L'Autorité de la concurrence sanctionne UMICORE, l'un des leaders mondiaux du zinc, à hauteur de 69 millions d'euros

Publié le 23 juin 2016

Umicore est sanctionné pour avoir abusé de sa position dominante envers ses concurrents en mettant en place pendant 9 ans une politique commerciale visant à contraindre ses distributeurs à s'approvisionner exclusivement auprès de lui.

L'essentiel

L'Autorité de la concurrence sanctionne le groupe belge Umicore (la maison mère ainsi que sa filiale française), principal fournisseur de zinc laminé en France, pour avoir mis en place, entre 1999 et 2007, une politique commerciale contraignant ses distributeurs-revendeurs, parmi lesquels certaines grandes enseignes spécialisées (Point P, Asturienne, Larivière), à s'approvisionner exclusivement auprès de lui. Cette politique commerciale s'accompagnait d'un système de surveillance, de menaces et de représailles visant à discipliner les revendeurs et à s'assurer qu'ils s'approvisionneraient uniquement auprès de lui.

Cette politique de verrouillage a permis pendant 9 ans à Umicore de limiter l'accès de ses concurrents au marché de la distribution de zinc et a ainsi contribué à figer la concurrence, contribuant à créer une situation atypique sur le territoire français (à la différence de la situation prévalant en Allemagne par exemple) : les lamineurs concurrents n'ont pu se développer et ont été abusivement évincés. L'Autorité a prononcé une sanction à hauteur de 69, 2 millions d'euros.

Le secteur du zinc laminé

Le zinc est très utilisé dans le secteur du bâtiment, notamment pour les toitures, les façades et les gouttières. Il est à cet effet transformé en tôles, bandes et feuilles, ainsi qu'en produits d'évacuation des eaux pluviales (EEP).

Le groupe belge Umicore est l'un des principaux fournisseurs mondiaux de zinc laminé, avec l'allemand Rheinzink.

En France, Umicore, qui commercialise ses produits sous la marque VM Zinc, est le n° 1 du secteur avec 70 % du marché. D'autres lamineurs sont présents en France mais occupent des parts de marché moindres : l'allemand Rheinzink, le néerlandais Nedzink, l'américain Altrista et l'italien Simar. Les fournisseurs proposent leurs produits à des négociants, généralistes ou spécialisés, qui les revendent ensuite aux professionnels du bâtiment, les couvreurs notamment.

Umicore a sélectionné un réseau de distributeurs indépendants, auxquels elle a octroyé le statut de centres « VM Zinc ». Ces revendeurs, qui représentent les plus gros tonnages de matériaux en zinc, comptent notamment parmi eux des enseignes des groupes Point P-St Gobain (Point P et Asturienne) et Larivière.

UMICORE a mis en place une politique commerciale dont l'objectif était d'obliger les revendeurs agréés à s'approvisionner uniquement en produits de sa marque VM ZINC

Au travers d'un dispositif à la fois contractuel et commercial, Umicore a exercé une pression sur ses distributeurs afin qu'ils limitent fortement - voire excluent - les approvisionnements en provenance de fournisseurs concurrents.

- **L'exclusivité par la clause de « promotion »**

A partir de 1999, Umicore a introduit dans le contrat de ses revendeurs une clause de promotion par laquelle ces derniers s'engageaient à assurer « la promotion des produits et marques d'Umicore à l'exclusion des produits et marques concurrentes. » Cette clause de promotion exclusive, en vigueur jusqu'en 2004, a ensuite été remplacée par une disposition moins explicite.

De nombreuses pièces au dossier (notes et mails saisis, chez Umicore, déclarations de distributeurs et de fabricants concurrents) montrent cependant que d'une part, Umicore en a fait une utilisation ambiguë, afin de contraindre ses distributeurs à ne s'approvisionner qu'auprès de lui et que, d'autre part, ces derniers en ont également fait une lecture contraignante.

