



**Décision n° 26-D-04 du 2 avril 2026  
relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des câbles  
électriques dans les départements et régions d'outre-mer (DROM)\***

L'Autorité de la concurrence (section III),

Vu la décision n° 25-SO-01 du 8 janvier 2025 enregistrée sous le numéro 25/0001 F, par laquelle l'Autorité de la concurrence s'est saisie d'office de pratiques mises en œuvre dans le secteur des câbles électriques dans les départements et régions d'outre-mer (DROM) ;

Vu le livre IV du code de commerce, et notamment son article L. 420-2-1 ;

Vu la décision du rapporteur général du 26 mai 2025 disposant que l'affaire fera l'objet d'une décision de l'Autorité de la concurrence sans établissement préalable d'un rapport ;

Vu le procès-verbal de transaction du 25 juillet 2025, signé par la rapporteure générale adjointe et les sociétés Nexans et Nexans France en application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu le procès-verbal de transaction du 25 juillet 2025, signé par la rapporteure générale adjointe et les sociétés Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique, Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique, Câbles et Matériels Électriques, La Guyanaise de Distribution, Électro Distribution Océan Indien, Sonepar France Distribution, Sonepar France et Sonepar en application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les observations présentées par les sociétés Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique, Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique, Câbles et Matériels Électriques, La Guyanaise de Distribution, Électro Distribution Océan Indien, Sonepar France Distribution, Sonepar France, Sonepar, Nexans, Nexans France et le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure, la rapporteure générale adjointe, les représentants des sociétés Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique, Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique, Câbles et Matériels Électriques, La Guyanaise de Distribution, Électro Distribution Océan Indien, Sonepar France Distribution, Sonepar France, Sonepar, Nexans, Nexans France et le commissaire du Gouvernement entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 27 janvier 2026 ;

Adopte la décision suivante :

## Résumé<sup>1</sup>

Aux termes de la présente décision, l'Autorité de la concurrence condamne les sociétés Nexans France, en tant qu'auteure, et Nexans, en tant que société mère, d'une part, et les sociétés du groupe Sonepar (Sonepar France Distribution, Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique, Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique, Câbles et Matériels Électriques, La Guyanaise de Distribution et Électro Distribution Océan Indien), en tant qu'auteurs, et Sonepar France Distribution, Sonepar France et Sonepar, en tant que sociétés mères, d'autre part, pour s'être entendues, du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023, sur l'octroi, par les sociétés du groupe Nexans au bénéfice de celles du groupe Sonepar, de droits exclusifs d'importation des câbles électriques Nexans dans l'ensemble des départements et régions d'outre-mer (Martinique, Guadeloupe, Guyane, La Réunion et Mayotte).

Ces pratiques, contraires à l'article L. 420-2-1 du code de commerce sont établies par de nombreux éléments de nature documentaire et comportementale qui, pris dans leur ensemble, constituent un faisceau d'indices démontrant leur existence.

En conséquence, sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

- 3 millions d'euros aux sociétés du groupe Nexans ; et,
- 3,5 millions d'euros aux sociétés du groupe Sonepar.

Ces sanctions ont été prononcées dans le respect des termes des transactions proposées par la rapporteure générale adjointe et acceptées par les parties qui se sont engagées à ne pas contester les griefs qui leur ont été notifiés en application du III de l'article L. 464-2 du code de commerce.

Il s'agit de la première décision de l'Autorité sanctionnant des pratiques dénoncées par une personne ayant souhaité se placer sous le statut de lanceur d'alerte et dont l'anonymat est protégé.

---

<sup>1</sup> Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après.

## SOMMAIRE

<b>I.</b>	<b>CONSTATATIONS .....</b>	<b>5</b>
A.	RAPPEL DE LA PROCÉDURE .....	5
B.	LE SECTEUR CONCERNÉ.....	6
1.	LES PRODUITS CONCERNÉS.....	6
2.	L'ORGANISATION DU SECTEUR CONCERNÉ .....	6
a)	La fabrication de fils et câbles électriques .....	6
b)	La distribution de câbles et fils électriques.....	6
C.	LES ACTEURS CONCERNÉS .....	7
1.	LE GROUPE NEXANS .....	7
2.	LE GROUPE SONEPAR .....	7
D.	LES PRATIQUES CONSTATÉES .....	9
1.	S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS DANS LES DROM.....	9
2.	S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS À LA RÉUNION .....	10
3.	S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS À MAYOTTE	12
4.	S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS EN GUYANE.	13
5.	S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS EN MARTINIQUE .....	14
6.	S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS EN GUADELOUPE .....	14
E.	LES GRIEFS NOTIFIÉS .....	15
<b>II.</b>	<b>DISCUSSION .....</b>	<b>16</b>
A.	SUR LA PROCÉDURE DE TRANSACTION .....	16
B.	SUR L'EXISTENCE DE DROITS EXCLUSIFS D'IMPORTATION.....	17
1.	DROIT APPLICABLE .....	17
2.	APPLICATION AU CAS D'ESPÈCE .....	18
C.	SUR L'IMPUTABILITÉ DES PRATIQUES.....	19
1.	DROIT APPLICABLE.....	19
2.	APPLICATION AU CAS D'ESPÈCE .....	21
a)	S'agissant du groupe Sonepar.....	21
	<i>La fusion-absorption de CGE Distribution par Sonepar France Distribution..</i>	<i>21</i>
	<i>La responsabilité des sociétés en tant qu'auteurs des pratiques.....</i>	<i>21</i>
	<i>La responsabilité des sociétés en tant que sociétés mères.....</i>	<i>21</i>
b)	S'agissant du groupe Nexans .....	22
	<i>La responsabilité des sociétés en tant qu'auteurs des pratiques.....</i>	<i>22</i>

	<i>La responsabilité des sociétés en tant que sociétés mères.....</i>	<i>23</i>
<b>D.</b>	<b>SUR LES SANCTIONS .....</b>	<b>23</b>
	<b>1. RAPPEL DES PRINCIPES .....</b>	<b>23</b>
	<b>2. APPLICATION AU CAS D'ESPÈCE .....</b>	<b>24</b>
	<b>a) Sur la gravité de l'infraction .....</b>	<b>24</b>
	<i>Arguments des mises en cause.....</i>	<i>24</i>
	<i>Réponse de l'Autorité.....</i>	<i>24</i>
	<b>b) Sur la durée de l'infraction .....</b>	<b>26</b>
	<b>c) Sur l'individualisation de la sanction .....</b>	<b>26</b>
	<i>Arguments des mises en cause.....</i>	<i>26</i>
	<i>Réponse de l'Autorité.....</i>	<i>26</i>
	<b>d) Sur le montant de la sanction .....</b>	<b>27</b>
<b>DÉCISION .....</b>		<b>29</b>

# I. Constatations

## A. RAPPEL DE LA PROCÉDURE

1. Le 1<sup>er</sup> août 2023, une personne ayant demandé à bénéficier du statut de lanceur d'alerte et dont l'anonymat est protégé (ci-après le « lanceur d'alerte »), a dénoncé auprès de l'Autorité de la concurrence (ci-après « l'Autorité ») de potentielles pratiques d'octroi de droits exclusifs d'importation sur l'île de La Réunion mises en œuvre, en 2020 et 2021, par des filiales des entreprises Nexans et Sonepar dans le secteur des câbles électriques. Ces déclarations ont été recueillies par des rapporteurs de l'Autorité spécialement habilités à recevoir ces alertes, et ont donné lieu à un procès-verbal<sup>2</sup>.
2. Les 20 décembre 2023 et 12 février 2024, la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) a transmis aux services de l'Autorité une proposition de suite d'indices de pratiques anticoncurrentielles<sup>3</sup>, après avoir reçu de la direction de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités (ci-après « DEETS ») de Mayotte une fiche d'indice relative à un soupçon d'accord exclusif d'importation dans le secteur des matériaux électriques<sup>4</sup>.
3. Le 30 janvier 2024, des opérations de visite et saisie (ci-après « OVS ») ont été réalisées, sur le fondement d'une ordonnance du juge des libertés et de la détention du tribunal judiciaire de Nanterre en date du 18 janvier 2024<sup>5</sup>.
4. Par décision n° 25-SO-01 du 8 janvier 2025, l'Autorité s'est saisie d'office de ces pratiques<sup>6</sup> et le dossier a été enregistré à cette date sous le numéro 25/0001 F. Le 26 mai 2025, le rapporteur général a décidé, en application de l'article L. 463-3 du code de commerce, que l'affaire ferait l'objet d'une décision de l'Autorité sans établissement préalable d'un rapport.
5. Le 5 juin 2025, les sociétés Sonepar, Sonepar France, Sonepar France Distribution, Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique, Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique, Câbles et Matériels Électriques, La Guyanaise de Distribution, Électro Distribution Océan Indien (ci-après ensemble « Sonepar » ou « le groupe Sonepar »), d'une part, et les sociétés Nexans et Nexans France (ci-après ensemble « Nexans » ou « le groupe Nexans »), d'autre part, ont été destinataires d'une notification des griefs.
6. Par deux procès-verbaux signés le 25 juillet 2025, les groupes Nexans et Sonepar se sont engagés à ne pas contester les griefs qui leur ont été notifiés en application du III de l'article L. 464-2 du code de commerce<sup>7</sup>.
7. L'affaire a été examinée par l'Autorité lors de la séance du 27 janvier 2026.

---

<sup>2</sup> Cotes 3 475 à 3 486.

<sup>3</sup> Cotes 3 467 à 3 473.

<sup>4</sup> Cotes 3 445 à 3 465.

<sup>5</sup> Cotes 653 à 665.

<sup>6</sup> Cote 2.

<sup>7</sup> Cotes 16 089 et 16 090 (Nexans) et 16 092 et 16 093 (Sonepar).

