Matériel électrique : l'Autorité prononce une sanction de 470 millions d'euros à l'encontre des fabricants Schneider Electric et Legrand et des distributeurs Rexel et Sonepar

Publié le 30 octobre 2024

Matériel électrique basse tension : l'Autorité prononce une sanction de 470 millions d'euros à l'encontre des fabricants Schneider Electric et Legrand et des distributeurs Rexel et Sonepar pour avoir pris part à des pratiques verticales de fixation du prix de revente.

L'Autorité de la concurrence sanctionne, pour un montant total de 470 000 000 euros, deux ententes verticales sur les prix entre fabricants et distributeurs dans le secteur du matériel électrique basse tension. La première entente a été mise en œuvre par la société Schneider Electric et ses distributeurs Rexel et Sonepar entre décembre 2012 et septembre 2018. La seconde a été mise en œuvre par la société Legrand et son distributeur Rexel de mai 2012 à septembre 2015.

Ces deux ententes se sont matérialisées dans le cadre d'un système dit de « dérogations », dont les modalités de mise en œuvre ont, en l'espèce, permis aux fabricants de matériel électrique de fixer les prix de revente de leurs produits aux clients finals et aux distributeurs de préserver leur marge.

L'existence d'un volet pénal

Ces pratiques ont notamment été révélées à la suite d'une information judiciaire, ouverte par le procureur de la République de Paris après transmission d'un signalement du rapporteur général de l'Autorité sur le fondement de l'alinéa 2

de l'article 40 du code de procédure pénale.

La décision de l'Autorité ne préjuge en rien de l'issue de la procédure pénale.

Le système des « dérogations »

Les clients finals de matériel électrique basse tension sollicitent fréquemment, et ce souvent directement auprès du fournisseur, des tarifs inférieurs aux prix d'achat standards des distributeurs.

Pour permettre aux distributeurs de satisfaire ces demandes sans revendre à perte, les contrats-cadres annuels de distribution prévoient souvent un mécanisme d'ajustement du prix d'achat standard des distributeurs. Concrètement, le distributeur bénéficie, *via* l'octroi d'un avoir, d'un nouveau prix d'achat « dérogé » lui permettant de s'aligner sur le prix souhaité par le client final. Ce nouveau prix d'achat est suffisamment bas pour permettre au distributeur de consentir lui-même, s'il le souhaite, des réductions de prix supplémentaires au client final, cette faculté n'étant jamais proscrite dans les contrats figurant au dossier examinés par l'Autorité.

En l'espèce, l'Autorité a toutefois pu constater que les entreprises mises en cause se sont entendues pour neutraliser cette possibilité et conférer, de fait, aux prix de vente aux clients finals un caractère fixe. Ce faisant, elles ont limité la concurrence intra-marque entre les distributeurs au détriment des clients finals et ont contribué à maintenir des prix standards élevés en France.

L'Autorité considère que ces pratiques sont d'autant plus graves que le secteur du matériel électrique basse tension se caractérise par un fort degré de concentration, tant à l'amont qu'à l'aval.

fabricants Schneider Electric et Legrand et des distributeurs Rexel et Sonepar pour avoir pris part à des pratiques verticales de fixation du prix de revente

Lire le communiqué