40 M€
77. Les deux pratiques sont donc susceptibles d'affecter sensiblement le commerce intracommunautaire, ce que les parties ne contestent pas.

## **B. SUR LES PRATIQUES**

### ***En ce qui concerne le premier grief***

78. Il ressort des documents, saisis par les enquêteurs lors de leurs investigations, que de nombreux contacts et réunions ont eu lieu, entre des représentants du GIE Elis et des représentants de la société Initial BTB, pendant la période comprise entre janvier 1997 et avril 2002. Ces rencontres et contacts divers ont permis aux représentants des entreprises concurrentes sur les mêmes marchés de mettre en oeuvre une entente pour la gestion de la clientèle "*grands comptes*" pendant plusieurs années, en vue d'une part de se répartir les clients et d'autre part d'harmoniser les prix.
79. Ces faits, dont ni la matérialité, ni la qualification, ou l'imputabilité ne sont contestés par les entreprises en cause, relèvent, au sens de la jurisprudence de la Cour de justice des communautés européennes ("*Anic Partecipazioni*" points 78 à 81, 83 à 85 et 203 et C-199/92 *P Hüls/Commission* points 158 à 166), d'une entente continue et complexe qui peut être qualifiée d'infraction unique dès lors que les comportements illicites poursuivent la même finalité et sont mis en oeuvre par les mêmes parties conscientes de concourir à l'objectif commun. Selon cette jurisprudence, c'est l'inscription des pratiques dans une perspective commune qui permet de conclure à l'existence d'une infraction unique et continue, pouvant faire l'objet d'une même sanction.
80. Au cas d'espèce, la société Initial BTB et le GIE Elis, ainsi que ses membres, ont poursuivi par leurs contacts réitérés le même objectif de répartition de la clientèle "*grands comptes*" et d'harmonisation des prix des prestations de service proposées aux clients "*partagés*".
81. Il en résulte que les pratiques relatées aux paragraphes 29 à 47, qui ont duré de mai 1997 à avril 2002 entre le GIE Elis et la société Initial BTB, constituent une entente continue prohibée aussi bien par l'article L. 420-1 du code de commerce que par l'article 81 du Traité.

### ***En ce qui concerne le second grief***

82. Les constatations présentées aux paragraphes 48 à 53 établissent d'une part, l'élaboration et la diffusion par le GEIST d'une formule de révision des prix (de 1998 à 2002), et d'autre part, la diffusion, par le même groupement, d'une circulaire incitant à une hausse supplémentaire, en 2001.
83. Or, il est de jurisprudence constante, notamment les décisions [97-D-41](#) et [98-D-61](#), que les pratiques d'organisations professionnelles qui diffusent à leurs membres, parfois sous couvert d'une aide à la gestion, des consignes, directives ou recommandations en matière de prix ou de hausses de prix sont prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce. En effet, la diffusion de tels documents, même lorsqu'ils ne revêtent pas un caractère impératif, dans la mesure où ils fournissent à chaque entreprise une indication sur les prix

ou les taux de hausse considérés comme " normaux " dans la profession, peuvent avoir pour effet d'inciter les concurrents à aligner les comportements sur celui des autres, entravant ainsi la liberté de chaque entreprise de fixer ses prix en fonction de ses propres données. Dans la décision précitée, le Conseil a rappelé cette règle dans les termes suivants : " *S'il est loisible à un syndicat professionnel de diffuser des informations destinées à aider ses membres dans la gestion de leur entreprise, l'aide ainsi apportée ne doit pas exercer d'influence directe ou indirecte sur le libre jeu de la concurrence à l'intérieur de la profession ; qu'en particulier, les indications données ne doivent pas avoir pour objet ou pouvoir avoir pour effet de détourner les entreprises d'une appréhension directe de leurs coûts, qui leur permette de déterminer individuellement leurs prix* " (Décision [98-D-61](#) du 6 octobre 1998).

84. En l'espèce, la diffusion d'une formule de révision des prix dans des circulaires (et également sa publication dans le bulletin du syndicat ("*la lettre du GEIST*")) a pu inciter les entreprises à l'appliquer de manière mécanique, sans tenir compte de leurs propres réalités économiques (leurs propres coûts salariaux, l'amortissement de leur matériel etc). Elle est donc de nature à porter atteinte à l'autonomie des entreprises dans la fixation de leurs prix. Cette pratique a un objet anticoncurrentiel.
85. En outre, l'incitation à dépasser les chiffres de cette formule de révision par le biais d'une circulaire, diffusée en octobre 2001, accompagnant la publication annuelle de celle-ci, a renforcé le caractère anticoncurrentiel de la pratique dont l'objet était bien, pour les raisons indiquées au paragraphe 51, de faire obstacle à la libre fixation de leurs prix par les entreprises du secteur.
86. Il en résulte que ces pratiques du GEIST sont contraires à l'article L. 420-1 du code de commerce et à l'article 81 du traité.

### C. SUR LES SANCTIONS

#### ***En ce qui concerne la gravité des pratiques d'entente entre ELIS et Initial BTB :***

87. Il y a lieu, tout d'abord, de rappeler que les ententes entre concurrents, et particulièrement celles qui visent à la répartition des marchés ou des clients, sont considérées par les autorités de concurrence comme injustifiables par nature. Toutefois, les entreprises mises en cause ont présenté des observations qui permettent, selon elles, d'apprécier différemment cette gravité.
88. La société Initial BTB allègue que les pratiques reprochées ne présentent qu'une gravité relative en raison de leur caractère ponctuel et limité dans le temps, en particulier pour la période postérieure à 2000. Initial BTB fait également valoir qu'elle n'est qu'un simple "*challenger*" face au leader incontesté du marché, le GIE ELIS, et que le pouvoir de marché des clients "*grands comptes*" est important.
89. Mais les pratiques constatées de 1997 à 2002, qui relèvent d'une entente continue et complexe, ne peuvent pas être présentées comme ponctuelles ou isolées: leur gravité doit être appréciée globalement, en fonction de l'objet général de l'entente.
90. En ce qui concerne la disproportion de taille entre les deux opérateurs qui pourrait conduire à apprécier différemment la gravité de la pratique pour le plus petit des opérateurs, l'argument ne peut non plus être utilement pris en compte au stade de l'examen de la gravité des pratiques.