## **B. LE SECTEUR CONCERNÉ**

### **1. LES PRODUITS CONCERNÉS**

8. Les fils et câbles électriques sont des conducteurs ou des ensembles de conducteurs qui servent à la transmission de courant électrique ou d'informations codées (télécommunications, vidéo, données, etc.), d'images ou de lumière. Ils sont utilisés notamment dans des matériels de transport (automobile, aéronautique, ferroviaire, etc.), la construction (bâtiment et travaux publics), les réseaux de télécommunications et les infrastructures énergétiques (production, transport et distribution).
9. Ils peuvent être classés en cinq catégories : les câbles pour le transport et la distribution d'énergie, les câbles pour les réseaux de télécommunications, les câbles d'énergie ICS (industrie, construction et spéciaux), les câbles pour le transfert de données, et les fils et conducteurs nus<sup>8</sup>.

### **2. L'ORGANISATION DU SECTEUR CONCERNÉ**

#### **a) La fabrication de fils et câbles électriques**

10. Le chiffre d'affaires du secteur de la production de fils et câbles électriques s'élevait à 3,4 milliards d'euros en France en 2020. En France, les principaux producteurs sont les groupes français Nexans et italien Prysmian. Les autres acteurs intervenant en France dans le secteur sont, notamment, Nokia, Safran et Acome<sup>9</sup>.
11. Les fabricants français de fils et câbles ont un fort rayonnement à l'international où ils réalisent un peu moins de la moitié de leur chiffre d'affaires (notamment en Europe, en Afrique et en Asie) et sont en concurrence avec la plupart des grands opérateurs mondiaux. L'industrie câblière est très concentrée, les quatre premiers groupes représentant près des deux tiers des revenus. Cette situation s'explique par les fortes barrières à l'entrée du secteur : il est nécessaire de produire des quantités importantes pour répondre aux commandes de grands donneurs d'ordre qui ont tendance à massifier leurs achats pour peser sur les prix<sup>10</sup>.

#### **b) La distribution de câbles et fils électriques**

12. Les négociants de matériel électrique commercialisent divers types d'équipements dont les câbles et fils électriques, aux côtés des appareillages (disjoncteurs, coupe-circuits, variateurs, etc.) et fournitures (prises, accessoires, etc.). Leur offre s'adresse principalement aux professionnels du bâtiment et aux acteurs industriels, mais peut aussi répondre aux besoins des gestionnaires de réseaux d'énergie<sup>11</sup>.

---

<sup>8</sup> Cote 3 714, étude Xerfi *La fabrication de fils, câbles électriques et fibres optiques*, février 2023.

<sup>9</sup> Cotes 3 714, 3 715 et 3 766, étude Xerfi *La fabrication de fils, câbles électriques et fibres optiques*, février 2023.

<sup>10</sup> Cotes 3 733 et 3 754, étude Xerfi *La fabrication de fils, câbles électriques et fibres optiques*, février 2023.

<sup>11</sup> Cote 3 122, étude Xerfi *Le négoce de matériel électrique*, juillet 2021.

13. Ils interviennent en tant qu'intermédiaires entre les producteurs et les utilisateurs finaux (installateurs, électriciens, etc.). Leurs compétences recouvrent l'approvisionnement, la logistique, la distribution et le conseil. Ils assurent à leurs clients la disponibilité de l'ensemble des références et des délais de livraison relativement courts<sup>12</sup>.
14. Le marché français de la distribution de matériel électrique est largement dominé par deux des principaux distributeurs mondiaux, Rexel et Sonepar qui, forts d'un maillage territorial dense, détiennent ensemble plus de 80 % du marché<sup>13</sup>. À leurs côtés se positionnent des opérateurs de moindre envergure, membres de groupements (Partelec, Socoda) ou indépendants (Yesss Électrique)<sup>14</sup>.

## C. LES ACTEURS CONCERNÉS

### 1. LE GROUPE NEXANS

15. Le groupe français Nexans a une activité de fabrication de câbles électriques principalement dans quatre domaines d'activités : bâtiment et infrastructures, haute tension et projets, télécommunications et données, industrie et solutions.
16. Le groupe est implanté dans 42 pays dans le monde (principalement au Canada, en France, en Norvège et en Allemagne)<sup>15</sup>, y emploie environ 25 000 personnes et réalisait, en 2024, un chiffre d'affaires mondial d'environ 8,5 milliards d'euros<sup>16</sup>.
17. Le groupe est implanté en France, avec la société Nexans à la tête du groupe, et à travers sa filiale Nexans France qu'elle détient à 100 % et dont le chiffre d'affaires était de 1,8 milliard d'euros en 2023<sup>17</sup>.
18. Dans les départements et régions d'outre-mer (ci-après « DROM »), le groupe Nexans est uniquement présent à travers la société Nexans France.

### 2. LE GROUPE SONEPAR

19. Le groupe français Sonepar a une activité de distribution de produits et services associés dans le domaine du matériel électrique à destination des professionnels<sup>18</sup>. Les fils et câbles électriques représentent environ 16 % des produits vendus par Sonepar<sup>19</sup>.

---

<sup>12</sup> Cote 3 125, étude Xerfi *Le négoce de matériel électrique*, juillet 2021.

<sup>13</sup> Cote 3 159, étude Xerfi *Le négoce de matériel électrique*, juillet 2021.

<sup>14</sup> Cote 3 122, étude Xerfi *Le négoce de matériel électrique*, juillet 2021.

<sup>15</sup> Cote 3 768, étude Xerfi *La fabrication de fils, câbles électriques et fibres optiques*, février 2023.

<sup>16</sup> Cote 10 422.

<sup>17</sup> Cotes 3 352 (Diane - Rapport d'entreprise de Nexans France) et 14 498.

<sup>18</sup> Cote 4 793 VC (4 964 VNC).

<sup>19</sup> Pour l'année 2020, cote 3 171, étude Xerfi *Le négoce de matériel électrique*, juillet 2021.

20. Le groupe est implanté dans 40 pays dans le monde, emploie environ 45 000 personnes et réalisait un chiffre d'affaires mondial consolidé de 33,3 milliards d'euros en 2023<sup>20</sup>.
21. L'activité de Sonepar en France est structurée autour de deux réseaux d'agences, l'un dit « généraliste », qui commercialise tous les types de produits électriques proposés par le groupe, l'autre dit « spécialiste », qui vend certaines catégories spécifiques de produits (génie climatique, communication, sécurité, robotique, etc.).
22. Jusqu'en 2022, les agences du réseau généraliste étaient regroupées sous quatre enseignes distinctes, dont deux présentes sur l'ensemble du territoire (CGE Distribution (CGED), et Sonepar Connect). À la suite d'une réorganisation en 2022, ces sociétés ont été absorbées par la société Sonepar France Distribution et les enseignes nationales CGE Distribution et Sonepar Connect ont été regroupées au sein de l'enseigne Sonepar.
23. Dans les DROM, le groupe Sonepar est présent à travers plusieurs filiales<sup>21</sup> :
  - au niveau global (c'est-à-dire pour l'ensemble des DROM), via la société Sonepar France Distribution (et antérieurement au 1<sup>er</sup> juin 2022, via la société CGE Distribution<sup>22</sup>) ;
  - au niveau de chaque DROM, via une filiale locale de Sonepar France Distribution (et antérieurement au 1<sup>er</sup> juin 2022, de CGE Distribution), à savoir les sociétés suivantes :
    - Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique (ci-après « Coredime »), active à La Réunion ;
    - Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique (ci-après « Sogquadime »), active en Guadeloupe ;
    - Câbles et Matériels Électriques (ci-après « Socame »), active en Martinique ;
    - La Guyanaise de Distribution (également désignée ci-après « La Guyanaise » ou « LGDD »), active en Guyane ; et,
    - Électro Distribution Océan Indien (ci-après « EDOI »), active à Mayotte.

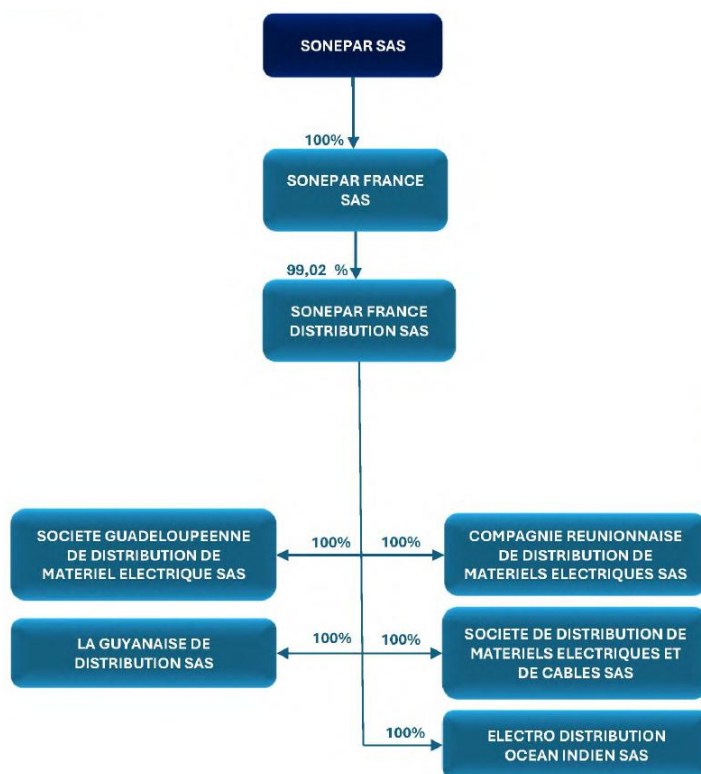
---

<sup>20</sup> Cote 4 793 VC (4 964 VNC).

<sup>21</sup> Cote 4 822.

<sup>22</sup> La société CGE Distribution a fait l'objet d'une fusion-absorption par la société Sonepar France Distribution avec effet au 1<sup>er</sup> juin 2022, cote 4 832.

24. L'organigramme suivant représente les sociétés du groupe Sonepar actives dans les DROM<sup>23</sup> :



#### D. LES PRATIQUES CONSTATÉES

25. Les contrats conclus entre Nexans et Sonepar pour la distribution des produits Nexans dans les DROM stipulent que le distributeur agit « *en qualité de distributeur non exclusif* »<sup>24</sup>. Des éléments au dossier font néanmoins apparaître une stratégie d'exclusivité s'agissant de la commercialisation des produits Nexans dans l'ensemble des DROM (1) ainsi qu'individuellement à La Réunion (2), à Mayotte (3), en Guyane (4), en Martinique (5) et en Guadeloupe (6).

