CONSEIL DE LA CONCURRENCE

Décision n° 99-D-09 du 2 février 1999

relative à la situation de la concurrence en matière de négoce des tubes en polychlorure de vinyle

Le Conseil de la concurrence (commission permanente),

Vu la décision du 14 mai 1996 par laquelle le Conseil de la concurrence s'est saisi d'office de la situation de la concurrence en matière de négoce des tubes en polychlorure de vinyle ;

Vu l'ordonnance n°86-1243 du 1^{er} décembre 1986 modifiée, relative à la liberté des prix et de la concurrence et le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié, pris pour son application ;

Vu les observations présentées par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général et le commissaire du Gouvernement entendus ;

Adopte la décision fondée sur les constatations (I) et sur les motifs (II) ci-après exposés :

Le Conseil de la concurrence s'est saisi d'office de la situation de la concurrence en matière de négoce des tubes en polychlorure de vinyle par une décision du 14 mai 1996. A la suite de cette décision, le président du Conseil de la concurrence a adressé une demande d'enquête complémentaire au directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes afin de définir le rôle des négociants dans le secteur, notamment en ce qui concerne les modalités de fixation des prix, par les fabricants, des tubes en PVC. Le Conseil se prononce à la suite de l'instruction menée sur la base des éléments recueillis au cours de cette enquête.

I. - Constatations

A. - Le secteur

1. Les produits

La résine de polychlorure de vinyle constitue la matière première nécessaire à la production des tubes, dont la fabrication a connu, depuis son origine au début des années 50, plusieurs innovations : fabrication de tubes en PVC allégés (1969), amélioration de la réaction au feu (1977), mise au point de tubes cellulaires et à paroi alvéolée (1980) et de tubes surchlorés pour la distribution d'eau chaude et, plus récemment, programmes de mise en oeuvre de produits recyclables.

Les tubes en PVC se distinguent par leur diamètre extérieur exprimé en millimètres, leur épaisseur, la pression nominale supportée, exprimée en bars, et leur longueur, exprimée en mètres linéaires. Les normes françaises définissent les spécifications minimales dimensionnelles et fonctionnelles applicables aux canalisations en PVC : ce sont respectivement la marque NF, déposée auprès de l'AFNOR, la certification ATEC (avis technique) délivrée par le CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment) et l'agrément SP (service public) délivré par l'administration. En outre, des documents techniques unifiés (DTU) et des cahiers des clauses techniques (CCT) s'appliquent à la mise en oeuvre des différentes sortes de canalisations.

Ces produits sont principalement utilisés dans le bâtiment, l'assainissement, l'adduction d'eau potable, l'irrigation et la protection de câbles. Les utilisateurs choisissent un produit en fonction de ses caractéristiques techniques : sa résistance à l'écrasement, aux chocs et au feu, son diamètre extérieur, son épaisseur, sa pression nominale, sa longueur, ainsi que sa correspondance à certaines normes, certifications ou agréments. Ces différents produits présentent des caractéristiques propres qui rendent chacun d'eux plus particulièrement adapté à certaines contraintes d'utilisation, et ne sont pas substituables entre eux.

2. Les intervenants du secteur

Il existe des évolutions contrastées entre les divers segments du secteur des canalisations en PVC : de 1989 à 1992, la baisse de la demande en provenance du bâtiment et de l'agriculture a été compensée dans une certaine mesure par les utilisations nouvelles, notamment pour l'assainissement.

a) La demande

La demande de canalisations en PVC est le fait des distributeurs et des utilisateurs finals. La profession distingue parmi les distributeurs : les grands négociants spécialisés, les négociants en matériaux de construction, les " *négociants en travaux publics* ", les négociants du secteur plomberie-sanitaire et les grandes surfaces de bricolage. L'ensemble des négociants représenterait, selon le Syndicat des tubes et raccords en PVC (STR-PVC), la totalité des ventes en tubes pour le bâtiment, l'adduction d'eau potable et l'irrigation, ainsi que les deux tiers des ventes en tubes pour l'assainissement.