91. Enfin, l'existence d'un pouvoir de marché susceptible d'être exercé par les clients victimes des pratiques ne saurait, non plus, justifier la pratique d'entente ni en atténuer la gravité. Le Conseil s'est déjà prononcé sur ce point dans la décision [02-D-57](#) du 19 septembre 2002 relative à une entente dans le secteur des roulements à billes dans laquelle il a considéré que "*quand bien même elle serait avérée, la puissance d'achat des distributeurs ne peut justifier que les fabricants se concertent pour aligner les hausses de leurs tarifs*", cette appréciation n'ayant pas été remise en cause par la cour d'appel de Paris dans son arrêt du 17 juin 2003.
92. Le GIE Elis considère, pour sa part, que la taille limitée du segment de marché concerné par l'infraction, en comparaison de l'ensemble du marché de la location-entretien du linge, démontre une absence de gravité des pratiques. Il fait également valoir l'existence d'une concurrence effective pendant toute la période visée par le grief, qui serait attestée par les témoignages des concurrents. Il souligne, en particulier, le fait que le marché conclu avec la société Avenance, le plus important de la période en cause, a fait l'objet d'un changement de fournisseur au détriment d'Initial BTB.
93. Mais la taille "limitée" du marché affecté par les pratiques n'est pas un facteur d'atténuation de la gravité de ces dernières : il constitue seulement un élément d'appréciation de leurs effets et donc de l'importance du dommage à l'économie.
94. De même, le maintien d'une certaine concurrence sur le marché, lorsqu'il est avéré, n'est pas un élément de nature à justifier une atténuation de la gravité des pratiques. En effet, il est rare qu'une entente fonctionne durablement de façon parfaite : chacun des participants conserve un intérêt à maximiser son propre profit, une fois maximisé le surplus collectif obtenu par le moyen de l'entente. Il est donc économiquement vraisemblable que, dans certaines circonstances, la discipline de l'entente ne joue pas.
95. Au cas d'espèce, il faut relever que l'entente de répartition entre Elis et BTB, relative aux "*grands comptes*", ne concernait pas les prospects, c'est-à-dire les nouveaux clients qui n'étaient en contrat ni avec l'un ni avec l'autre. Ces derniers pouvaient constituer un enjeu appréciable, dans une période de forte croissance du marché du fait du basculement de nouveaux clients du service de blanchisserie en gros vers le service de location-entretien.
96. S'agissant du contrat avec la société Avenance, également cité par Elis comme preuve de l'existence d'une concurrence effective dès lors que cette société aurait renoncé à son statut de client partagé entre Elis et BTB pour confier un contrat exclusif à Elis, il faut rappeler que selon une note interne d'Initial BTB figurant au dossier, la renégociation de ce contrat en 1999 était bien dans le champ de l'entente comme le montre la mention suivante de l'agent commercial de BTB : "*Malgré plusieurs appels de ma part, je ne connais pas le point de vue d'ELIS sur la question. De notre côté, nous avons 5 jours pour tout tenter afin d'amender les aspects les plus critiques*" (soulignement ajouté). Même s'il est établi que ces tentatives de coordination ont échoué, le changement de titulaire du contrat Avenance apparaît plus comme le résultat d'un choix opportuniste d'Elis, mis en situation de récupérer un très grand contrat exclusif, que comme un élément de nature à minimiser la gravité intrinsèque des pratiques. Le fait que l'entente n'a pas fonctionné dans ce cas précis devra néanmoins être pris en compte lors de l'examen du dommage à l'économie.
97. Enfin, il convient de noter que certains des documents cités par Elis comme preuve d'une concurrence effective sur le marché grand comptes concernent des contrats locaux pour lesquels il n'existait pas d'accord national. Ces exemples ne sont pas donc opérants pour l'examen du grief notifié.

*En ce qui concerne l'effet des pratiques d'ELIS et Initial BTB et l'importance du dommage à l'économie*

98. La société Initial BTB allègue en premier lieu que les pratiques reprochées n'ont pu avoir d'effet sensible sur les prix. Elle conteste les comparaisons de prix issues du rapport d'enquête et reprises dans la notification de griefs, notamment avec les offres de RLD, concurrent des deux entreprises parties à l'entente. Ces comparaisons seraient biaisées parce qu'elles ne prendraient pas en compte toutes les variables de coût qui peuvent expliquer des différences de prix. Enfin la société Initial BTB produit une étude économique qui démontrerait une évolution modérée des prix sur la période et conclut à une augmentation des prix des prestations pour les grands comptes dont la part résiduelle, non expliquée par les hausses de coûts, serait au maximum de 3,75 % par an.
99. Par ailleurs, Initial BTB reprend l'argument, déjà avancé pour relativiser la gravité des pratiques, en faisant valoir que les coordinations avec Elis n'ont pu avoir d'effet important sur le marché car elles n'auraient concerné qu'un nombre limité de clients.
100. Le groupement Elis, s'appuyant également sur une étude économique, soutient que les comparaisons de prix des prestations pour les différents clients ne seraient pas possibles du fait qu'il s'agit d'offres sur mesure et non d'offres standardisées, si bien que les coûts et la formation des prix sont extrêmement sensibles à la demande particulière des clients. L'étude conclut qu'au regard du nombre limité de contrats examinés par l'enquête, l'effet des pratiques est impossible à mesurer.
101. Par ailleurs, Elis fait valoir que, pour les contrats figurant au dossier, l'étude économique fait apparaître des marges nettes négatives ou très faibles dans la plupart des cas.
102. L'étude économique produite par Initial BTB évalue, en effet, l'augmentation des prix en partant d'un modèle contre-factuel auquel est appliquée la méthode de la *"double différence"*. Cette méthode consiste, dans un premier temps, à choisir un secteur de référence sur lequel les prix sont réputés se former en concurrence et sans entente. Au cas d'espèce il s'agit du secteur de la location-entretien de linge sur catalogue pour les petits clients. Sur ce secteur de référence, on observe l'évolution des prix, d'une part durant la période affectée par l'entente sur les grands comptes (1997-2002) et d'autre part durant la période suivante (2003-2006), étant rappelé que le modèle de référence constitué par les contrats des *"autres clients"* est supposé ne pas avoir été affecté par une entente. Dans un second temps, on observe, pour les deux mêmes périodes, l'évolution des prix du secteur affecté par l'entente. On calcule alors la différence du rythme des prix du secteur affecté par l'entente, diminuée de la différence calculée, entre les mêmes périodes, sur le secteur non affecté. Cette méthodologie a pour but de neutraliser l'effet des hausses liées au fonctionnement normal du secteur et à isoler les hausses potentiellement imputables à l'entente. Au terme de cette étude, la dérive de prix maximale imputable à l'entente serait de 3,75% en moyenne sur les prix des prestations par contrat.
103. Mais cette étude repose sur plusieurs hypothèses discutables, à la fois sur le plan méthodologique et sur celui des données utilisées.
104. En premier lieu et s'agissant des données utilisées, il convient de relever que, selon les explications fournies par les auteurs de l'étude, les comparaisons de prix ne prennent pas en compte les contrats signés avant 1999 : *"Comme il n'est pas possible de connaître la date de fixation du prix des contrats présents dans la base dès 1998, les observations retenues dans cette approche ne concernent que les contrats présents dans la base pour la première fois au plus tôt en 1999"* (étude pour BTB, page 18).