##### 1. S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS DANS LES DROM

26. Plusieurs éléments saisis chez Nexans et Sonepar attestent l'octroi de droits exclusifs par Nexans à Sonepar pour l'ensemble des DROM, dans la mesure où ces dernières se considèrent comme partenaires exclusifs et mettent en place une stratégie pour assurer ce partenariat.

<sup>23</sup> Au 14 février 2025, cote 4 842.

<sup>24</sup> Accords de distribution entre Nexans et Sonepar en ce qui concerne les DROM, de 2019 à 2024, cotes 2 718 à 3 078.

27. Dès le mois de septembre 2015, l'existence d'un partenariat exclusif entre ces deux acteurs se déduit d'un échange entre le directeur des filiales Outre-Mer de Sonepar et le directeur commercial France de Nexans, dans le cadre duquel sont évoqués un partenariat « *transparent* », le développement d'un programme informatique spécifique pour Sonepar et la menace d'aller travailler avec des concurrents<sup>25</sup>.
28. Plusieurs échanges internes à Nexans durant le mois de juin 2017 témoignent du lancement de la commercialisation dans les DROM du produit Nexans Passeo en « *exclusivité Sonepar* » et, en particulier, « *pour l'ensemble des agences SONEPAR DOM-TOM* »<sup>26</sup>. Quelques mois plus tard, Nexans décide de « *retarder le lancement* » du produit Passeo, étant précisé qu'en tout état de cause, « *cela sera toujours une exclusivité dans les DOM TOM du fait du partenariat exclusif CGED [Sonepar] sur place* »<sup>27</sup>.
29. Plusieurs présentations et courriels internes à Nexans<sup>28</sup> font état de sa stratégie concernant la distribution de ses produits dans les DROM. Par ailleurs, il ressort de courriels entre Nexans et Sonepar que « *Nexans travaille exclusivement avec les filiales Dom-Tom* » de Sonepar et que « *chaque sollicitation d'une entité locale est renvoyée vers* » ces dernières<sup>29</sup>. Ce sont donc les filiales locales de Sonepar qui sont chargées de la commercialisation des câbles sauf dans quelques cas exceptionnels tels que les ventes aux gestionnaires de réseaux locaux.
30. Enfin, il ressort d'une extraction douanière demandée par la brigade interdépartementale d'enquêtes de concurrences (BIEC) de Paris et portant sur les importations dans les DROM de produits Nexans sur l'année 2021 que sur l'ensemble des déclarations d'importation en douane pour lesquelles l'expéditeur est la société Nexans, Sonepar a été l'unique distributeur de Nexans dans les DROM<sup>30</sup>.

## 2. S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS À LA RÉUNION

31. Comme indiqué précédemment, un lanceur d'alerte a signalé aux services de l'Autorité que la filiale réunionnaise de Sonepar, Coredime, jouirait d'une exclusivité d'importation de fait en matière de distribution de câbles électriques de marque Nexans à La Réunion. D'autres éléments saisis ont permis de confirmer que Sonepar a bénéficié d'une exclusivité sur une période plus longue que celle indiquée par le lanceur d'alerte.

---

<sup>25</sup> Cotes 4 239 à 4 241.

<sup>26</sup> Cotes 4 263 à 4 281, et notamment les cotes 4 263, 4 266 et 4 271.

<sup>27</sup> Cotes 4 283 et 4 284.

<sup>28</sup> Voir notamment les cotes 2 594 (« *[r]epose sur la relation de partenariat avec Sonepar. Toutes les filiales sont des agents exclusifs* »), 4 363 VC (14 729 VNC), 4 391 VC (14 757 VNC), 4 846 (« *[p]artenariat CGED/Nexans* »), 4 849 (« *Nexans est exclusif avec les filiales, l'inverse n'est pas vrai. Nous rejetons toutes les demandes de collaborations* ») et 4 855.

<sup>29</sup> Cote 4 315. Voir aussi cote 4 352 (« *[a]vec, en plus, une exclusivité totale sur ce produit* », échange du 24 février 2020).

<sup>30</sup> Cote 3 469. Pour la méthode, les services d'instruction ont abouti à ces résultats en supprimant les doublons de la colonne « N DAU » correspondant aux déclarations en douanes, et en filtrant les sociétés expéditrices de la colonne « *ope. expor. Nom* » (*i.e.*, les sociétés du groupe Nexans), puis par DROM. Les seules exceptions sont des déclarations dont l'opérateur destinataire est un gestionnaire du transport des marchandises ou un gestionnaire de réseaux.

32. En premier lieu, il ressort des documents fournis par le lanceur d’alerte que Nexans ne souhaitait pas « *mettre en péril l’accord tacite de partenariat avec COREDIME en donnant à d’autres distributeurs les moyens de les concurrencer* » sur ce territoire<sup>31</sup>.
33. Cet accord aurait été menacé à partir du mois d’octobre 2020 lorsqu’un distributeur réunionnais concurrent (Mondistributeur ou Mondistri) a vendu, à La Réunion, des câbles électriques de marque Nexans achetés par l’intermédiaire d’un distributeur malgache qui les avait achetés auprès d’un distributeur mauricien, Kisutu.
34. Sonepar, se sentant menacée par les prix plus compétitifs pratiqués par Mondistri s’est plainte de cette concurrence auprès de Nexans<sup>32</sup>. Cette dernière a indiqué à deux reprises à Mondistri que Coredime était seule habilitée à vendre des produits Nexans en sa qualité de distributeur officiel à La Réunion, avec laquelle elle avait « *un partenariat officiel et exclusif de longue date* »<sup>33</sup>.
35. Au cours d’une conférence téléphonique interne à Nexans organisée au mois de novembre 2020, la juriste de Nexans en charge des questions de concurrence a confirmé que « *Sonepar à La Réunion a une exclusivité de facto, qui est complètement interdite, mais bon qui est là, sur l’approvisionnement à la Réunion de produits Nexans premium* » et que Sonepar refusait d’être attaquée par quelque concurrent que ce soit sur un territoire qu’elle concevait comme étant « *son royaume* »<sup>34</sup>.
36. Afin de préserver cette exclusivité de fait, Nexans a mis en place des mesures de rétorsion à l’encontre de Kisutu sous la forme d’une augmentation des prix et d’une modification unilatérale du contenu de la principale commande réalisée par Kisutu en remplaçant certains produits premium fabriqués en France par des produits sous emballage neutre<sup>35</sup>.
37. Malgré ces mesures, des câbles électriques de marque Nexans initialement commandés par Kisutu ont de nouveau été distribués par Mondistri à La Réunion au mois de janvier 2021, ce qui a donné lieu à une nouvelle alerte de Coredime auprès de Nexans<sup>36</sup>. Cette dernière a alors mis en œuvre de nouvelles mesures pour éviter que des importations parallèles ne viennent concurrencer Sonepar à La Réunion, prenant la forme d’une augmentation significative des prix et d’un allongement des délais de livraison pratiqués à l’égard de l’ensemble de ses clients situés à Maurice (y compris Kisutu) et à Madagascar<sup>37</sup>. Ces mesures ont été dénoncées par le dirigeant de Kisutu dans un courriel adressé le 10 mai 2021 à Nexans<sup>38</sup>.
38. En deuxième lieu, plusieurs courriels révèlent que Nexans renvoie systématiquement les clients finals vers Sonepar pour leurs approvisionnements en câbles à La Réunion, celle-ci étant présentée comme son « *partenaire* »<sup>39</sup>. Ainsi, un client sollicitant Nexans en urgence

---

<sup>31</sup> Cote 3 532.

<sup>32</sup> Cote 4 739.

<sup>33</sup> Cotes 3 607 à 3 608 et 4 558 à 4 561.

<sup>34</sup> Cote 3 491.

<sup>35</sup> Cotes 1 426, 3 479, 3 508, 3 516, 3 561, 3 564 et 3 565.

<sup>36</sup> Cote 4 735.

<sup>37</sup> Cotes 1 060 et 1 061 VC (15 186 et 15 187 VNC), 3 524 à 3 526, 3 655, 4 733 et 4 735.

<sup>38</sup> Cotes 3 614 et 3 615.

<sup>39</sup> Voir, par exemple, les cotes 4 402, 4 407 et 4 410 à 4 417.

pour une référence s'est vu répondre le 5 juillet 2021 : « nous vous invitons à prendre contact avec notre distributeur local : COREDIME »<sup>40</sup>.

39. En troisième lieu, le 7 février 2020, à la suite d'une alerte de Sonepar au sujet du prix de câbles Nexans vendus par Yesss Électrique, concurrent de Sonepar qui s'implante à La Réunion, Nexans indique en interne : « *YESSS s'implante en réunion cela va créer des tensions* »<sup>41</sup>.
40. À cet égard, il ressort du dossier que, lors de nouvelles demandes de la part de Yesss Électrique, Nexans a fait le choix, à plusieurs reprises, de protéger son partenaire Sonepar :
  - en lui réservant une partie de la gamme lors d'une demande au mois de septembre 2020 (« *On r[é]pond sur les ALU et les gros cuivre les autres non [...] Attention aux prix par rapport au dom tom* »)<sup>42</sup> ;
  - en octobre 2022, en s'assurant, avant toute réponse, que Sonepar ne l'avait pas déjà consultée pour des commandes identiques (« *[m]erci de vérifier que nous [n']y sommes pas déjà avec SONEPAR DOM TOM* »)<sup>43</sup> ;
  - en lui accordant des conditions tarifaires plus favorables en février 2023 (« *ON LAISSE LA PREFERENCE A COREDIME AVEC SON AVOIR DE 5%* »)<sup>44</sup>.

