Cartel dans le secteur de la sidérurgie : le Conseil de la concurrence sanctionne 11 entreprises de négoce et le principal syndicat professionnel pour entente

Publié le 23 décembre 2008

Certaines entreprises clientes de négociants en produits sidérurgiques s'étant plaintes de similitudes suspectes dans les offres reçues à l'occasion de consultations, le ministre de l'économie a fait réaliser en mai 2004, une enquête administrative dont les résultats ont été transmis au Conseil de la concurrence en juillet 2005. En octobre 2006, l'une des entreprises visées par l'enquête a décidé, dans le cadre du programme de clémence français (voir communiqué de procédure Conseil de la concurrence du 17 avril 2007 en ligne sur le site www.conseil-concurrence.fr), de collaborer à l'instruction en apportant des éléments nouveaux en sa possession.

Le Conseil de la concurrence rend aujourd'hui une décision par laquelle il sanctionne onze entreprises du négoce de produits sidérurgiques et le principal syndicat de la profession, la Fédération Française de Distribution des Métaux (FFDM), pour avoir mis en place – entre mi 1999 et mi 2004 – un cartel de grande ampleur portant à la fois sur les prix , les clients et les marchés.

Cette entente a été mise en œuvre sous couvert d'une activité syndicale, à l'initiative des trois principaux groupes français de négoce : PUM/Arcelor (groupe Arcelor Mittal), KDI (filiale du groupe allemand Kloeckner) et Descours & Cabaud (groupe de négoce dont le siège social est à Lyon).

Une entente de grande ampleur…

L'enquête et l'instruction ont montré que le cartel a couvert l'ensemble du territoire national et s'est maintenu pendant 5 ans, certaines entreprises n'ayant participé que pour une période plus restreinte. Les documents et preuves au dossier témoignent d'un nombre très important et régulier de réunions et d'échanges d'informations dont le but était de se mettre d'accord sur les conditions commerciales accordées aux clients (barèmes de prix, classement des clients en fonction de leur potentiel, taux de remise maximum, etc.) et de se répartir les clients et les marchés.

…et particulièrement bien organisée

L'entente a été particulièrement bien organisée et maîtrisée par ses auteurs, qui ont pris en compte chacune des particularités du marché dans l'organisation sophistiquée des pratiques. Ils ont ainsi prévu une multiplicité de réunions, leur niveau de mise en place (national, régional, local), leur spécialisation par produits, leur périodicité, la multiplication des référentiels tarifaires, la diffusion de récapitulatifs, la mise en place d'instances de contrôle et de soutien des pratiques, un suivi régulier, des sanctions en cas d'« infractions » aux règles fixées, etc.

Le cartel fonctionnait également grâce à l'action de « parrains » et de « pilotes » qui agissaient sur tout le territoire national, lui-même « découpé » en 11 régions, avec à leur tête un « président », selon les termes relevés dans les documents saisis. Les entreprises qui ne respectaient pas les accords étaient l'objet de « sanctions » pouvant aller jusqu'à l'exclusion temporaire du cartel, comme l'illustre très bien l'un des documents reproduit intégralement dans la décision et qui récapitule les « sanctions » en vigueur dans la 7ème région en cas de « dérapage » (se reporter au paragraphe 164, pages 66 à 68) : « rachat de tonnage », « retrait d'offre », « droits de suite » donnés aux entreprises lésées, etc.

L'entente prévoyait enfin des principes de dérogation ponctuelle aux règles fixées, de façon à préserver la stabilité du cartel sur le long terme face aux acteurs extérieurs et à masquer la réalité des pratiques aux clients, auxquels étaient adressées des offres de couverture pour simuler l'existence d'une

compétition.

Des pratiques d'une exceptionnelle gravité

Ces pratiques sont exceptionnellement graves car elles ont eu pour objet et pour effet non seulement de faire échapper les prix au jeu normal de la compétition, mais aussi de répartir les clients et les marchés, anéantissant tout mécanisme concurrentiel entre les entreprises concernées.

De plus, l'entente a couvert une très large partie du marché (environ 70 à 90 % des volumes vendus par le négoce sur la quasi-totalité des produits concernés). Enfin, on peut également noter qu'elle a été mise en œuvre au plus haut niveau des sociétés concernées et que celles-ci avaient parfaitement conscience du caractère illicite de leurs agissements, comme le prouvent les instructions figurant dans certains documents saisis («ne jamais prononcer les mots accord, entente », « ne jamais divulguer des informations sur nos réunions », « éviter de parler des confrères », etc).

Un dommage à l'économie très important : les produits sidérurgiques sont utilisés par de très nombreuses entreprises en aval

Le dommage causé à l'économie se chiffre en plusieurs centaines de millions d'euros, affectant les clients sur le marché concerné mais aussi sur les marchés en aval.

Les produits en cause (poutrelles, tubes, laminés, ronds à béton, etc.) sont en effet des biens intermédiaires utilisés par des entreprises de toute taille dans de nombreuses industries – bâtiment, travaux publics, chaudronnerie, industrie navale, etc. – ainsi que par des PME (serruriers, etc), dont les besoins ne sont pas assez importants pour qu'elles puissent se fournir directement auprès des producteurs et qui sont dans l'obligation de passer par l'intermédiaire de négociants pour leur approvisionnement.

Dans de tels cas, le surprix de l'amont est au moins en partie transmis par les opérateurs en aval, augmentant ainsi le prix final subi par le consommateur.

L'entente avait également pour objectif d'empêcher l'entrée sur le marché d'opérateurs plus compétitifs.

Les sanctions

Le Conseil a partiellement exonéré de sanction pécuniaire la société Descours & Cabaud dans le cadre de la procédure de clémence. Par ailleurs, après la notification des griefs, les sociétés PUM Service Acier, Arcelor Profil, AMD Sud Ouest, KDI, ainsi que la FFDM ont décidé de ne pas contester les faits et de prendre des engagements susceptibles de prévenir la réitération de telles pratiques : elles ont en conséquence bénéficié d'une réduction de sanction (procédure de non contestation des griefs). Compte tenu de la mise en œuvre de ces différentes procédures, le montant total des sanctions a été réduit de 716 450 000 à 575 454 500 euros.

Elles se répartissent de la manière suivante :

- Groupe Arcelor Mittal : 301 780 000 euros (société PUM Service Acier : 288 000 000 euros ;
  société Arcelor Profil : 12 950 000 euros et société AMD Sud Ouest : 830 000 euros) ;
- KDI : 169 300 000 euros ;
- société Descours & Cabaud SA : 82 550 000 euros ;
- Etablissements Marc Morel et Fils : 12 000 000 euros ;
- Etablissements Maisonneuve : 8 000 000 euros ;
- Société Clisson Métal : 800 000 euros ;
- société Liametho : 400 000 euros ;
- société CODIP : 400 000 euros ;
- société Ferren Fers : 100 000 euros ;
- FFDM : 124 500 euros.

Plusieurs entreprises sanctionnées ont fait valoir, lors de la séance devant le Conseil, les difficultés qu'elles pourraient rencontrer du fait de la crise économique apparue au second semestre 2008. Le Conseil a tenu compte de ce contexte – qui peut affecter la capacité contributive des entreprises – et rappelle qu'il est possible aux sociétés de demander, si elles font état de difficultés particulières, des délais ou un échéancier de paiement au comptable public chargé du recouvrement.

DÉCISION 08-D-32 DU 16 DÉCEMBRE 2008

relative à des pratiques mises en oeuvre dans le secteur du négoce des produits sidérurgiques

Consulter le texte intégral

Contact(s)

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