105. Ainsi, l'étude ne serait, en toute hypothèse, pertinente que pour apprécier un effet de l'entente sur les prix entre la période 1999-2002 et la période 2003-2006. Or, les parties soutiennent elles-même et de manière convergente, que l'intensité de l'entente reprochée aurait fortement baissé pendant la période 2000-2002 en comparaison de la période 1997-1999, au motif que l'essentiel des preuves matérielles de concertation figurant au dossier sont antérieures à 2000. Le fait de ne pas prendre en compte les contrats passés en début de période a, de plus, une conséquence dans le temps puisque les contrats " *grands comptes* " sont le plus souvent des contrats de trois ans. L'effet sur la hausse de prix pour les clients qui ont passé un contrat en 1997 ou 1998 se poursuit donc jusqu'en 1999 ou 2000. On ne peut certes reprocher à l'étude de s'être fondée sur les seules données empiriques disponibles, mais force est de constater que la limitation de la période sur laquelle les effets de l'entente sont examinés ne peut que réduire l'estimation de l'ampleur de ces effets.
106. En deuxième lieu, il est hasardeux de se fonder sur les seules données d'un des participants à l'entente pour effectuer des comparaisons de prix. L'hypothèse faite par l'étude que le secteur des " *autres clients* " n'a pas été touché par l'entente et reflète des prix de concurrence aurait été plus acceptable au plan méthodologique si les données " *autres clients* " avaient pu inclure les prix des concurrents non membres de l'entente ou, à tout le moins, refléter les prix moyens de l'ensemble du marché, tous offreurs confondus.
107. En troisième lieu et sur le plan méthodologique, la solidité du modèle contre-factuel suppose que les structures de coûts des deux échantillons " *grands comptes* " et " *autres comptes* " soient comparables.
108. Mais, selon les parties elles-mêmes qui l'ont d'ailleurs confirmé en séance, les " *autres clients* " du modèle contre-factuel sont pour l'essentiel des petits clients qui achètent sur catalogue des prestations standardisées, alors que les grands comptes recourent à l'appel d'offres pour des vêtements personnalisés à leurs couleurs dits " *vêtements image* ". Or les deux études économiques, convergentes sur ce point, exposent de nombreux arguments pour expliquer en quoi la structure de coût des offres sur mesure est différente de celle d'une offre standardisée (coût des vêtements, nombre de sites à servir, nombre de salariés par site, nombre de rotation hebdomadaires qui pèsent sur les coûts logistiques, etc...). Ainsi, l'étude fournie par Elis indique : " *Le raisonnement mis en œuvre par le rapport d'enquête consiste à comparer un service standard à un service sur mesure. Or, il s'agit de deux prestations non comparables.... L'approche du rapport consistant à considérer les prix catalogue moins -15% [ hypothèse d'une remise commerciale de 15%] comme des prix de marché sur mesure ne peut donc être utilisée dans le cas en cause* ". (étude pour Elis p 49 et 50 ). De même, les conditions de négociation et de passation des contrats obéissent à des mécanismes différents comme le rappelle l'étude fournie par Initial BTB à propos de l'écart de prix de entre grands comptes et autres comptes pour la location-entretien des blouses " *Cet écart reflète vraisemblablement les différences fortes de puissance d'achat entre grands comptes et autres comptes, les premiers structurant notamment leur relations avec les fournisseurs sur la base d'appels d'offres.* " (étude pour Initial BTB p.20).
109. Il en résulte que la comparaison des évolutions de prix des grands comptes avec celles des prix des prestations aux autres clients, même en tenant compte des remises commerciales, ne paraît pas pertinente, notamment parce que les mécanismes de formation des prix à partir des coûts sont différents. Ainsi, l'hypothèse essentielle à la méthode de la " *double différence* " ne paraît pas vérifiée : les variations de prix observées sur le secteur non affecté



par l'entente ne constituent pas une estimation pertinente de ce qu'auraient dû être, hors entente, les variations de prix du secteur affecté.