### **3. S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS À MAYOTTE**

41. En premier lieu, plusieurs éléments attestent que Nexans renvoie systématiquement les clients finals vers Sonepar, via sa filiale EDOI, pour la distribution de ses produits à Mayotte.
42. Il ressort ainsi d'un échange entre Sonepar et Nexans, en 2015, que cette dernière confirme ne pas avoir « *répondu en direct* » à un client de Sonepar, rappelant que leur « *politique commerciale consiste à s'appuyer sur le réseau partenaire des filiales DOM TOM* »<sup>45</sup>. Cette politique est encore attestée lorsqu'en décembre 2020, sollicitée par un client à Mayotte, Nexans le renvoie vers Sonepar<sup>46</sup>.
43. Enfin, un procès-verbal de constatations de la DEETS de Mayotte du 22 mars 2023 relève que, lorsque les distributeurs vendent des câbles Nexans à Mayotte, ils s'approvisionnent exclusivement via EDOI<sup>47</sup>. L'un des distributeurs interrogés affirme d'ailleurs avoir été invité par Nexans à se rapprocher de son « *représentant exclusif* », EDOI<sup>48</sup>.
44. En deuxième lieu, il ressort de plusieurs pièces que Nexans privilégie Sonepar par rapport à ses concurrents.

---

<sup>40</sup> Cotes 4 424 et 4 425 VC (14 790 et 14 791 VNC).

<sup>41</sup> Cotes 4 442, 4 443, 4 404 VC (14 770 VNC) et 4 405.

<sup>42</sup> Cotes 4 420 et 4 421 VC (14 787 VNC).

<sup>43</sup> Cotes 4 427 à 4 430 VC (14 793 à 14 796 VNC).

<sup>44</sup> Cotes 4 432 à 4 434 VC (14 798 à 14 800 VNC).

<sup>45</sup> Cotes 4 451 et 4 452.

<sup>46</sup> Cotes 4 485 et 4 486.

<sup>47</sup> Cotes 8 et 9.

<sup>48</sup> Cote 8.

45. Ainsi, en 2020, Nexans transfère à Sonepar une demande d'approvisionnement de son concurrent Yesss Électrique pour Mayotte en indiquant « [b]onne chasse »<sup>49</sup>. De même, lorsque s'est présentée l'opportunité pour Nexans de servir un concurrent de Sonepar, elle s'est abstenue de répondre à cette demande<sup>50</sup>.
46. En outre, Nexans cherchait dès 2018 à mettre la filiale de Sonepar en avant, précisant dans un échange qu'il « *faut nous différencier en mettant en valeur EDOI, sa présence locale et ses possibilités* »<sup>51</sup>.
47. En troisième lieu, plusieurs échanges démontrent que Nexans refuse de se positionner sur certaines transactions au profit de Sonepar indiquant, par exemple, à cette dernière : « [j]e n'ai pas l'intention de répondre en direct »<sup>52</sup> ou bien « [s]ignalez moi la réaction de l'acheteur à qui je n'ai donc pas répondu au titre de Nexans »<sup>53</sup>.

#### 4. S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS EN GUYANE

48. En premier lieu, plusieurs éléments révèlent que Nexans renvoie les clients finals vers Sonepar, via sa filiale LGDD, pour leurs approvisionnements en câbles en Guyane, celle-ci étant souvent présentée comme son « *partenaire* »<sup>54</sup>.
49. Ainsi, Nexans et Sonepar revendiquent expressément leur relation exclusive dans des courriels adressés à des clients<sup>55</sup> et des courriels internes à Nexans. À titre d'exemple, Nexans écrivait en septembre 2019 à un client guyanais : « *nous avons opté pour une collaboration exclusive avec SONEPAR en Guyane c'est pourquoi je vous propose de les contacter* »<sup>56</sup>.
50. Par ailleurs, des échanges durant l'été 2018 montrent non seulement que Nexans refuse d'approvisionner des concurrents de Sonepar, mais également qu'elle est consciente de violer les dispositions de l'article L. 420-2-1 du code de commerce, introduit par la loi n° 2012-1270 du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer et portant diverses dispositions relatives aux outre-mer (ci-après « loi Lurel »), qui interdit les accords d'importation exclusifs dans les DROM<sup>57</sup>. Nexans écrit ainsi à Sonepar, s'agissant d'un client : « [e]n ne donnant pas suite à leur demande, je me vois brandir la loi "Lurel" comme une forme de menace !! Un pieuvriste est un concurrent pour LGDD (...) Il est donc normal que je ne donne pas suite »<sup>58</sup>.

---

<sup>49</sup> Cotes 4 481 à 4 483.

<sup>50</sup> Cotes 4 495 à 4 496 VC (14 861 à 14 862 VNC) et 4 501 VC (14 867 VNC).

<sup>51</sup> Cotes 4 460 et 4 461.

<sup>52</sup> Cotes 4 466 et 4 467 (janvier 2019).

<sup>53</sup> Cote 4 470 (septembre 2019).

<sup>54</sup> Cotes 4 522 à 4 524, 4 549 à 4 551 VC (14 915 à 14 917 VNC) et 4 556 VC (14 922 VNC).

<sup>55</sup> Cote 3 091 VC (3 924 VNC).

<sup>56</sup> Cote 4 531, voir aussi les cotes 3 091 VC (3 924 VNC) et 4 526.

<sup>57</sup> Cotes 4 512 à 4 518.

<sup>58</sup> Cote 4 512.

51. En second lieu, il ressort de plusieurs pièces du dossier que, pour des appels d'offres d'une particulière importance, Nexans arbitre entre répondre en direct ou faire appel à Sonepar, tout en prenant soin de ne pas défavoriser cette dernière<sup>59</sup>.
52. À titre d'illustration, lors d'un appel d'offres lancé en 2020 par le Centre national d'études spatiales (CNES), Nexans a contacté Sonepar afin de déterminer si elle devait ou non faire appel à elle<sup>60</sup>. Cette dernière répondit alors « [qu']il serait préférable que NEXANS réponde en direct au CNES, et que nous convenions d'une commission prenant en compte la logistique locale, dont nous nous chargerons »<sup>61</sup>.

#### **5. S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS EN MARTINIQUE**

53. En premier lieu, plusieurs courriels témoignent que Nexans refuse de vendre en direct aux clients finals au profit de Sonepar et sa filiale Socame.
54. Ainsi, lorsque Sonepar se rapproche de Nexans après avoir été contactée par un client, Nexans indique en interne : « [o]n répond avec Socame, pas en direct »<sup>62</sup>.
55. De même, quand Nexans est interrogée par un client final, elle renvoie ce client vers son partenaire Sonepar ou transmet la demande à cette dernière<sup>63</sup>.
56. En deuxième lieu, aux yeux des clients finals, il ressort que Nexans et Sonepar ne font qu'un en Martinique. Ainsi, des clients adressent des courriels à Nexans à propos d'offres formulées par Socame<sup>64</sup> ou sollicitent Nexans pour s'assurer « que SOCAME et/ou vous-même serez en mesure de soumissionner, ce jour, comme souhaité, au plus tard »<sup>65</sup>.
57. En troisième lieu, l'exclusivité liant Nexans et Sonepar est matérialisée par un échange de courriels du mois de juillet 2017 relatif au lancement de la commercialisation du produit Paseo en Martinique dont la pièce jointe indique que ce lancement se fait en « *exclusivité chez Sonepar* »<sup>66</sup>.

#### **6. S'AGISSANT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS NEXANS EN GUADELOUPE**

58. En premier lieu, plusieurs courriels témoignent que Nexans refuse de vendre en direct à des clients finals en Guadeloupe, lesquels sont systématiquement renvoyés vers Sonepar, via sa filiale Sogquadime, son « *partenaire local* »<sup>67</sup>.

---

<sup>59</sup> Cotes 4 534 à 4 536, 4 540, 4 542 à 4 543 et 4 545 VC (14 911 VNC).

<sup>60</sup> Cotes 4 535 et 4 536.

<sup>61</sup> Cotes 4 534 et 4 535.

<sup>62</sup> Cotes 4 563 à 4 565. Voir aussi cote 4 611.

<sup>63</sup> Cotes 4 508, 4 567 à 4 569 et 4 571.

<sup>64</sup> Cote 4 603.

<sup>65</sup> Cote 4 571.

<sup>66</sup> Cotes 4 712 et 4 713.

<sup>67</sup> Cotes 4 655, 4 663, 4 669, 4 676, 4 679 et 4 685 VC (15 051 VNC).

59. En effet, lorsque Nexans est consultée en direct par un client final, elle s'interroge en interne sur une éventuelle consultation en parallèle de Sonepar<sup>68</sup> ou transmet les demandes à cette dernière afin qu'elle puisse y répondre<sup>69</sup>. De même, plusieurs éléments au dossier démontrent que Nexans ne répond aux appels d'offres que par des soumissions communes à Sonepar et Nexans<sup>70</sup>.
60. Ainsi, en réponse à la sollicitation d'un client, Nexans écrit dans un courriel du 26 février 2018 : « [j]e vous remercie pour votre demande mais je me permets de vous proposer de consulter la SOGUADIME qui nous représente en Guadeloupe »<sup>71</sup>. Le responsable commercial DOM-TOM de Nexans réplique : « [m]onsieur, je comprends que ma réponse ne vous plaise pas quelle serait selon vous la réaction de mon partenaire exclusif s'il apprenait que Nexans développe dans son dos des collaborations locales ? », puis transfère cet échange à Sonepar en indiquant « [m]a loyauté me perdra !!! »<sup>72</sup>.
61. En second lieu, Nexans privilégie et protège systématiquement son partenariat avec Sonepar en Guadeloupe en prenant en compte les intérêts de cette dernière en cas de réponse directe à un client<sup>73</sup> ou en adaptant ses offres pour favoriser Sonepar face à son concurrent Yesss Électrique<sup>74</sup>.

## E. LES GRIEFS NOTIFIÉS

62. Le 5 juin 2025, les services d'instruction ont notifié les griefs suivants :

### « **GRIEF N° 1 :**

*Il est fait grief à Nexans France, en tant qu'auteure, et à Nexans, en tant que société mère, d'avoir, pour la période allant du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023, accordé des droits exclusifs d'importation à Sonepar et ses filiales dans l'ensemble des DROM, c'est-à-dire à La Réunion, à Mayotte, en Guyane, en Martinique et en Guadeloupe.*

*Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-2-1 du code de commerce.*

---

<sup>68</sup> Cote 4 622.

<sup>69</sup> Cotes 4 617 et 4 688.

<sup>70</sup> Cotes 4 626 à 4 628, 4 630 à 4 638, 4 640 et 4 641, et 4 659 à 4 664.

<sup>71</sup> Cote 4 650.

<sup>72</sup> Cote 4 649.