Les négociants spécialisés les plus importants sont au nombre de cinq et disposent d'une puissance d'achat importante en face des fabricants. Parmi les négociants spécialisés figurent notamment la société Frans Bonhomme, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 1,7 milliard de francs en 1996, la société Pum Plastiques, dont le chiffre d'affaires est de 520 millions de francs en 1996 et qui est une filiale du groupe Pum, le groupe Descours & Cabaud, dont le chiffre d'affaires est de 9 milliards de francs en 1996, la société Brossette BTI, dont le chiffre d'affaires est de 3,4 milliards de francs en 1996, et le groupe régional Hursin, dont la filiale CPIB a réalisé un chiffre d'affaires de 70 millions de francs en 1995. Les tubes en PVC ne représentent qu'un très faible montant du chiffre d'affaires des négociants spécialisés. Ces négociants réalisent 35 % des ventes de tubes pour le bâtiment, l'adduction d'eau potable et l'irrigation, ainsi que 35 % des ventes de tubes pour l'assainissement.

Les négociants en matériaux de construction relèvent de grands groupes généralistes, qui négocient leurs conditions de base au niveau national, mais laissent leurs succursales régionales traiter des conditions particulières, comme la filiale du groupe Poliet, Point P, qui est le plus important adhérent de la Fédération française du négoce des matériaux de construction. Ces négociants réalisent 50 % des ventes de tubes pour le bâtiment, l'adduction d'eau potable et l'irrigation, ainsi que, globalement, associés aux négociants en plomberie-

sanitaire, 30 % des ventes de tubes pour l'assainissement.

Les négociants en plomberie-sanitaire sont soit des sociétés commerciales de taille nationale, soit des groupements d'achat réunissant des négociants de moindre importance. Les grandes surfaces spécialisées de bricolage (Bricorama, Castorama, Leroy-Merlin) se fournissent à différents stades du circuit de distribution. Ces négociants réalisent 15 % des ventes de tubes pour le bâtiment, l'adduction d'eau potable et l'irrigation.

Enfin, les négociants en "*travaux publics*" sont souvent liés aux entreprises de pose ou aux maîtres d'oeuvre.

Les utilisateurs finaux se divisent en deux grandes catégories : les entreprises du bâtiment et des travaux publics qui posent des canalisations en PVC et se fournissent généralement auprès des négociants, plus rarement auprès des fabricants (les ventes directes représentent 35 % des ventes en tubes pour l'assainissement), et les entreprises publiques, la SNCF, EDF-GDF et surtout France Télécom.

b) L'offre

La structure de l'offre est relativement concentrée. Six fabricants, Alphacan, Pipelifrance et sa filiale France Tube, Seperef, Sotra Industries, Wavin et Réhau Tubes produisent plus de 75 % en volume des tubes en PVC vendus en France. De plus, dix à quinze entreprises présentes dans d'autres secteurs industriels produiraient des tubes en PVC à titre accessoire.

Les ventes totales de tubes en PVC sont de l'ordre de 160 000 à 180 000 tonnes par an en France, dont 43 % pour le bâtiment, 24 % pour l'assainissement, 18 % pour l'adduction d'eau potable et l'irrigation ("*pression*") et 8 % pour la protection de câbles. Ces chiffres sont exprimés en "*tonnes équivalent compact*" (TEC), car les canalisations produites présentent des densités différentes. Il existe une incertitude sur l'estimation de la production des fabricants n'appartenant pas au syndicat professionnel, le Syndicat des tubes et raccords en PVC (STR-PVC), qui peut être estimée entre 7 % et 13 % du total. Les importations représentent approximativement 20 % de la totalité des ventes de tubes en PVC.

Ces incertitudes sont liées d'abord au nombre d'intervenants et, également, à la qualité des informations recensées. En effet, en raison de la facilité d'accès aux techniques de fabrication de ces tubes, il existe de nombreux fabricants de tuyaux qui exercent cette activité à titre accessoire et dont la production n'est pas recensée avec précision. De plus, les rubriques des statistiques douanières (codes 39172310 et 39172399) sont très générales et n'établissent pas de distinction en fonction des applications et de l'utilisation des canalisations.

Les importations sont en hausse constante depuis quelques années. En provenance principalement d'Allemagne, d'Italie et du Bénélux, ces importations se répartissent comme suit : 49 % pour le bâtiment, 24 % pour l'assainissement, 19 % pour l'adduction d'eau potable et l'irrigation et 5 % pour la protection de câbles. Elles sont le fait des négociants eux-mêmes (Frans Bonhomme) ou d'agents d'import-export, comme Interplast, entreprise située à Monaco, qui revend aux négociants. Les négociants considèrent que les produits d'importation, qui auraient représenté, selon le STR-PVC, 37 millions de tonnes en 1996 contre 18 à 20 millions de tonnes entre 1990 et 1992, sont, en général, de qualité inférieure et ne correspondent pas aux normes françaises.