110. Enfin, l'étude fournie par BTB ne démontre pas en quoi la comparaison entre les prix des entreprises mises en cause sur le marché grands comptes et les prix des concurrents non parties à l'entente sur le même marché serait a priori moins pertinente que la comparaison entre les prix des parties mises en cause sur deux marchés connexes : le marché grands comptes et le marché des offres sur catalogue.
111. Au contraire, il semble difficilement contestable qu'une offre émanant d'un opérateur non partie à l'entente, formulée à l'occasion d'un appel d'offres pour lequel une entente a été constatée, ne puisse pas donner une indication valable de l'ordre de grandeur du "surprix" résultant de l'entente. Cet ordre de grandeur est un indicateur utile de l'importance du dommage à l'économie, même si l'on ne peut soutenir, eu égard aux spécificités des offres sur mesure, que ce surprix constaté sur quelques marchés serait l'exacte mesure des effets de l'entente sur la totalité du marché des grands comptes.
112. Ainsi, loin d'être un majorant des effets de l'entente, le chiffre moyen d'un surprix annuel de 3,75% par contrat en moyenne, apparaît plutôt comme une simple indication au demeurant fragile, à comparer aux surprix de 15 % à 30 % constatés dans l'observation de certains contrats individuels.
113. S'agissant de l'étude fournie par Elis, elle établit, à juste titre, que les offres sur mesures sont très dépendantes des paramètres logistiques imposés par le client, comme par exemple le nombre de changes hebdomadaires ou la dispersion des sites et des salariés, ce qui les rend difficiles à comparer entre elles. Un prix unitaire de vêtement élevé pour une prestation structurellement coûteuse, comparé à un prix plus faible correspondant à une prestation plus facile à exécuter au plan logistique, ne peut donc être un test valable pour démontrer un surprix résultant de l'entente.
114. Mais la conclusion robuste de l'étude se limite au constat de la forte dispersion des coûts directs selon les prestations. Les informations présentées ne peuvent en revanche constituer une base pour évaluer de manière convaincante le niveau des coûts directs par prestation et encore moins l'imputation des coûts indirects aux différentes prestations. Il suffit pour s'en convaincre de relever que :
  - le calcul d'Elis conduit à afficher une perte sur coût direct de 21 % et une perte de 74 % sur coût complet pour le contrat système U, alors que sur ce même contrat RLD a proposé des prix inférieurs de 30 % aux prix d'Elis ; sauf à imaginer une inefficacité extrême d'Elis par rapport à RLD, on doit recevoir avec prudence un calcul qui voudrait démontrer qu'un concurrent parvient à faire baisser de 30 % des prix sur lesquels le sortant faisait déjà 74 % de perte ; même en admettant une vive concurrence sur ce contrat, on peut douter de la vraisemblance de la marge nette présentée par l'étude économique et de la solidité de la méthode de calcul qui a permis de l'établir ;
  - la dispersion des marges sur les contrats rend également l'étude peu convaincante puisque celle-ci conclut à l'existence de marges négatives sur les deux tiers des contrats " *grands comptes* " avec des dispersions importantes qui vont de 16 % à 74 % de pertes ; on comprend mal comment les agents commerciaux du GIE peuvent avoir la liberté d'engager les sociétés membres du groupement sur des contrats aussi calamiteux sans autorisation de leurs mandants, étant observé qu'il s'agit de négociations centralisées dans lesquelles le GIE intervient comme mandataire des sociétés qui vont exécuter la prestation et supporter les pertes ;

- enfin, le niveau des pertes alléguées sur le secteur grands comptes s'accorde mal avec les résultats généraux des entreprises en cause, aussi bien pour Initial BTB que pour les membres du GIE Elis, qui font apparaître des soldes de gestion très favorables et des résultats courants avant impôts de l'ordre de 20 % du chiffre d'affaires.
115. Au-delà des éléments tirés des études économiques versées au dossier, les parties présentent des arguments plus qualitatifs pour minimiser l'importance du dommage à l'économie.
  116. Selon le groupement Elis, le dommage à l'économie serait limité en raison de trois facteurs : en premier lieu, la forte pression concurrentielle potentielle qui viendrait du fait que les entreprises peuvent à tout moment "*réinternaliser*" l'activité d'entretien du linge ; en deuxième lieu, le pouvoir de marché des clients qui s'exercerait à l'encontre de celui des loueurs de linge ; en troisième lieu, l'étroitesse du marché concerné ainsi que le petit nombre de clients concernés par les pratiques.
  117. La société Initial BTB fait valoir des arguments de même nature en invoquant à la fois le pouvoir de négociation dont disposent les clients "*grands comptes*" et le fait que le marché serait resté très concurrentiel.
  118. En premier lieu, il convient de relever que l'affirmation de la vraisemblance de la menace de "*réinternalisation*" est en contradiction avec l'évolution du secteur, présentée dans l'étude économique produite par le GIE Elis, qui fait état d'un fort dynamisme de la location-entretien au détriment de la blanchisserie en gros, service qui est le complément naturel de la gestion en interne de l'achat de linge par les entreprises.
  119. Le secteur de la location-entretien est caractérisé par la progression continue du chiffre d'affaires global, avec un taux de croissance annuel moyen de 6,6% de 1997 à 2002. A cet égard, une étude Xerfi de janvier 2002 précise que "*Quant aux loueurs de linge, leur chiffre d'affaires [en 2002] progressera de 3 % après avoir marqué une hausse de 4,9 % et de 4,5 % les deux années précédentes. Le renouvellement des contrats ne sera pas mis en cause, d'autant plus que ces derniers sont en général pluriannuels. En effet, l'externalisation est désormais un mode d'organisation qui a fait ses preuves et auquel les entreprises sont de plus en plus sensibles*". (soulignement ajouté)
  120. L'étude Xerfi contredit donc l'argument du GIE Elis sur la vraisemblance d'une menace crédible de "*réinternalisation*" de l'activité de l'entretien du linge des entreprises, qui apparaît au contraire comme un mode d'organisation qui présente des avantages d'efficacité pour les clients indépendamment des niveaux de prix pratiqués pendant la période sous revue. Tout au plus doit-on admettre que le surpris issu de l'entente était suffisamment limité pour ne pas remettre en cause l'avantage pour les clients de choisir le mode externalisé.
  121. En deuxième lieu, s'agissant de l'argument tiré de ce que les pratiques n'auraient concerné qu'un petit segment de marché, le Conseil relève que l'accord a concerné l'ensemble des clients "*grands comptes*", c'est-à-dire un segment du marché de la location-entretien du linge sur lequel les deux entreprises concernées ont réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions d'euros en 2001. Sans porter de jugement sur l'importance absolue d'un tel montant, il convient d'en tenir compte dans l'évaluation du dommage à l'économie et le calcul des sanctions qui devront être proportionnées à la dimension du marché affecté.
  122. En troisième lieu, et contrairement à ce qu'indique l'étude économique produite par Elis, la puissance d'achat du client, qui se manifeste notamment lors de la procédure d'attribution des marchés, ne saurait être prise en compte pour infirmer ou minimiser l'existence d'un

dommage à l'économie. En effet, les échanges d'informations entre les concurrents avaient précisément pour objet de faire échec à la capacité des grands clients d'organiser une compétition efficace entre fournisseurs.