<sup>73</sup> Cotes 4 622 et 4 679.

<sup>74</sup> Cotes 4 693, 4 701 et 4 709.

## **GRIEF N° 2**

*Il est fait grief aux sociétés :*

- *Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique, en tant qu'auteure ;*
- *Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique, en tant qu'auteure ;*
- *Câbles et Matériels Électriques, en tant qu'auteure ;*
- *La Guyanaise de Distribution, en tant qu'auteure ;*
- *Électro Distribution Océan Indien, en tant qu'auteure ;*
- *Sonepar France Distribution, en tant qu'auteure et société mère ;*
- *Sonepar France, en tant que société mère ;*
- *Sonepar, en tant que société mère ;*

*d'avoir, pour la période allant du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023, bénéficié de droits exclusifs d'importation dans l'ensemble des DROM, c'est-à-dire à La Réunion, à Mayotte, en Guyane, en Martinique et en Guadeloupe, de la part de Nexans.*

*Cette pratique est prohibée par l'article L. 420-2-1 du code de commerce ».*

## **II. Discussion**

### **A. SUR LA PROCÉDURE DE TRANSACTION**

63. *Le III de l'article L. 464-2 du code de commerce dispose que « [1]orsqu'une association d'entreprises ou une entreprise ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés, le rapporteur général peut lui soumettre une proposition de transaction fixant le montant minimal et le montant maximal de la sanction pécuniaire envisagée. Lorsque l'entreprise ou l'association d'entreprises s'engage à modifier son comportement, le rapporteur général peut en tenir compte dans sa proposition de transaction. Si, dans un délai fixé par le rapporteur général, l'entreprise ou l'association d'entreprises donne son accord à la proposition de transaction, le rapporteur général propose à l'Autorité de la concurrence, qui entend l'entreprise ou l'association d'entreprises et le commissaire du Gouvernement sans établissement préalable d'un rapport, de prononcer la sanction pécuniaire prévue au I dans les limites fixées par la transaction ».*
64. *En l'espèce, les sociétés mises en cause, en qualités d'auteurs et de sociétés mères, ont sollicité l'application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce auprès de la rapporteure générale adjointe de l'Autorité qui leur a soumis à chacune une proposition de transaction.*
65. *Par deux procès-verbaux signés le 25 juillet 2025, les groupes Nexans et Sonepar se sont engagés à ne pas contester les griefs qui leur ont été notifiés<sup>75</sup>.*

---

<sup>75</sup> Cotes 16 089 et 16 090 pour Nexans et cotes 16 092 et 16 093 pour Sonepar.

66. Lors de la séance du 27 janvier 2026, les mises en cause ont confirmé leur accord avec les termes de la transaction dont elles ont accepté, en toute connaissance de cause, les conséquences juridiques, notamment en ce qui concerne le montant de la sanction pécuniaire.

## **B. SUR L'EXISTENCE DE DROITS EXCLUSIFS D'IMPORTATION**

### **1. DROIT APPLICABLE**

67. L'article L. 420-2-1 du code de commerce dispose que « [s]ont *prohibés, dans les collectivités relevant de l'article 73 de la Constitution [les DROM] [...] les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation à une entreprise ou à un groupe d'entreprises* ».
68. En application du III de l'article L. 420-4 du code de commerce, ces accords d'exclusivité ne peuvent être admis que si leurs auteurs peuvent justifier qu'ils sont fondés « *sur des motifs objectifs tirés de l'efficacité économique et qui réservent aux consommateurs une partie équitable du profit qui en résulte* ».
69. L'article 5 de la loi Lurel prévoyait une période transitoire expirant le 22 mars 2013 pour que les entreprises se mettent en conformité avec les dispositions de l'article L. 420-2-1 du code de commerce.
70. Ainsi que l'a rappelé la cour d'appel dans l'arrêt du 9 juin 2022 rendu dans l'affaire *Nicolas Feuillatte*, « *il résulte de l'article L. 420-2-1 du code de commerce qu'un tel accord [d'exclusivité d'importation] constitue une infraction en soi, indépendamment de son impact présumé, potentiel ou réel, sur le fonctionnement de la concurrence* »<sup>76</sup>. Aussi, le simple constat de l'octroi d'un droit exclusif d'importation à une entreprise suffit à qualifier une infraction à l'article L. 420-2-1 du code de commerce.
71. Dans un arrêt du 26 janvier 2022, la Cour de cassation a précisé que « *l'article L. 420-2-1 du code du commerce vise un accord ou une pratique concertée, de sorte qu'échappe à la prohibition une simple exclusivité de fait pour l'obtention de laquelle son bénéficiaire n'a réalisé aucun acte positif, la démonstration de l'accord de volontés, nécessaire à la qualification d'accord ou de pratiques concertées, peut résulter de preuves documentaires directes, ou, à défaut, de preuves comportementales indirectes et que, dans cette dernière hypothèse, la démonstration du concours de volontés repose sur un faisceau d'indices graves, précis et concordants, dont le caractère probant est apprécié globalement, chacun de ses éléments n'ayant pas à répondre au critère de preuve précise, grave et concordante de l'accord d'exclusivité, dès lors que le faisceau répond à cette exigence* »<sup>77</sup>.
72. Afin de déterminer la durée d'une infraction aux règles de la concurrence, il convient de rechercher la période qui s'est écoulée entre la date de la conclusion de l'accord anticoncurrentiel et la date à laquelle il y a été mis fin<sup>78</sup>. En l'absence d'éléments de preuve susceptibles d'établir directement la durée de cette infraction et sa continuité, l'autorité de

---

<sup>76</sup> Arrêt de la cour d'appel de Paris du 9 juin 2022, *Distillerie Dillon*, n° 20/16288, paragraphe 58.

<sup>77</sup> Arrêt de la Cour de cassation du 26 janvier 2022, n° 20-14.000, paragraphe 9.

<sup>78</sup> Arrêts du Tribunal de première instance du 27 juillet 2005, *Brasserie nationale e.a./Commission*, T-49/02 à T-51/02, point 185, et du 5 décembre 2006, *Westfalen Gassen Nederland/Commission*, T-303/02, point 138.

concurrence doit se fonder, au moins, sur des éléments de preuve se rapportant à des faits suffisamment rapprochés dans le temps, de façon qu'il puisse être raisonnablement admis que cette infraction s'est poursuivie de façon ininterrompue entre deux dates précises<sup>79</sup>.

## 2. APPLICATION AU CAS D'ESPÈCE

73. Si les contrats de distribution conclus entre Nexans et Sonepar ne stipulent pas expressément d'exclusivité, il ressort des constatations que de nombreux éléments de nature documentaire et comportementale permettent d'établir que Sonepar a bénéficié d'une exclusivité d'importation des produits Nexans dans l'ensemble des DROM (La Réunion, Mayotte, Guyane, Martinique et Guadeloupe) et d'attester d'une pratique concertée entre Nexans et Sonepar.
74. Le recoupement de ces éléments de preuve démontre l'existence d'une exclusivité d'importation à tout le moins entre le 13 mai 2015<sup>80</sup> et le 20 novembre 2023<sup>81</sup>, ainsi que d'un concours de volontés entre les groupes Sonepar et Nexans.
75. Ces éléments sont constitués de pièces (i) dans lesquelles Nexans identifie Sonepar comme étant son distributeur exclusif dans les DROM, (ii) dans lesquelles Nexans refuse de se positionner sur certains dossiers au profit de Sonepar et renvoie, de manière répétée, les clients qui la sollicitent dans chacun des DROM vers une des filiales locales de Sonepar, et (iii) qui établissent que Nexans privilégie Sonepar par rapport à ses concurrents dans les DROM.
76. En premier lieu, il ressort expressément de nombreuses pièces du dossier que Nexans et Sonepar qualifient d'exclusif leur partenariat, que ce soit au niveau de l'ensemble des DROM (voir en ce sens les paragraphes 27 et suivants) ou spécifiquement à La Réunion (paragraphes 32 et suivants), à Mayotte (paragraphes 41 et suivants), en Guyane (paragraphes 48 et suivants), en Martinique (paragraphe 57) et en Guadeloupe (paragraphes 58 et suivants).
77. En deuxième lieu, de nombreux documents établissent que Nexans refuse de se positionner sur certains dossiers au profit de Sonepar et renvoie systématiquement les clients qui la sollicitent vers la filiale locale de Sonepar, qu'elle présente comme son partenaire exclusif, implantée à La Réunion (paragraphes 38 et suivants), à Mayotte (paragraphes 41 et suivants), en Guyane (paragraphes 48 et suivants), en Martinique (paragraphes 53 et suivants) et en Guadeloupe (paragraphes 58 et suivants).
78. En troisième lieu, plusieurs pièces au dossier établissent que Nexans accorde de meilleures conditions à Sonepar qu'à ses concurrents, voire refuse de les approvisionner au profit de la filiale locale de Sonepar à La Réunion (paragraphes 39 et suivants), à Mayotte (paragraphes 44 et suivants), en Guyane (paragraphe 50) et en Guadeloupe (paragraphe 61).
79. Par ailleurs, le fait que certaines pièces tendent à démontrer que Nexans vend ponctuellement des produits à des concurrents de Sonepar, tels que Yesss Électrique, ou à des grandes surfaces de bricolage telles que Leroy Merlin ou Weldom, n'est pas de nature à remettre en

---

<sup>79</sup> Arrêts du Tribunal de première instance du 7 juillet 1994, *Dunlop Slazenger/Commission*, T-43/92, point 79, et du 16 novembre 2006, *Peroxidos Organicos/Commission*, T-120/04, point 51.

<sup>80</sup> Cote 4 451.

<sup>81</sup> Cote 4 391 VC (14 757 VNC).

cause l'existence d'un accord ou de pratiques concertées entre Nexans et Sonepar ayant pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation à Sonepar.