B. - Les pratiques constatées

D'une façon générale, les négociants fixent leur tarif sur la base de ceux édités par chacun des fournisseurs en les affectant d'un fort coefficient multiplicateur pour ensuite procéder eux-mêmes à d'importantes remises à leur clientèle.

Ainsi, la société Descours & Cabaud a communiqué différentes éditions de ses tarifs de 1990 à 1995, qui révèlent que les prix de ces derniers sont déterminés à partir de ceux de ses fournisseurs, notamment Alphacan, prix affectés d'un coefficient multiplicateur constant, au sein de chaque famille de produits. Au cours de la période, ces coefficients ont connu une évolution contrastée, à mettre en parallèle avec l'évolution des remises accordées par la société Alphacan. Ainsi, l'augmentation de 17 % en valeur du coefficient sur les tubes " *pression* " (de 1,895 à 2,23) de la société Descours & Cabaud en 1992 correspond au taux cumulé des augmentations de prix par reprise de points auxquelles ont procédé les fournisseurs depuis l'édition du précédent tarif (7 % en septembre 1990, 5 % en octobre 1990 et 5 % en juin 1991). Il en est de même pour 1993, cependant que des évolutions très contrastées apparaissent à partir de 1994. Quant à la marge commerciale globale, elle a, compte tenu des remises importantes accordées à la clientèle, connu une baisse tendancielle continue depuis 1991. Cette même logique est suivie par le groupe Brossette pour la détermination de ses tarifs.

Le responsable de l'activité " *plastiques* " du groupe Pum a indiqué que la détermination des prix de revente, sur la base du prix-tarif fournisseur, tenait compte de plusieurs paramètres, notamment les niveaux de prix pratiqués par les autres fabricants et ses propres critères de gestion, comme le taux de rotation des stocks de chaque article. En outre, il résulte des tableaux communiqués par la société Pum Plastiques que, si l'indice d'évolution du tarif fournisseur progresse lors des hausses de prix effectuées par les fabricants de tubes, dans des proportions qui correspondent généralement aux taux de hausse, en revanche, l'indice d'évolution du prix d'achat moyen pondéré des tubes par la société Pum Plastiques ne reflète que très rarement une évolution parallèle des prix d'achat effectifs, qui restent dans de nombreux cas sur une tendance baissière.

Aucun élément recueilli n'a permis de relever que les négociants auraient sollicité de leurs fournisseurs des hausses afin d'augmenter leur chiffre d'affaires et leur marge. En revanche, le compte rendu de la réunion du 18 mai 1995 de la commission chargée des relations avec les producteurs au sein de la Fédération française du négoce des matériaux de construction indique : " *Répercussion des hausses consécutives aux prix des matières premières (produits PVC). Le négoce rencontre des difficultés pour répercuter sur ses clients les augmentations importantes et brutales des produits. La question sera abordée avec les industriels* ".

En outre, tous les négociants entendus ont indiqué suivre eux-mêmes l'évolution des cours de la résine en PVC, ainsi que l'évolution du prix des tubes qu'ils ont estimée conforme aux variations des cours de celle-ci.

L'instruction n'a pas apporté d'éléments permettant d'établir que les négociants de tubes en PVC auraient fait pression sur les fabricants pour obtenir des augmentations au moyen de hausses de tarif plutôt que par des réductions des taux de remises consentis. Les négociants ont indiqué qu'ils représentaient, chacun, une part trop faible des ventes des fabricants, pour avoir une influence notable sur les conditions et modalités choisies par ces derniers pour effectuer des hausses de prix.

II. - Sur la base des constatations qui précèdent, le Conseil,

Sur les pratiques constatées,

Considérant qu'aucun élément n'a permis de prouver que les négociants de tubes en PVC auraient participé à une éventuelle entente tendant à faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché des tubes en PVC ; qu'il résulte de ce qui précède qu'il n'est pas établi que les négociants de tubes en PVC aient mis en œuvre des pratiques prohibées par les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 ; qu'il convient, en conséquence, de faire application de l'article 20 de l'ordonnance,

Décide :

Article unique. - Il n'y a pas lieu de poursuivre la procédure.

Délibéré, sur le rapport de M. Bernard Lavergne, par Mme Hagelsteen, présidente, Mme Pasturel, vice-présidente, MM. Cortesse et Jenny, vice-présidents.

Le rapporteur général suppléant,

La présidente,

Jean-Claude Facchin

Marie-
Dominique
Hagelsteen