123. Enfin, en quatrième lieu, s'agissant de l'existence d'une concurrence résiduelle entre les parties à l'entente, le Conseil rappelle que, comme il l'a indiqué au paragraphe 94, un accord de partage de marché est rarement complet et, surtout, respecté de façon absolue, les membres de l'entente conservant une possibilité marginale de maximiser leur propre surplus selon les circonstances. Les cas qui échappaient à l'entente étaient principalement les nouveaux clients à démarcher parmi les grands comptes comme l'indiquent les mentions sur le document saisi chez Initial BTB : "*clients partagés, on se concerte pour harmoniser les tarifs + les conditions idem pour les augmentations ; Exemple de concertation : Yoplait/GR/Midas/SHR etc ; Prospects = pas de concertation, on garde le secret*" (soulignement ajouté). Les appels d'offres portant sur des contrats partagés qui passent en contrats exclusifs sont également de nature à remettre en cause l'application de l'entente, puisqu'ils rendent difficile l'attribution de contreparties immédiates au perdant.
124. Mais l'existence de ces épisodes n'est pas de nature à remettre en cause les effets globaux de l'entente sur le reste du marché, notamment lorsqu'il est avéré qu'il existe des possibilités de représailles qui ont pour effet de "*discipliner l'autre membre de l'entente*". En l'espèce, une note interne du 5 octobre 1998 saisie chez Initial BTB montre qu'un tel mécanisme existait comme l'indique l'extrait suivant: "*Notre stratégie face aux succursales servies par notre confrère est quelque peu différente. Vous ne devez pas procéder à des approches systématiques des prospects concernés, ceci afin d'éviter tout risque de représailles sur les établissements que nous servons (voir même sur d'autres clients ... )*". (soulignement ajouté)
125. En conclusion, le Conseil relève qu'aucun des arguments exposés n'est de nature à démontrer que les pratiques n'ont pas eu d'effet et que le dommage à l'économie serait de faible importance au regard de la taille du marché affecté, même si l'on doit admettre qu'à partir de 1999 l'intensité des échanges a baissé, ce qui peut constituer un indice d'une atténuation des effets de l'entente.
126. Au contraire, la méthode utilisée par le rapport d'enquête permet d'estimer, à partir d'une comparaison des prix des entreprises mises en cause et des prix d'un concurrent non partie à l'entente, qu'un surpris de 15 % à 30 % sur certains contrats est vraisemblable, ce qui ne permet toutefois pas de conclure qu'il s'agit d'un surpris moyen sur l'ensemble du marché. Dans le même sens, la méthode utilisée par l'une des études économiques versées au dossier conclut à un surpris moyen de 3,75 % attribuable aux effets de l'entente, qu'on doit considérer comme une estimation minorant les effets sur les prix, compte tenu des biais méthodologiques identifiés.
127. Compte tenu de l'ensemble de ces calculs, il est possible d'avancer une évaluation de la hausse artificielle des prix sur le marché affecté attribuable aux pratiques en cause. En fonction des éléments présentés ci-dessus, on peut raisonnablement estimer qu'elle est de l'ordre de 5 % à 10 %, ce qui conduit, pour les six ans pour lesquels les pratiques ont été établies et au cours desquelles le marché affecté est passé de 44 M€ à 106 M€ (voir § 24), à un dommage à l'économie cumulé de l'ordre de 20 M€ à 40 M€

***En ce qui concerne les engagements d'Initial BTB et Elis :***

128. Lorsqu'est mise en œuvre la procédure prévue au III de l'article L. 464-2 du code de commerce, la décision du Conseil, qui examine la proposition du rapporteur général

relative à l'aménagement de la sanction pécuniaire éventuellement encourue, tient compte à la fois de la non contestation des griefs et des engagements pris pour l'avenir.

129. Toutefois, la simple renonciation à contester les griefs, qui a principalement pour effet d'alléger et d'accélérer le travail de l'instruction en dispensant de la rédaction du rapport, notamment lorsqu'elle est choisie par l'ensemble des mis en cause, ne peut conduire à accorder aux entreprises en cause qu'une réduction forfaitaire et relativement limitée de la sanction encourue. C'est la qualité des engagements qui peut permettre d'accorder des contreparties plus substantielles dans le cadre de cette procédure, comme l'a indiqué le Conseil dans sa décision [04-D-65](#) du 30 novembre 2004 : "*Dans certaines situations de marché, les engagements pris (...) peuvent avoir, pour le respect des règles du jeu concurrentiel, une plus grande efficacité que les sanctions, en particulier si ces engagements traduisent une modification substantielle des pratiques de cette entreprise et si les autorités de concurrence sont mises en mesure d'en vérifier l'application effective* ».
130. En matière d'entente horizontale, qu'elle soit instantanée (concertation préalable à un appel d'offres) ou durable (cartel) la réduction - toujours possible - des sanctions se heurte à une double contrainte. D'une part, les engagements comportementaux de nature à améliorer le fonctionnement du marché pour l'avenir sont souvent difficiles à imaginer. D'autre part, le niveau des réductions de sanctions pécuniaires accordées dans le cadre du programme de clémence pour les demandeurs qui ne peuvent bénéficier de l'exonération totale doit rester plus incitatif que celui pratiqué dans le cadre de la non contestation des griefs. L'espérance de gain doit nécessairement rester inférieure dans ce deuxième cas pour que les deux dispositifs soient cohérents et que l'incitation à opter pour la clémence soit préservée.
131. Au cas d'espèce, les particularités du marché sur lequel les pratiques ont été commises permettent d'envisager une modulation plus significative, de l'ordre de 25 % à 30 %, de la sanction pécuniaire éventuellement encourue.
132. En premier lieu, les engagements de mise en conformité des pratiques de l'entreprise avec les règles de concurrence ont été au-delà des simples programme de formation interne et de sensibilisation du personnel. Ces deux entreprises ont proposé la mise en place d'un système d'alerte professionnelle (désigné aux Etats-Unis par le terme "*whistleblowing* ") portant sur les infractions au droit de la concurrence, ce qui constitue une innovation en France, comme l'ont confirmé les représentants du ministre du travail et de la Commission nationale Informatique et liberté (CNIL) entendus lors de la séance. La CNIL a également indiqué que si le champ d'application de ces procédure d'alerte avait été initialement restreint aux infractions préjudiciables au patrimoine de l'entreprise, afin d'éviter tout risque d'atteinte aux droits des salariés, il n'y avait aucune objection de principe à ce que les infractions au droit de la concurrence soient également visées, les entreprises devant néanmoins déposer un dossier individuel d'autorisation auprès de la Commission.
133. En second lieu, la notion même de client partagé, qui sous-entend une gestion coordonnée des relations commerciales des différents prestataires, multiplie les occasions ou les prétextes de rencontre entre concurrents, notamment au moment des réaménagements de contrat. Ainsi, les rencontres des responsables commerciaux d'Elis et BTB ont pu être présentées à l'enquêteur comme des réunions de préparation à des réunions techniques communes avec les clients partagés. De même, le fait que le loueur soit propriétaire de vêtements dédiés à un client et inutilisables pour un autre client est une particularité du marché des grands comptes qui crée un lien entre le client et le prestataire peu favorable à la fluidité du marché. Il a donc été possible, pour les loueurs mis en cause, d'apporter des remèdes comportementaux à ces particularités du marché.