80. En effet, s'agissant de Yesss Électrique, il ressort de nombreux courriels et documents présentés ci-avant que la vente de produits à des concurrents de Sonepar n'est qu'exceptionnelle et qu'elle donne lieu à des échanges internes à Nexans pour savoir (i) s'il faut y répondre et (ii) à quel prix y répondre, le cas échéant, pour que Sonepar reste privilégiée. En outre, Sonepar surveille les ventes de ses concurrents et s'en plaint, parfois jusqu'en menaçant Nexans de s'approvisionner auprès de concurrents, ce qui rend Nexans d'autant plus réticente à effectuer ce type de transactions, considérées par Nexans elle-même comme une « *trahison* »<sup>82</sup>.
81. S'agissant des grandes surfaces de bricolage, celles-ci ne sont pas des concurrentes de Sonepar, dès lors qu'elles ne s'adressent pas à la même clientèle : Sonepar répond à la demande d'installateurs alors que les grandes surfaces de bricolage revendent aux utilisateurs finals et, ponctuellement, à des petits installateurs. C'est d'ailleurs ce qui ressort de la retranscription des échanges téléphoniques internes à Nexans : « *Sonepar les tolère, tolère leur présence parce qu'ils estiment que c'est pas vraiment les mêmes clients quoi [...] Ils ont raison. [Leroy Merlin] vendent à l'utilisateur final* »<sup>83</sup>.
82. En dernier lieu, les extractions douanières portant sur les importations dans les DROM de produits par Nexans sur l'année 2021 établissent que Sonepar a été le seul distributeur de Nexans dans les DROM cette année-là<sup>84</sup>.
83. Ces éléments précis et concordants, appréciés dans leur ensemble, constituent un faisceau d'indices démontrant l'existence d'un accord de volontés ayant conduit le groupe Nexans à accorder des droits exclusifs d'importation à Sonepar et ses filiales dans l'ensemble des DROM du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023.

## C. SUR L'IMPUTABILITÉ DES PRATIQUES

### 1. DROIT APPLICABLE

84. La notion d'entreprise et les règles d'imputabilité relèvent des règles matérielles du droit de la concurrence de l'Union européenne. Toutefois, même lorsque ce droit n'est pas applicable, l'Autorité retient l'interprétation qui en est faite afin d'assurer la cohérence de sa pratique décisionnelle en matière d'imputabilité<sup>85</sup>.
85. La notion d'entreprise désigne toute entité exerçant une activité économique, indépendamment du statut juridique de cette entité et de son mode de financement. À cet égard, la jurisprudence a précisé, d'une part, que la notion d'entreprise, placée dans ce contexte, doit être comprise comme désignant une unité économique, même si, du point de vue juridique, cette unité économique est constituée de plusieurs personnes physiques ou morales et, d'autre part, que, lorsqu'une telle entité économique enfreint les règles de

---

<sup>82</sup> Cote 4 491 VC (14 857 VNC).

<sup>83</sup> Cote 3 494.

<sup>84</sup> Cote 3 469.

<sup>85</sup> Décision n° 11-D-02 du 26 janvier 2011 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la restauration des monuments historiques, paragraphe 597.

concurrence, il lui incombe, selon le principe de la responsabilité personnelle, de répondre de cette infraction<sup>86</sup>.

86. Il résulte d'une jurisprudence constante que le comportement d'une filiale peut être imputé à la société mère notamment lorsque, bien qu'ayant une personnalité juridique distincte, cette filiale ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, mais applique pour l'essentiel les instructions qui lui sont données par sa société mère<sup>87</sup>.
87. Dans le cas particulier où une société mère détient, directement ou indirectement, la totalité ou la quasi-totalité du capital de sa filiale auteure d'un comportement infractionnel, il existe une présomption selon laquelle cette société mère exerce une influence déterminante sur le comportement de sa filiale<sup>88</sup>. Dans cette hypothèse, il suffit donc pour l'autorité de concurrence de rapporter la preuve de cette détention capitalistique pour imputer le comportement de la filiale auteure des pratiques à la société mère<sup>89</sup>.
88. Si une société mère ne détient pas, directement ou indirectement, par le biais d'une société interposée, la totalité ou la quasi-totalité du capital de sa filiale auteure d'un comportement infractionnel, il est nécessaire de vérifier que la société mère exerce effectivement une influence déterminante sur le comportement de sa filiale. Dans un tel cas, afin d'établir si une filiale ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, il convient de prendre en compte l'ensemble des éléments pertinents propres aux circonstances de l'espèce, relatifs aux liens économiques, organisationnels et juridiques qui unissent la filiale à la société mère<sup>90</sup>.
89. Enfin, il ressort d'une jurisprudence constante que, tant que la personne morale responsable de l'exploitation de l'entreprise qui a mis en œuvre des pratiques enfreignant les règles de concurrence subsiste juridiquement, elle doit être tenue pour responsable de ces pratiques, même si les éléments matériels et humains ayant concouru à la commission de l'infraction ont été cédés à une tierce personne<sup>91</sup>.
90. Si cette personne morale a changé de dénomination sociale ou de forme juridique, elle n'en continue pas moins à répondre de l'infraction commise<sup>92</sup>. En revanche, lorsque la personne morale responsable de l'exploitation de l'entreprise qui a commis les pratiques a cessé d'exister juridiquement, ces pratiques doivent être imputées à la personne morale à laquelle l'entreprise a juridiquement été transmise, c'est-à-dire celle qui a reçu les droits et obligations de la personne auteur de l'infraction, et, à défaut d'une telle transmission, à celle qui assure en fait sa continuité économique et fonctionnelle<sup>93</sup>.

---

<sup>86</sup> Arrêt de la Cour de justice de l'Union européenne du 10 septembre 2009, *Akzo Nobel e.a./Commission*, C-97/08 P, points 54 à 56.

<sup>87</sup> *Ibidem*, point 58.

<sup>88</sup> *Ibid.*, point 60.

<sup>89</sup> *Ibid.*, point 61.

<sup>90</sup> Arrêt du Tribunal de l'Union européenne du 27 octobre 2010, *Alliance One International Inc. e.a./Commission*, T-24/05, points 126 et 171.

<sup>91</sup> Voir notamment la décision n° 18-D-09 du 21 juin 2018 relative au respect des engagements pris par la société Randstad dans la décision du Conseil de la concurrence n° 09-D-05 du 2 février 2009, paragraphe 77.

<sup>92</sup> Arrêt de la Cour de justice de l'Union européenne du 7 janvier 2004, *Aalborg Portland e.a. / Commission*, C-204/00, point 59.

<sup>93</sup> Arrêt de la Cour de cassation du 23 juin 2004, *BNP Paribas e.a.*, n° 01-17896 et 02-10066.

## 2. APPLICATION AU CAS D'ESPÈCE

### a) S'agissant du groupe Sonepar

#### *La fusion-absorption de CGE Distribution par Sonepar France Distribution*

91. Le 1<sup>er</sup> juin 2022, la société CGE Distribution a fait l'objet d'une fusion-absorption par la société Sonepar France Distribution<sup>94</sup>. Conformément aux principes rappelés aux paragraphes 89 et 90, du fait de la disparition de la société CGE Distribution, la responsabilité de la société Sonepar France Distribution est retenue pour l'intégralité de la durée des agissements commis par CGE Distribution ainsi que pour sa responsabilité en tant que société mère.

#### *La responsabilité des sociétés en tant qu'auteurs des pratiques*

92. Il est établi que les sociétés Sonepar France Distribution (et anciennement CGE Distribution), Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique (Coredime), Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique (Sogudime), Câbles et Matériels Électriques (Socame), La Guyanaise de Distribution (LGDD) et Électro Distribution Océan Indien (EDO) ont participé directement à la mise en œuvre de pratiques anticoncurrentielles contrevenant à l'article L. 420-2-1 du code de commerce en ayant bénéficié de droits exclusifs d'importation dans l'ensemble des DROM.
93. Il y a donc lieu d'imputer les pratiques en cause à ces sociétés en tant qu'auteurs desdites pratiques du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023.

#### *La responsabilité des sociétés en tant que sociétés mères*

##### *S'agissant des sociétés Sogudime, LGDD, EDO et Socame*

94. Pendant la durée des pratiques, les sociétés Sogudime, LGDD, EDO et Socame étaient détenues à 100 % par la société Sonepar France Distribution (ou CGE Distribution jusqu'à sa disparition)<sup>95</sup>.
95. Il y a donc lieu de considérer la société Sonepar France Distribution comme responsable des pratiques imputées aux sociétés Sogudime, LGDD, EDO et Socame en tant que société mère du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023.

##### *S'agissant de la société Coredime*

96. Coredime était détenue à hauteur de 70,08 % par CGE Distribution puis par Sonepar France Distribution du 13 mai 2015 au 13 octobre 2022<sup>96</sup>. Ainsi, dans la mesure où Sonepar France Distribution, et auparavant CGE Distribution, ne détenaient pas la totalité ou la quasi-totalité de Coredime, la présomption d'imputabilité n'a pas lieu de s'appliquer et il convient d'examiner, sur la base d'éléments d'ordre économique, organisationnel et juridique, si elles exerçaient effectivement une influence déterminante sur la société Coredime, conformément aux principes exposés au paragraphe 88 ci-dessus.

---

<sup>94</sup> Cote 4 832.

<sup>95</sup> Cotes 4 838 à 4 842.

<sup>96</sup> Cotes 4 838 à 4 841.

97. En plus d'être détenue à un pourcentage hautement majoritaire, Coredime devait obtenir l'approbation de [confidentiel], pour l'adoption des décisions stratégiques suivantes : l'établissement du budget annuel et la définition de l'enveloppe des investissements annuels<sup>97</sup>.
98. De plus, le directeur opérationnel de Coredime était tenu d'obtenir l'approbation de [confidentiel] pour la négociation et la signature de tous contrats de vente de biens et services, au-delà d'une certaine durée ou d'un certain montant<sup>98</sup>.
99. En outre, le comité stratégique et financier de Coredime, équivalent à un conseil d'administration, était principalement composé, pour toute la période considérée, de membres exerçant un mandat au sein de [confidentiel], et marginalement, de membres exerçant des mandats au sein de [confidentiel]<sup>99</sup>.
100. Enfin, les comptes de Coredime sont consolidés au niveau de la société Sonepar<sup>100</sup>.
101. Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, il y a lieu de considérer que Sonepar France Distribution (et auparavant CGE Distribution) exerçait une influence déterminante sur la société Coredime sur la période considérée.
102. Du 14 octobre 2022 au 20 novembre 2023, Sonepar France Distribution détenait 100 % du capital et des droits de vote de Coredime<sup>101</sup>.
103. Ainsi, il convient de retenir la responsabilité, en tant que société mère, de la société Sonepar France Distribution, pour les faits commis par la société Coredime du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023.