Ainsi par exemple :

> Le représentant d'un distributeur a déclaré en audition : « *(…) Il m'a été demandé très clairement de ne plus faire de marque concurrente et ce au regard des termes du contrat, qui certes n'indique pas formellement de ne vendre que la marque Umicore, mais qui, dans l'esprit et la demande des commerciaux Umicore voulait bien dire de ne pas vendre de produits concurrents* » § 721
>
> Le directeur général d'un distributeur a déclaré en audition :
> « *(…) la vente de zinc concurrent n'est pas compatible avec le statut de centre VM Zinc* » §743
>
> Des responsables locaux ont aussi témoigné en ce sens comme cet ancien directeur d'agence
> « *(…) Pour moi, le contrat Umicore est un contrat d'exclusivité. Il n'y avait pas de dérogation possible* » § 745

- **La surveillance par la clause de stock et la clause de prévision unilatérale d'achat**

La clause de stock

Les centres VM Zinc devaient tenir en permanence dans leur stock, l'ensemble des produits VM Zinc. Mais les éléments au dossier montrent clairement un

détournement de l'objet de cette clause.
En effet, selon les déclarations recueillies, des visites de stocks inopinées étaient effectuées dans le but de détecter la présence de produits concurrents chez les distributeurs, et non de vérifier le volume de stock ou les modalités d'entreposage des produits de marque VM Zinc.
Ainsi par exemple :

> Un ancien cadre d'un distributeur a indiqué :
>
> « *j'ai pu constater les visites de façon impromptue du directeur régional d'Umicore (…) et du responsable commercial. Ces visites avaient pour but de vérifier l'absence dans les stocks de produits concurrents à Vieille Montagne (...). Ce type de comportement était coutumier de la part des commerciaux de Vieille Montagne au point que certains distributeurs étaient amenés à cacher les produits en provenance de fournisseurs autres que Vieille Montagne* »
> (cotes 6770-6771, soulignement ajouté).
>
> De même, ces méthodes ont également été dénoncées par l'ancien directeur d'une agence de distribution qui a souligné que :
> « *Le responsable régional d'Umicore, était plus présent et avait une attitude d'inquisiteur, notamment sur la présence éventuelle de produits concurrents*. § 789

La clause de prévision unilatérale de tonnage

Une clause de « prévision unilatérale de tonnage », censée permettre à Umicore d'établir ses propres prévisions de fabrication, a également été utilisée pour détecter la vente éventuelle de produits concurrents par les centres VM Zinc. Des ventes anormalement basses ou des baisses de commande étaient suivies de demandes d'explications auprès des distributeurs concernés en vue de les discipliner.

Ainsi par exemple : Umicore a reproché à une agence d'avoir des résultats en baisse alors que le marché est en progression et l'a accusé de continuer à distribuer du zinc de marque concurrente :

> « *Nous avions évoqué lors de notre dernier entretien vos résultats en baisse sur la famille laminés alors que le marché est en progression. Ayant évoqué la possibilité d'une substitution de nos produits par une marque concurrente, vous aviez répondu que ceci s'était effectivement produit une fois à travers la vente de 3 palettes de feuilles* ». § 813

Un système de menaces et représailles permettant également à UMICORE de s'assurer que les revendeurs respectaient l'obligation d'achat exclusif

Pour s'assurer du respect de l'exclusivité, Umicore avait recours à des menaces et représailles visant à inciter les centres VM Zinc à rester fidèle à sa marque. Plusieurs types de représailles ont été mis en place à l'égard des distributeurs VM Zinc ayant distribué du zinc concurrent : réduction ou suppression de bonifications (remises) des distributeurs fautifs ; retrait du statut de « centre VM Zinc » les privant de conditions préférentielles (tarifs d'approvisionnement, conditions de paiement et de livraisons avantageuses).
Ainsi par exemple :

> Le distributeur […] a reçu des menaces pour avoir assuré la promotion et la vente de produits d'une marque concurrente :
> « Étant entendu que vous n'avez pas respecté les engagements qui nous lient contractuellement, nous considérons les critères de BFAE 2005 non réalisés pour cette agence. » §824

> De la même façon, Umicore a fait des reproches à un distributeur, en 2004, pour s'être approvisionné en zinc slovène. Lors d'une audition, il a expliqué que ces menaces avaient été suivies de mesures de rétorsion de la part d'Umicore qui lui a supprimé sa bonification qualitative, puis a procédé au retrait de son statut de centre VM Zinc en 2007 :
> « *J'ai commencé à m'approvisionner auprès de Roba en zinc slovène plus compétitif (…). J'ai eu très rapidement des réactions de VM Zinc marque commerciale d'Umicore. Les commerciaux de Bagnolet sont venus avec des copies de nos propositions commerciales et j'ai eu des menaces de retrait de centre Vieille Montagne. Leurs informations pouvaient venir des représentants*

régionaux (site d'Auby dans le département du Nord.
Les menaces de VM Zinc ont été effectives à partir de 2005 puisque j'ai perdu les bonifications liées à la promotion (BFAE) soit 3,5 % et j'ai conservé celles liées au tonnage (BTS). Le 30 janvier 2007, j'ai reçu un courrier m'informant que je ne pouvais plus prétendre au statut de centre VM Zinc et de ce fait, je perds toutes les bonifications ». (§829)