134. Enfin et surtout, les engagements comportementaux et les dispositifs de formation et d'alerte se renforcent mutuellement. En effet, les rencontres entre concurrents hors de la présence du client ne pourront désormais plus être justifiées devant le Conseil par les nécessités techniques de gestion des contrats et pourront constituer des preuves directes de concertation. De plus, on peut penser que la tentation de poursuivre de manière occulte de telles pratiques sera contrebattue par la crainte de les voir découvertes et dénoncées du fait des systèmes d'alerte mis en place dans les entreprises.
135. S'agissant des engagements proposés en séance et formalisés dans les courriers reçus les 4 et 9 mai 2007, le Conseil considère que la proposition écrite d'Initial BTB a répondu aux objections, faites par Elis lors de la séance, selon lesquelles l'instauration *ex ante* d'un prix de reprise du stock de linge aboutirait à la création d'une barrière à l'entrée pour un nouveau prestataire. En effet, Initial BTB a proposé d'appliquer, dans ses contrats, un barème de vétusté aboutissant à une valeur de cession du linge nulle au bout de trois ans, durée moyenne des contrats grands comptes, et une valeur résiduelle faible pour les vêtements achetés en cours de contrat. La formule proposée est simple et équitable : elle facilitera la reprise des contrats sans que cette dernière bute sur des obstacles de prix.
136. En revanche, la proposition d'Elis n'apporte qu'un remède temporaire à la question des transferts de vêtements en fin de contrat en ne prévoyant qu'une possibilité de prolongation du contrat en cours, au surplus accordée sous des conditions de préavis rigides. Cette solution a aussi pour résultat pratique de garantir trois mois de chiffre d'affaires supplémentaires pour le sortant et une perte d'activité équivalente pour le nouvel arrivant.
137. Certes, cette différence d'approche du problème posé n'est pas irrémédiable et il est possible que le marché sélectionne de lui-même les bonnes pratiques. On ne peut, en effet, exclure qu'Elis soit, sous la pression des grands clients, conduit à moyen terme à insérer dans ses contrats des clauses de sortie équivalentes à celles de Initial BTB, si elles sont jugées plus favorables.
138. Mais dans l'immédiat, force est de constater qu'Initial BTB présente, en matière de sortie des contrats, un engagement plus substantiel dès lors qu'il consent à ses clients souhaitant changer de fournisseur un avantage qui ne lui sera pas accordé lorsqu'il succédera lui-même à un autre loueur. Il convient d'en tenir compte dans la proposition finale de réduction d'amende.
139. Il y a lieu pour le Conseil de prendre acte de ces engagements, confirmés devant lui, d'enjoindre aux sociétés de les respecter et d'accorder une réduction de 30% de la sanction à la société Initial BTB et de 25 % au GIE Elis ainsi qu'aux sociétés membres du groupement.

***En ce qui concerne les pratiques du GEIST et ses engagements :***

140. Le GEIST allègue l'absence de gravité de la pratique reprochée en faisant valoir le caractère simplement indicatif de la formule diffusée, son origine administrative et sa diffusion routinière qui dénote l'absence de volonté de porter atteinte à la concurrence et l'absence de surveillance des prix. Il fait observer que la pratique a cessé dès les premiers actes d'enquête en 2002. Par ailleurs, le GEIST soutient que son comportement n'a créé aucun dommage à l'économie puisque la formule de révision n'a été reprise que dans une très faible minorité de contrats et que les membres du GEIST n'ont pas non plus tenu compte des indications reçues dans la fixation de leurs prix.

141. En ce qui concerne l'échelle de gravité, le Conseil admet que la pratique reprochée n'entre pas dans la catégorie de celles qui, par leur objet même, doivent être le plus sévèrement sanctionnées. Il reconnaît, également, que ses auteurs n'avaient pas nécessairement conscience, lorsqu'ils diffusaient annuellement le barème de révision litigieux, du caractère anti-concurrentiel de ce mécanisme. Il note cependant, à l'inverse, que les dirigeants du GEIST n'ont pas hésité, lorsque ce barème ne leur paraissait pas suffisamment favorable, à "charger" artificiellement la formule de révision proposée - après d'ailleurs un contact de la secrétaire du syndicat avec le directeur général adjoint de l'une des deux entreprises mises en cause - pour pousser à une plus forte augmentation des prix au détriment des entreprises clientes.
142. Le dommage à l'économie n'est pas, non plus, d'une importance avérée. Il ressort du dossier que la formule de hausse des prix "prête à l'emploi" n'a pas été mécaniquement suivie par la plupart de ceux auxquels elle était adressée, limitant ainsi les effets de la pratique reprochée.
143. En ce qui concerne les engagements pris par le GEIST, qui consacrent d'ailleurs un changement de comportement intervenu dès 2002, ils ont l'intérêt d'assurer au Conseil que l'organisme en cause a pris toute la mesure du caractère anticoncurrentiel de la diffusion passée de la formule de révision de prix déjà évoquée. Si de tels engagements sont donc crédibles et s'ils peuvent se prêter, en outre, à une vérification aisée, il convient de nuancer leur caractère substantiel, dans la mesure où ils n'offrent, pour le fonctionnement concurrentiel du marché, guère plus que les conséquences qu'aurait dû, en tout état de cause, tirer le GEIST de la constatation de l'infraction établie par la présente décision.