*S'agissant de Sonepar France Distribution*

104. Les sociétés CGE Distribution (du 13 mai 2015 au 13 octobre 2022) puis Sonepar France Distribution (du 14 octobre 2022 au 20 novembre 2023) étaient détenues à plus de 99 % par la société Sonepar France, elle-même détenue à 100 % par la société Sonepar.
105. Par conséquent, il y a lieu de considérer les sociétés Sonepar France et Sonepar comme responsables, en tant que sociétés mères, des pratiques imputées à la société Sonepar Distribution France.

**b) S'agissant du groupe Nexans**

*La responsabilité des sociétés en tant qu'auteurs des pratiques*

106. Il est établi que la société Nexans France a participé directement à la mise en œuvre de pratiques anticoncurrentielles contrevenant à l'article L. 420-2-1 du code de commerce en ayant accordé de droits exclusifs d'importation dans l'ensemble des DROM.
107. Il y a donc lieu d'imputer les pratiques en cause à la société Nexans France en tant qu'auteur des pratiques.

---

<sup>97</sup> Cote 4 989 VC (15 106 VNC).

<sup>98</sup> *Ibid.*

<sup>99</sup> *Ibid.*

<sup>100</sup> Cotes 4 990 à 4 993 VC (15 107 à 15 110 VNC).

<sup>101</sup> Cote 4 825.

### *La responsabilité des sociétés en tant que sociétés mères*

108. Du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023, la société Nexans France était détenue à 100 % par la société Nexans. Par conséquent, il y a lieu de considérer la société Nexans comme responsable des pratiques imputées à la société Nexans France, en tant que société mère.

## **D. SUR LES SANCTIONS**

### **1. RAPPEL DES PRINCIPES**

109. Le I de l'article L. 464-2 du code de commerce habilite l'Autorité à infliger une sanction pécuniaire aux entreprises et aux associations d'entreprises qui se livrent à des pratiques anticoncurrentielles interdites par l'article L. 420-2-1 du code de commerce.
110. Par ailleurs, le cinquième alinéa du I de l'article L 464-2 prévoit que *« les sanctions pécuniaires sont appréciées au regard de la gravité et de la durée de l'infraction, de la situation de l'association d'entreprises ou de l'entreprise sanctionnée ou du groupe auquel l'entreprise appartient et de l'éventuelle réitération de pratiques prohibées par le présent titre. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction »*.
111. Ce même article précise que *« [l]e montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 10 % du montant du chiffre d'affaires mondial hors taxes le plus élevé réalisé au cours d'un des exercices clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques ont été mises en œuvre. Si les comptes de l'entreprise concernée ont été consolidés ou combinés en vertu des textes applicables à sa forme sociale, le chiffre d'affaires pris en compte est celui figurant dans les comptes consolidés ou combinés de l'entreprise consolidante ou combinante »*.
112. En application du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, cette sanction peut faire l'objet d'une transaction proposée par le rapporteur général à l'entreprise qui ne conteste pas la réalité des griefs notifiés. Dans ce cas, *« le rapporteur général propose à l'Autorité de la concurrence [...] de prononcer la sanction pécuniaire [...] dans les limites fixées par la transaction »*.
113. Enfin, conformément au paragraphe 37 du communiqué de procédure du 21 décembre 2018 relatif à la procédure de transaction, dont le principe a été repris au paragraphe 5 du communiqué de l'Autorité relatif à la méthode de détermination des sanctions pécuniaires du 30 juillet 2021 (ci-après « le communiqué sanctions »), les circonstances particulières résultant de la mise en œuvre, en l'espèce, de la procédure de transaction justifient que les sanctions prononcées ne soient pas motivées par référence à la méthode de détermination des sanctions pécuniaires énoncée dans le communiqué sanctions.

## 2. APPLICATION AU CAS D'ESPÈCE

### a) Sur la gravité de l'infraction

#### *Arguments des mises en cause*

114. Nexans<sup>102</sup> et Sonepar<sup>103</sup> soutiennent qu'eu égard à la faible gravité des pratiques, le montant de la sanction pécuniaire devrait être limité.
115. En premier lieu, les mises en cause avancent que les infractions à la loi Lurel seraient d'une gravité moindre que les autres infractions au droit de la concurrence et Sonepar ajoute que la circonstance selon laquelle les pratiques résultent d'une exclusivité de fait, et non d'un accord formalisé, serait de nature à relativiser leur gravité.
116. En deuxième lieu, Sonepar soutient que les fils et câbles électriques ne présentent pas de caractère sensible sur le plan concurrentiel car ce sont des produits substituables entre marques, concernant des secteurs économiques spécifiques et limités et que l'Autorité n'a pas identifié de problèmes concurrentiels dans le secteur du matériel électrique dans les DOM. Elle ajoute que les fils et câbles électriques ne sont pas destinés à des consommateurs mais à des clients professionnels dont une part significative bénéficie d'un fort contre-pouvoir de négociation et d'une connaissance du secteur leur permettant de faire jouer une concurrence inter et intra-marque qui aurait continué à jouer pendant la durée des pratiques.
117. En troisième lieu, Sonepar avance que les pratiques ne revêtent pas de caractère structuré ou sophistiqué car aucun accord ne formalise l'exclusivité d'importation, la pratique n'est pas généralisée et organisée, et il n'existe pas de mécanisme de surveillance ou de représailles, ce qui devrait être pris en compte dans l'appréciation de la gravité. Sonepar et Nexans indiquent que les pratiques ont eu une portée géographique limitée, le fait que cinq territoires ultramarins aient été touchés par les pratiques ne justifierait pas une circonstance aggravante. De plus, la circonstance que les pratiques se soient matérialisées pendant une durée importante à la suite de l'expiration du délai de mise en conformité avec les dispositions de la loi Lurel ne saurait davantage caractériser leur gravité mais relève uniquement de la durée de l'infraction. Enfin, selon Sonepar, les services d'instruction ne démontreraient pas qu'elle avait eu connaissance du caractère infractionnel des pratiques pour en accentuer la gravité.

#### *Réponse de l'Autorité*

118. En premier lieu, même si l'Autorité a indiqué que les pratiques contraires à l'article L. 420-2-1 du code de commerce ne revêtaient pas le même caractère de gravité que les infractions au droit commun de la concurrence, ententes et abus de position dominante<sup>104</sup>, elle les a néanmoins considérées comme graves<sup>105</sup>.

---

<sup>102</sup> Cotes 16 641 à 16 643.

<sup>103</sup> Cotes 16 120 à 16 136.

<sup>104</sup> Voir notamment la décision n° 16-D-15 du 6 juillet 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la distribution des produits de grande consommation en Outre-mer, paragraphe 46.

<sup>105</sup> Voir notamment les décisions n° 19-D-20 du 8 octobre 2019 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la distribution de produits de parfumerie et cosmétiques aux Antilles, en Guyane et à La Réunion, paragraphes 111 et suivants ; n° 20-D-16 du 29 octobre 2020 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation du champagne aux Antilles et en Guyane, paragraphes 152 et suivants ;

119. En l'occurrence, la gravité de la pratique a bien été établie.
120. En outre, la circonstance selon laquelle les pratiques en cause résultent d'une exclusivité de fait, et non d'un accord formalisé, n'est pas de nature à relativiser leur gravité.
121. En deuxième lieu, tout d'abord, Sonepar ne saurait soutenir que le secteur des câbles électriques ne présente pas de caractère sensible sur le plan concurrentiel. Comme indiqué aux paragraphes 10 et suivants, le secteur de la fabrication des câbles et fils électriques est considéré, tant en métropole que dans les DROM, comme très concentré autour de deux producteurs – parmi lesquels figure Nexans – et présentant de nombreuses barrières à l'entrée. De même, comme indiqué au paragraphe 14, le marché de la distribution de matériel électrique est pour sa part, largement dominé par deux entreprises de dimension mondiale, parmi lesquelles figure Sonepar.
122. Ensuite, contrairement à ce qu'avance Sonepar, les secteurs affectés ne sont pas « *spécifiques* » et « *limités* ». En effet, comme indiqué au paragraphe 8, les câbles électriques sont, en réalité, utilisés dans de nombreux secteurs tels que ceux de l'automobile, de l'aéronautique, du bâtiment et des travaux publics, des réseaux de télécommunication et des infrastructures énergétiques. En outre, les territoires ultramarins sont régulièrement frappés par des catastrophes naturelles, lesquelles entraînent de nombreux et fréquents travaux de rénovation dans ces secteurs.
123. Enfin, les clients professionnels, affectés par les pratiques, ne bénéficient pas d'une concurrence intra-marque car comme l'attestent des pièces du dossier, les grandes surfaces de distribution ne s'adressent pas à la même clientèle que celle de Sonepar (voir en ce sens les paragraphes 79 et suivants). À ce titre, Sonepar ne saurait donc soutenir qu'une forte concurrence intra-marque continuait de jouer pendant la durée des pratiques.
124. En troisième lieu, tout d'abord, contrairement à ce que soutient Sonepar, des éléments du dossier font état de mécanismes de surveillance et de représailles, Sonepar menaçant Nexans de mettre fin à leur partenariat et alertant Nexans au sujet de prix pratiqués par des concurrents<sup>106</sup>. En tout état de cause, l'absence de mesures de représailles ainsi que le caractère non secret et non sophistiqué des pratiques ne sauraient, en soi, constituer un facteur d'atténuation de la gravité des pratiques<sup>107</sup>.
125. Ensuite, les mises en cause ne sauraient se prévaloir d'une portée géographique limitée des pratiques dès lors qu'elles ont touché l'ensemble des DROM visés par l'article L. 420-2-1 du code de commerce.
126. En outre, il est constant que la pratique décisionnelle de l'Autorité retient, au titre de la gravité, la persistance des parties à mettre en œuvre des exclusivités d'importation plusieurs années après l'expiration du délai de mise en conformité des contrats existants qui courait jusqu'au 22 mars 2013<sup>108</sup>, ce qui ne se confond pas avec la durée de l'infraction. En l'espèce, Sonepar et Nexans ont maintenu leur accord plus de dix ans après l'expiration de ce délai.

