Le Conseil de la concurrence sanctionne le groupe Decaux pour abus de position dominante

Published on July 08, 2004

Saisi par la société More group France, le Conseil de la concurrence a sanctionné le groupe Decaux pour abus de position dominante et lui a infligé une sanction de 700 000 euros.

Le marché de la fourniture de mobilier urbain aux collectivités

Les collectivités publiques ont besoin d'installer des équipements afin d'assurer la protection des usagers de transports en commun contre les intempéries et d'afficher de l'information municipale et locale.

A cette fin, elles font appel à des entreprises qui installent et entretiennent ces équipements, le plus souvent gratuitement. En contrepartie, ces entreprises obtiennent l'autorisation d'exploiter à titre exclusif une partie des surfaces offertes par le mobilier à des fins publicitaires. Les principaux mobiliers publicitaires sont les abribus et les panneaux d'information permettant l'affichage de publicités et d'informations non publicitaires (plans de ville, manifestations culturelles, etc…).

A l'époque des faits reprochés (1998), le groupe Decaux détenait près de 80% de ce marché avec une forte implantation sur l'ensemble du territoire national et une présence dans la quasi-totalité des grandes villes (96% des agglomérations de plus de 100 000 habitants). Les 20% restants étaient détenus par les sociétés Sirrocco, Adshel (détenue par la société More group France) et Dauphin mobilier urbain.

Les faits reprochés

La société More group France se plaignait du fait, qu'après avoir obtenu en juillet 1997, suite à un appel d'offres public, le marché de fourniture de mobilier urbain publicitaire de la ville de Rennes, précédemment exploité par la société JC Decaux, le groupe Decaux avait abusé de sa position dominante sur le marché de la fourniture de mobilier urbain en l'empêchant de valoriser commercialement le marché qu'elle venait de remporter.
Les éléments au dossier et l'instruction ont en effet montré que le groupe Decaux avait mis en œuvre un certain nombre de pratiques dilatoires dont l'objet était, d'une part, de retarder le changement effectif de prestataire sur la ville de Rennes et, d'autre part et à plus long terme, de décourager les collectivités locales d'envisager l'attribution du marché à un autre prestataire que lui lors du renouvellement des contrats d'exploitation de mobiliers urbains arrivant à échéance et de dissuader ses concurrents de répondre aux appels d'offres lancés par ces collectivités.

Il a plus particulièrement été reproché à Decaux d'avoir :

- contesté indûment les dates d'échéance des contrats de mobilier urbain conclus avec la ville de Rennes et réclamé à ce titre des indemnités importantes,

- agité la menace d'un démontage total et immédiat des 577 abribus de la ville en plein hiver (solution défavorable au bien-être des administrés de la ville) pour obtenir le démontage tardif de ses autres matériels, notamment ses panneaux publicitaires en grand format,

- refusé de coopérer avec le nouveau titulaire pour faciliter la coordination du remplacement des abribus et refusé de remettre en état des sols après la dépose du matériel,

- maintenu son mobilier et d'en avoir poursuivi l'exploitation commerciale au-delà de l'échéance du contrat, retardant de plusieurs mois la possibilité pour la société More group France d'en percevoir des recettes correspondantes,

- offert à titre gracieux à un certain nombre de grands annonceurs l'affichage de campagnes publicitaires à Rennes en grand format, venant en cela entraver les débuts de commercialisation par la société More group France des espaces publicitaires sur le mobilier urbain de la ville

- mis en place des tarifs discriminatoires, uniquement sur la ville de Rennes, pour dissuader les annonceurs de traiter avec son concurrent More group France.

Gravité des pratiques

Compte tenu de la situation de quasi monopole de Decaux dans les villes comparables à Rennes, le Conseil a considéré que ces pratiques avaient eu un caractère exemplaire, de nature à dissuader les autres collectivités locales de changer à leur tour de fournisseur, en leur signalant qu'il n'est pas sans risque de rompre avec le groupe Decaux.

Le Conseil a par ailleurs relevé que le comportement d'obstruction du groupe Decaux sur la ville de Rennes avait également pour but de signifier à ses concurrents qu'il ne suffit pas de se montrer plus méritant lors d'un appel d'offres pour pouvoir effectivement exploiter commercialement le marché conquis.

Ce comportement a contribué à ce que le groupe Decaux maintienne sa position quasi monopolistique sur le marché national du mobilier urbain publicitaire.

DÉCISION 04-D-32 DU 8 JUILLET 2004

relative à la saisine de la société More group France contre les pratiques du groupe Decaux

Consulter le texte intégral

Contact(s)

Yannick Le Dorze
Adjoint à la directrice de la communication
01 55 04 02 14
Contact us by e-mail