## 2. SUR LE PLAFOND DES SANCTIONS

144. Il est établi que les sociétés du groupement Elis mises en cause et la société BTB ont mis en œuvre une entente de répartition de 1997 à 2002. Il s'agit donc d'une infraction continue qui a débuté avant la date d'entrée en vigueur de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques et qui s'est poursuivie après cette date. La pratique reprochée au GEIST a, de même, été mise en œuvre de manière continue jusqu'en octobre 2002. La saisine, du 24 août 2004, est postérieure à cette entrée en vigueur. Il en résulte que les dispositions du livre IV du code de commerce applicables pour les deux griefs sont celles issues de la loi du 15 mai 2001.
145. Le I de l'article L. 464-2 du code de commerce, dans sa rédaction issue de la loi du 15 mai 2001, dispose : "*Si 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 réalisé 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*".
146. Le III de l'article L. 464-2 du code de commerce, prévoit que "*Lorsqu'un organisme ou une entreprise ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés et s'engage à modifier ses comportements pour l'avenir, le rapporteur général peut proposer au Conseil de la Concurrence, qui entend les parties et le commissaire du gouvernement sans établissement préalable d'un rapport, de prononcer la sanction pécuniaire prévue au I en tenant compte de l'absence de contestation*".

147. Le chiffre d'affaires de la société Initial BTB, s'est élevé à 302 M€ au cours de l'exercice 2005, ses comptes étant consolidés au sein de ceux du groupe britannique Rentokil Initial PLC. Le fait que la société consolidante soit britannique ne fait pas obstacle à ce que soient retenus ses comptes consolidés pour le calcul du plafond de la sanction, conformément aux dispositions de l'article L. 464-2 du code commerce. En effet, la directive européenne d'harmonisation dite "*septième directive en droit des sociétés*" (n°83/349/CE), définit les conditions communes d'établissement et de publication des comptes consolidés, ainsi que les modes d'établissement de ces comptes, au sein de l'Union. Les Etats membres peuvent certes choisir certaines options relatives à leur mode de consolidation, mais l'harmonisation reste forte du fait du recours aux normes comptables internationales IFRS qui s'imposent par application du règlement européen n°1606/2001. Il en résulte que les comptes consolidés publiés par une société dans un Etat membre sont reconnus dans un autre Etat membre à condition que celle-ci applique les normes comptables internationales, ce qui est le cas pour toute société cotée en bourse.
148. Les comptes consolidés de Rentokil Initial PLC font apparaître, pour 2005, un chiffre d'affaires de 2124,7 M £ soit 3154 M€ Ce chiffre est toutefois inférieur à celui de 1997 pour lequel le montant a été de 2812,1 M £ soit 4201 M€ Compte tenu de ces éléments, le plafond de sanction normalement applicable, égal à 10 % du chiffre d'affaires consolidé le plus élevé de la période examinée, est de 420 M€ Par application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le plafond légal de la sanction applicable est ramené à 5 % de ce chiffre d'affaires, soit 210 M€
149. Le groupe Elis ne consolide pas ses comptes. Il convient donc de prendre en compte les chiffres d'affaires - les plus élevés parmi ceux pouvant être retenus pour la période décrite au paragraphe 145 - de chaque société mise en cause pour le calcul du plafond individuel de sanction.
150. Le chiffre d'affaires du GIE Elis, réalisé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, s'élève à 185,4 M€ Par application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le plafond légal de la sanction applicable est ramené à 5% de ce chiffre d'affaires, soit 9,27 M€
151. Le chiffre d'affaires de la société MAJ, réalisé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, s'élève à 408,9 M€ Par application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le plafond légal de la sanction applicable est ramené à 5 % de ce chiffre d'affaires, soit 22,7 M€
152. Le chiffre d'affaires de la société Les Lavandières, réalisé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, s'élève à 115,4 M€ Par application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le plafond légal de la sanction applicable est ramené à 5% de ce chiffre d'affaires, soit 5,75 M€
153. Le chiffre d'affaires de la société Régionale de location et services textiles réalisé en France au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2005, s'élève à 55,5 M€ Par application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le plafond légal de la sanction applicable est ramené à 5 % de ce chiffre d'affaires, soit 2,75 M€
154. Le chiffre d'affaires de la société Grenelle Services, réalisé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, s'élève à 58,7 M€ Par application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le plafond légal de la sanction applicable est ramené à 5 % de ce chiffre d'affaires, soit 2,9 M€
155. Le chiffre d'affaires de la société Pierrette TBA, réalisé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, s'élève à 48 M€ Par application des dispositions du III de l'article

L. 464-2 du code de commerce, le plafond légal de la sanction applicable est ramené à 5 % de ce chiffre d'affaires, soit 2,4 M€

156. Le chiffre d'affaires de la société Thimeau, réalisé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, s'élève à 27 M€ Par application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le plafond légal de la sanction applicable est ramené à 5 % de ce chiffre d'affaires, soit 1,35 M€
157. Le chiffre d'affaires de la société Lovetra, réalisé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2006, s'élève à 3,6 M€ Par application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, le plafond légal de la sanction applicable est ramené à 5 % de ce chiffre d'affaires, soit 180.000 €

***En ce qui concerne le montant des sanctions***

158. Le GIE Elis et ses sept membres mis en cause, les sociétés MAJ, RLST, Grenelle Services, Les Lavandières, Pierrette TBA, Lovetra et Thimeau, ont présenté une défense commune et ont ensemble souscrit les mêmes engagements. Aucun des arguments exposés par ce groupement lors du débat contradictoire portant sur la gravité des pratiques, l'importance du dommage à l'économie ou la situation particulière des entreprises n'a porté sur une éventuelle différenciation dans l'appréciation de la sanction encourue par elles.
159. En particulier, ni le dossier ni les observations du groupement ne justifieraient que soit appréciée de manière différente la part personnelle prise par chacune des sociétés membres du GIE pour l'exécution des contrats grands comptes qui ont fait l'objet de l'entente.
160. Le GIE a néanmoins fait observer que son chiffre d'affaires ne faisait en grande partie que refléter les prestations effectuées pour le compte de ses membres, traduisant ainsi le résultat d'une sous-traitance interne sans effet sur le client final. Il a indiqué que, si la somme des chiffres d'affaires des sociétés notifiées hors Euronet (MAJ, Les Lavandières RLST, Grenelle Services, Pierrette TBA, Thimeau et Lovetra) était de 902,6 M€ en 2006, « *le chiffre d'affaires des sociétés notifiées hors sous-traitance interne (consolidation) [était de] 690,5 M€ en 2006* » (Tableau en annexe 1 au mémoire d'observations d'Elis)
161. En conséquence, il y a lieu de ne pas sanctionner en tant que tel le GIE Elis, dont le chiffre d'affaires n'est que le reflet de prestations internes qui auraient été neutralisées si le groupe avait choisi de procéder à une consolidation de ses comptes, de décider un montant global de sanction pour l'ensemble des entreprises qui ont choisi de se défendre de manière commune et de le répartir entre elles à proportion des chiffres d'affaires, hors ventes internes, réalisés sur le marché français, tels qu'ils apparaissent dans les documents comptables qu'elles ont fournis et dans le tableau en annexe 1 à leurs observations, soit :
- 396,4 M€ pour MAJ,
  - 113,5 M€ pour Les Lavandières,
  - 52,7 M€ pour RLST,
  - 54,3 M€ pour Grenelle Services,
  - 44,6 M€ pour Pierrette TBA,
  - 24,8 M€ pour Thimeau
  - 3,5 M€ pour Lovetra.
162. Enfin, il faut prendre en compte la puissance respective des deux groupes sur le marché français et notamment le fait que le groupement Elis réalise un chiffre d'affaires trois fois