---

n° 23-D-02 du 8 mars 2023 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation du champagne Canard-Duchêne aux Antilles et en Guyane, paragraphes 180 et suivants.

<sup>106</sup> Cotes 4 239 à 4 241, 4 442 à 4 443 et 4 735 à 4 739.

<sup>107</sup> Voir en ce sens la décision n° 23-D-15 du 29 décembre 2023 relative à des pratiques dans le secteur de la fabrication et la vente de denrées alimentaires en contact avec des matériaux pouvant ou ayant pu contenir du bisphénol A, paragraphe 1684 ; ainsi que les arrêts de la cour d'appel de Paris du 27 mars 2025, *BE, IP SAS e.a.*, n° 21/21452, paragraphe 626 et du 15 juin 2023, *La Toque Angevine e.a.*, n° 21/08411, paragraphe 140.

<sup>108</sup> Voir en ce sens les décisions n° 18-D-03 du 20 février 2018 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation de pièges à termites à base de biocides à La Réunion, aux Antilles et en Guyane,

127. Enfin, la connaissance du caractère infractionnel des pratiques par ses auteures est une caractéristique objective prise en compte par la pratique décisionnelle de l’Autorité au titre de la gravité<sup>109</sup>. En l’espèce, Sonepar ne peut prétendre qu’aucune pièce du dossier ne démontre qu’elle avait connaissance du caractère infractionnel des pratiques, puisque comme indiqué au paragraphe 50, Nexans écrivait à Sonepar, après avoir refusé de traiter en direct avec un client : « *je me vois brandir la loi "Lurel" comme une forme de menace* ».
128. Il résulte de ce qui précède que les pratiques en cause, ayant eu lieu sur des territoires où la concurrence est déjà très atténuée, peuvent être considérées comme graves.

### **b) Sur la durée de l’infraction**

129. Les pratiques ont été mises en œuvre de façon continue du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023 soit pendant plus de 8 ans et 6 mois.

### **c) Sur l’individualisation de la sanction**

#### *Arguments des mises en cause*

130. Les mises en cause contestent l’application d’une majoration du montant de base pour appartenance à un grand groupe qui ne serait pas justifiée dans la notification de griefs. Selon Sonepar, la sanction encourue serait déjà fortement supérieure à toutes les sanctions prononcées par l’Autorité pour des infractions à la loi Lurel et la majoration serait disproportionnée au regard de l’absence d’influence des sociétés mères sur les filiales auteures des pratiques<sup>110</sup>. Selon Nexans, il n’y aurait pas de lien entre l’infraction reprochée et la taille ou la puissance économique du groupe auquel appartient Nexans France<sup>111</sup>.
131. Sonepar met également en avant la situation financière de sa division française qui serait particulièrement dégradée<sup>112</sup>.

#### *Réponse de l’Autorité*

132. S’agissant de la majoration pour appartenance à un grand groupe, la cour d’appel de Paris a jugé que, pour appliquer une telle majoration, l’Autorité n’est pas dans l’obligation « *de démontrer en quoi l’appartenance à un groupe a joué un rôle dans la commission des pratiques, dès lors que la société faïtière du groupe, société mère, qui s’est vu imputer les pratiques, et la société auteure des pratiques constituent une entreprise unique au sens du droit de la concurrence* »<sup>113</sup>. De même, elle a considéré que, lorsque la société mère d’un groupe est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de sa filiale, et que, pour cette raison, les pratiques mises en œuvre par celle-ci doivent lui être imputées, « *il s’en déduit, par définition, que l’appartenance [de la filiale au groupe] a joué*

---

paragraphe 126, n° 18-D-21 du 08 octobre 2018 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des produits de grande consommation sur les îles du territoire de Wallis-et-Futuna, paragraphe 82 et n° 23-D-02 précitée, paragraphe 182.

<sup>109</sup> Voir par exemple, la décision n° 24-D-09 du 29 octobre 2024 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du matériel électrique basse tension, paragraphe 699.

<sup>110</sup> Cotes 16 138 à 16 142.

<sup>111</sup> Cotes 16 643 et 16 644.

<sup>112</sup> Cotes 16 143 à 16 147.

<sup>113</sup> Arrêt de la cour d’appel de Paris du 27 octobre 2016, *société Beiersdorf e.a*, n° 15/01673, point 426.

*un rôle dans la mise en œuvre de ces pratiques* »<sup>114</sup>. Selon la jurisprudence de la Cour de cassation, ce n'est en effet que lorsque l'autonomie d'une filiale a été constatée qu'il convient de rechercher si l'appartenance à un grand groupe a joué un rôle dans la mise en œuvre des pratiques anticoncurrentielles ou était de nature à influencer sur la gravité de ces pratiques<sup>115</sup>.

133. Concernant le groupe Sonepar, l'infraction poursuivie a été imputée aux filiales du groupe actives dans les DROM ainsi qu'à Sonepar France Distribution en tant qu'auteurs, ainsi qu'à Sonepar France Distribution, Sonepar France et Sonepar en tant que sociétés mères, qui constituent, prises ensemble, une entreprise au sens du droit de la concurrence (voir en ce sens les paragraphes 92 et suivants). Ainsi, Sonepar, qui ne conteste pas cette imputabilité ne peut utilement soutenir que les filiales auteurs des pratiques ont agi de manière autonome.
134. Concernant le groupe Nexans, l'infraction poursuivie a été imputée aux sociétés Nexans France, en tant qu'auteur, et Nexans, en tant que société mère, qui constituent, prises ensemble, une entreprise au sens du droit de la concurrence (voir en ce sens les paragraphes 106 à 108). Ainsi, Nexans, qui ne conteste pas cette imputabilité, ne peut utilement soulever l'absence de lien entre l'infraction reprochée et la taille du groupe auquel appartient Nexans France.
135. Compte tenu de ces éléments, la taille des groupes auxquels appartiennent les sociétés des groupes Nexans et Sonepar sera prise en compte dans la fixation du montant des sanctions.
136. S'agissant de la comparaison à d'autres sanctions d'infraction à la loi Lurel, *« la pratique décisionnelle antérieure de l'Autorité ne sert pas de cadre juridique aux sanctions pécuniaires infligées en matière de pratiques anticoncurrentielles. En effet, les sanctions pécuniaires devant être déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionnés, leur fixation est nécessairement liée aux faits et au contexte propres à chaque espèce »*<sup>116</sup>.
137. S'agissant de la situation financière de Sonepar France Distribution, les éléments communiqués à l'Autorité ne concernent pas l'ensemble des sociétés du groupe et n'attestent pas de difficultés financières particulières l'empêchant de s'acquitter de la sanction prononcée à son encontre.

#### **d) Sur le montant de la sanction**

138. En considération de l'ensemble de ces éléments et dans le respect des montants minima et maxima des transactions, il convient d'infliger :
  - à la société Nexans France, en tant qu'auteur, solidairement avec la société Nexans SA, en tant que société mère, une sanction de 3 millions d'euros au titre du grief n° 1 ;

---

<sup>114</sup> Arrêt de la cour d'appel de Paris du 26 octobre 2017, *Caisse des dépôts et consignations e.a.*, n° 17/01658, page 20.

<sup>115</sup> Arrêt de la Cour de cassation du 18 février 2014, *société Pradeau et Morin e.a.*, 12-27643.

<sup>116</sup> Arrêt de la cour d'appel de Paris du 11 juillet 2019, *société Janssen-Cilag e.a.*, n° 18/01945, point 582. Voir dans le même sens les arrêts du Tribunal de l'Union européenne du 29 septembre 2021 *Rubycon et Rubycon Holdings/Commission*, T-344/18, point 195 et de la Cour de justice du 7 septembre 2016, *Pilkington Group e.a./Commission*, C-101/15 P, point 68.

- aux sociétés Sonepar France Distribution, Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique, Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique, Câbles et Matériels Électriques, La Guyanaise de Distribution et Électro Distribution Océan Indien, en tant qu’auteurs, solidairement avec les sociétés Sonepar France Distribution, Sonepar France et Sonepar, en tant que sociétés mères, une sanction de 3,5 millions euros au titre du grief n° 2.

139. Les sanctions infligées sont toutes inférieures au plafond légal prévu par le quatrième alinéa de l’article L. 464-2 du code de commerce.

## DÉCISION

**Article 1<sup>er</sup>** : Il est établi que, sur les territoires de La Réunion, de Mayotte, de la Guyane, de la Martinique et de la Guadeloupe, les sociétés Nexans France, en tant qu'auteure, et Nexans SA, en tant que société mère, ainsi que les sociétés Sonepar France Distribution, Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique, Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique, Câbles et Matériels Électriques, La Guyanaise de Distribution et Électro Distribution Océan Indien, en tant qu'auteurs, et Sonepar France Distribution, Sonepar France et Sonepar, en tant que sociétés mères, ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-2-1 du code de commerce du 13 mai 2015 au 20 novembre 2023.

**Article 2** : Sont infligées au titre des pratiques visées à l'article 1<sup>er</sup>, les sanctions pécuniaires suivantes :

- à la société Nexans France, en tant qu'auteure, solidairement avec la société Nexans SA, en tant que société mère, une sanction de 3 millions d'euros ;
- aux sociétés Sonepar France Distribution, Compagnie Réunionnaise de Distribution de Matériel Électrique, Société Guadeloupéenne de Matériel Électrique, Câbles et Matériels Électriques, La Guyanaise de Distribution et Électro Distribution Océan Indien, en tant qu'auteurs, solidairement avec les sociétés Sonepar France Distribution, Sonepar France et Sonepar, en tant que sociétés mères, une sanction de 3,5 millions d'euros.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Sarah Cassan, rapporteure, et l'intervention de Mme Gwenaëlle Nouet, rapporteure générale adjointe, par M. Thibaud Vergé, vice-président, président de séance, Mme Valérie Bros et Mme Catherine Prieto, membres.

La chargée de séance,

Le président de séance,

Habiba Kaïd-Slimane

Thibaud Vergé