Entente dans le secteur des produits de chauffage, sanitaires, plomberie et climatisation

Publié le 09 mars 2006

Le Conseil de la concurrence sanctionne à hauteur de 26,1 millions euros près de 80 entreprises ou organisations professionnelles.

Saisi par le ministre de l'économie, le Conseil de la concurrence vient de rendre une décision, par laquelle il sanctionne 69 entreprises spécialisées dans le négoce ou la fabrication d'appareils de chauffage, céramique sanitaire et robinetterie, ainsi que 7 fédérations professionnelles de fabricants, grossistes et installateurs, pour avoir mis en œuvre, entre 1993 et 1998, des pratiques anticoncurrentielles.

L'enquête puis l'instruction ont été longues et approfondies, compte tenu de la complexité et de la taille exceptionnelle du dossier. Seize griefs différents ont été notifiés à 137 entreprises, les pièces du dossier représentant quelque 37 000 pages. Le Conseil a mis au jour une série d'ententes horizontales et verticales organisées par les acteurs traditionnels du secteur, visant à évincer les grandes surfaces de bricolage (GSB) telles Leroy-Merlin, Castorama, Monsieur Bricolage ou Bricorama, ainsi que les coopératives d'installateurs, qui ont commencé à commercialiser, à des prix bas, des produits de sanitaire-chauffage à partir de 1992.

L'échelle des sanctions va de 400 € à 7 500 000 € pour la plus importante. La contribution individuelle de chaque entreprise à la mise en œuvre des différentes pratiques a été appréciée au cas par cas, ce qui explique que les sanctions prononcées, qui tiennent également compte du chiffre d'affaires

réalisé, sont fortement différenciées.

Stratégies communes d'éviction pour barrer l'accès au marché des acteurs de la grande distribution et des coopératives d'installateurs

Réunions anticoncurrentielles

A l'occasion de réunions tenues pour la plupart sous l'égide de leur fédération professionnelle, la FNAS*, les négociants-grossistes se sont entendus entre eux pour empêcher l'approvisionnement des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs et restreindre l'accès de ces circuits aux marchés amont et aval, en usant :

- de boycott et de menaces de déréférencement à l'égard des fabricants ou fournisseurs approvisionnant les grandes surfaces de bricolage et les coopératives d'installateurs,
- de pressions à l'encontre des négociants-grossistes adhérents afin de les empêcher de revendre les produits auprès des grandes surfaces de bricolage et des coopératives d'installateurs,
- de pressions à l'encontre des installateurs afin de les empêcher d'acheter et de poser du matériel vendu en GSB et d'adhérer à des coopératives d'installateurs.

Utilisation du référencement à des fins anticoncurrentielles

Plusieurs groupements de référencement (Centramat, GSP, GSE) et certains de leurs membres négociants-grossistes ont mis en œuvre une politique commerciale anticoncurrentielle au travers du déréférencement ou de menaces de déréférencement à l'encontre des fabricants acceptant de livrer les GSB et les coopératives d'installateurs concurrentes.

Ententes entre fabricants et grossistes

Le Conseil a démontré que la FNAS* et les membres des groupements Centramat, GSP et GSE se sont, respectivement, concertés avec des fabricants pour freiner le développement ou la création de GSB ou de coopératives

d'installateurs concurrentes. Par exemple, le groupement Centramat et ses membres ont fait signer à 23 fabricants une charte, par laquelle chacun d'entre eux s'engageait à ne pas livrer ces circuits concurrents, tandis que la FNAS, au travers de sa charte « membres associés », a invité les fabricants à ne pas livrer les GSB et les coopératives d'installateurs ou à leur accorder des conditions commerciales discriminatoires, en contrepartie de leur référencement.

Clause restrictive de concurrence dans les contrats de distribution des chaudières

Le Conseil de la concurrence a constaté que les contrats de distribution, toujours en vigueur, mis en place par les sociétés Saunier Duval, De Dietrich, ELM Leblanc, Chaffoteaux & Maury et Frisquet ont pour objet et pour effet de réserver la revente des produits de chauffage aux seuls installateurs professionnels, obligation qui va au-delà des impératifs de sécurité légitimes propres à ces appareils.

Il aurait été suffisant de prévoir une clause, par laquelle le fournisseur accepte de livrer tout distributeur en vue de la revente, dès lors que ce dernier s'engage en contrepartie à s'assurer que l'installation ou le remplacement des appareils sera assuré par un installateur professionnel ou donnera lieu à l'établissement systématique d'un certificat de conformité. Le Conseil rappelle que, lorsqu'il est possible de parvenir au même objectif par des moyens moins restrictifs de concurrence, cette solution doit être privilégiée.

Il a été enjoint, en conséquence, aux sociétés Saunier Duval, ELM Leblanc, Chaffoteaux et Maury, Frisquet et De Dietrich Thermique de modifier leur contrat de distribution afin de supprimer les clauses qui ont pour objet ou pour effet de réserver la revente des produits de chauffage aux installateurs professionnels, et ce, dans un délai de 4 mois à compter de la notification de la décision.

*FNAS : Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations.

DÉCISION 06-D-03 DU 9 MARS 2006

relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des appareils de chauffage, sanitaires, plomberie, climatisation

Consulter le texte intégral

Contact(s)

Yannick Le Dorze
Adjoint à la directrice de la communication
01 55 04 02 14
Contacter par mail