Ces menaces et représailles, si elles ont concerné un nombre limité de distributeurs dans la mesure où la majorité des centres VM Zinc s'est spontanément conformée à l'exigence d'Umicore, ont permis à Umicore, par effet de signal, de discipliner le marché.

Cet effet dissuasif ressort de nombreuses déclarations recueillies lors de l'instruction. Ainsi par exemple :

> Un fournisseur concurrent […] a fait valoir que « *Le distributeur a peur de perdre une partie de son chiffre d'affaires ou une partie de sa clientèle s'il tente de distribuer du […] ou un autre concurrent d'Umicore. Le critère n'est plus seulement la qualité du produit, le prix ou le service. Les distributeurs ont peur du changement car ils craignent la réaction d'Umicore* » (§ 375)
>
> De même, l'italien […] a déclaré : « *Les portes m'étaient clairement fermées pour les enseignes Larivière, Asturienne et certaines agences Descours et Cabaud, avec qui la conversation tournait court en ce qui concerne les possibilités de vente du zinc Simar. Chaque enseigne brandissait avec fermeté le fait qu'[elle] soit centre VM et qu'[elle] devait en contre-partie ne proposer à ses clients que du VM, faute de quoi [elle] s'exposait à des sanctions pécuniaires (perte de BFA en particulier). Partant de ce postulat il m'était difficile de contre argumenter* » (§ 378).
>
> De même, le directeur commercial de la société […] a déclaré : « *Les points VM Zinc vendent en exclusivité du zinc VM. (…) Les revendeurs ont peur de perdre le label VM. C'est très important pour un distributeur, car il bénéficie des prescriptions faites par VM en amont. VM lui garantit des commandes grâce à ses liens avec les prescripteurs* »

Des pratiques graves qui ont produit des effets néfastes sur le développement des fournisseurs concurrents

Ces pratiques, qui ont duré 9 ans, ont eu des effets importants sur le secteur.

La politique commerciale mise en œuvre de façon continue entre 1999 et 2007 à l'égard des distributeurs a rendu plus difficile et plus coûteux l'accès des fournisseurs concurrents aux principaux distributeurs de produits de construction en zinc. En effet, les centres VM Zinc, qui représentaient environ 70 % des ventes de produits de construction en zinc, constituaient un passage obligé pour distribuer efficacement ces produits.

En empêchant le développement des concurrents sur le marché français, les pratiques sanctionnées ont réduit l'intensité concurrentielle et conduit de ce fait à des prix supra-concurrentiels : les distributeurs, lors de leur approvisionnement en zinc, ne pouvaient pas faire jouer la concurrence entre Umicore et d'autres fournisseurs et ces prix d'achat plus élevés (de 5 à 15% plus chers) se sont répercutés ensuite au niveau des prix de détail.

Une sanction de 69,2 millions d'euros

Pour déterminer le montant de la sanction, l'Autorité a tenu compte de la gravité des pratiques, du dommage causé à l'économie ainsi que leur durée. Sur ce dernier point, il est à noter que la durée finalement retenue est de 9 ans alors que les griefs initialement notifiés à Umicore portaient sur une période de 15 ans. L'Autorité a par ailleurs appliqué une majoration de 10 % - Umicore appartenant à un groupe de taille mondiale (9,7 milliards d'euros en 2015) - tout en s'assurant que l'entreprise était à même de la payer sans être mise en difficulté. La sanction s'établit à 69,2 millions d'euros.

Par ailleurs, l'Autorité a considéré que l'existence de pratiques d'importations parallèles, qui avaient également été reprochées à Umicore par les services d'instruction, n'était pas démontrée.

DÉCISION 16-D-14 DU 23 JUIN 2016

relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du zinc laminé et des produits ouvrés en zinc destinés au bâtiment

Consulter le texte intégral

Contact(s)

Virginie Guin
Directrice de la communication
01 55 04 02 62
Contacter par mail

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