plus élevé que celui d'Initial BTB et que ses ventes nettes, sur le seul marché de la location-entretien du linge, sont encore 2,5 fois plus importantes.

163. En application des éléments généraux exposés ci-dessus, il convient de répartir entre les sociétés membres du GIE Elis un montant de la sanction pécuniaire de 17,3 M€ auquel sera appliqué le taux de réduction d'amende commun de 25 % en application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce.
164. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus, la sanction pécuniaire qui aurait été infligée à la société MAJ aurait été de 10 M€ Pour tenir compte de l'absence de contestation de griefs et des engagements pris, ce montant est ramené à 7,5 M€
165. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus, la sanction pécuniaire qui aurait été infligée à la société Les Lavandières aurait été de 2,7 M€ Pour tenir compte de l'absence de contestation de griefs et des engagements pris, ce montant est ramené à 2.025.000 euros.
166. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus, la sanction pécuniaire qui aurait été infligée à la société Régionale de location et services textiles aurait été de 1,3 M€ Pour tenir compte de l'absence de contestation de griefs et des engagements pris, ce montant est ramené à 975.000 euros.
167. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus, la sanction pécuniaire qui aurait été infligée à la société Grenelle Services aurait été de 1,3 M€ Pour tenir compte de l'absence de contestation de griefs et des engagements pris, ce montant est ramené à 975.000 euros.
168. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus, la sanction pécuniaire qui aurait été infligée à la société Pierrette TBA aurait été de 1,2 M€ Pour tenir compte de l'absence de contestation de griefs et des engagements pris, ce montant est ramené à 900.000 euros.
169. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus, la sanction pécuniaire qui aurait été infligée à la société Thimeau aurait été de 700.000 € Pour tenir compte de l'absence de contestation de griefs et des engagements pris, ce montant est ramené à 525.000 euros.
170. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus, la sanction pécuniaire qui aurait été infligée à la société Lovetra aurait été de 80.000 € Pour tenir compte de l'absence de contestation de griefs et des engagements pris, ce montant est ramené à 60.000 euros.
171. Le chiffre d'affaires de la société Initial BTB s'est élevé à 302 M€ au cours de l'exercice 2006. En fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils ont été appréciés, la sanction pécuniaire infligée à cette société aurait été de 7,5 M€ Pour tenir compte de l'absence de contestation de griefs et des engagements pris, ce montant est ramené à 5,25 M€
172. En considération de la situation financière du GEIST et de la capacité contributive de ses membres, ainsi que des autres éléments rappelés aux paragraphes 141 à 143, il y a lieu, alors que le plafond légal est de 1,5 million d'euros après application du III de l'article L.464.2 du code de commerce, de fixer à 40.000 euros la sanction qui doit lui être imposée, au lieu des 50.000 euros qui lui auraient été infligés si l'organisme n'avait pas renoncé à contester le grief et pris les engagements auxquels il devra se tenir.

## DÉCISION

Article 1<sup>er</sup> : Il est établi que les sociétés Initial BTB, le GIE Elis ainsi que les sociétés MAJ, Régionale de location et services textiles, Grenelle Services, Les Lavandières, Pierrette-TBA, Lovetra, Thimeau membres de ce GIE, ont enfreint les dispositions des article L. 420- 1 du code de commerce et 81 du traité CE.

Article 2 : Il est établi que le GEIST (groupement des entreprises industrielles de service textile) a enfreint les dispositions des articles L. 420- 1 du code de commerce et 81 du traité CE.

Article 3 : Il est pris acte des engagements souscrits par le GIE Elis ainsi que les sociétés MAJ, Régionale de location et services textiles, Grenelle Services, Les Lavandières, Pierrette-TBA, Lovetra, Thimeau membres de ce GIE tels qu'ils sont mentionnés aux paragraphes 56 et 61, par la société Initial BTB tels qu'ils sont mentionnés aux paragraphes 62 et 66, et par le GEIST tels qu'ils sont mentionnés au paragraphe 67. Il est enjoint à ces entreprises ou organismes de s'y conformer en tous points.

Article 4 : Aucune sanction pécuniaire n'est prononcée à l'encontre du GIE Elis.

Article 5 : Sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

- à la société Initial BTB une sanction de 5,25 millions d'euros ;
- à la société MAJ une sanction de 7,5 millions euros ;
- à la société Les Lavandières une sanction de 2.025.000 euros ;
- à la société Régionale de location et services textiles une sanction de 975.000 euros ;
- à la société Grenelle Services une sanction de 975.000 euros ;
- à la société Pierrette TBA une sanction de 900 000 euros ;
- à la société Thimeau une sanction de 525 000 euros
- à la société Lovetra une sanction de 60 000 euros ;
- au GEIST une sanction de 40.000 euros.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Wibaux, par M. Lasserre, Président, M. Nasse, Mmes Aubert et Perrot, Vice-Présidents, Mmes Behar-Touchais et Renard-Payen, MM. Bidaud, Flichy et Ripotot, Membres.

La Secrétaire de séance,

Marie-Anselme Lienafa

Le Président,

Bruno Lasserre