



AVIS n° 2021-A-02 du 7 avril 2021

**relatif à une demande de mesures de régulation de marché de
la société Etablissements Saint-Quentin SAS (ESQ)**

L'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie,

Vu la saisine du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie du 4 février 2021, enregistrée le 8 février 2021, sollicitant l'avis de l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ci-après « l'Autorité »), sur le fondement du II de l'article Lp. 413-13 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie (ci-après « le code de commerce »), relatif « à la demande initiale de mesure de régulation de marché émanant de la société Etablissements Saint Quentin – Nobel Industries (ESQ) sur le secteur des tubes et tuyaux en matière plastique » ;

Vu la loi organique modifiée n° 99-209 du 19 mars 1999 relative à la Nouvelle-Calédonie ;

Vu la loi du pays n° 2014-12 du 24 avril 2014 portant création de l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie et modifiant le livre IV de la partie législative du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie ;

Vu le code de commerce et notamment son article Lp. 462-4 ;

Vu le règlement intérieur de l'Autorité ;

Vu le rapport du service d'instruction du 22 mars 2021 ;

Vu les observations écrites de la société ESQ sur le rapport du service d'instruction transmises le 25 mars 2021 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

La rapporteure générale adjointe, la rapporteure, le commissaire du Gouvernement et les représentants de la société ESQ entendus lors de la séance du 26 mars 2021 ;

Après en avoir délibéré le même jour, est d'avis de présenter les observations qui suivent :

Résumé

Le 8 février 2021, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a saisi l'Autorité pour avis concernant l'introduction de taxes de régulation de marché (ci-après « TRM ») demandées par la SAS Etablissements de Saint-Quentin (ci-après « la société ESQ »), sur le fondement des articles Lp. 410-2 et LP. 413-1 et suivants du code de commerce.

Afin de favoriser la concurrence entre les produits locaux et importés, la société ESQ demande en effet au Gouvernement d'introduire, pour une période de six ans, i) un droit fixe de 520 F.CFP/kg sur les importations de tubes et tuyaux en PVC relevant du TD. 3917.23.13, ii) un droit fixe de 220 F.CFP/kg sur les importations de tubes et tuyaux en PVC relevant du TD 3917.23.15 et iii) une taxe de régulation de marché de 60% sur les importations de tubes et tuyaux en PE (polymère de l'éthylène) relevant des TD. 3917.21.14 et 3917.32. 14 et en PP (polymère de propylène) relevant du TD. 3917.32.41.

Pour mémoire, la société ESQ et sa filiale Plastinord sont les seuls producteurs locaux de tubes et tuyaux en Nouvelle-Calédonie, et sont plus particulièrement orientées sur la fabrication de produits en PVC (70 % de la production locale). Néanmoins, l'activité production de la société ESQ ne représente plus que 36 % de son chiffre d'affaires en 2019 contre 64 % pour le négoce (importations de produits connexes). La société ESQ avait demandé fin 2019 un renouvellement des mesures d'interdiction d'importation (« STOP ») sur les cinq positions tarifaires précitées, à l'instar de celles en vigueur depuis 2015, mais cette demande avait été rejetée par le Gouvernement suivant l'avis négatif de sa Direction des affaires économiques (DAE) et de l'Autorité (avis n° 2019-A-06 du 24 décembre 2019). Depuis octobre 2019, les tubes et tuyaux en PVC peuvent être importés librement et un quota d'importation de 70 tonnes a été instauré pour limiter l'importation de tubes et tuyaux relevant des TD. 3917.32.14 et 3917.32.41.

Dans sa nouvelle demande, la société ESQ propose, en contrepartie des protections tarifaires demandées, les mêmes engagements qu'en 2019 auxquels elle ajoute un engagement de baisse de 10 % de ses prix de vente public, ayant précisé au cours de l'instruction qu'elle maintiendrait ses conditions de remises actuelles en faveur des professionnels, quincailleries et revendeurs (allant de - 20 % à - 61 % rapport au prix public) pour qu'ils profitent également de cette baisse de prix sur l'ensemble de ses produits.

S'agissant de l'évolution de la concurrence sur les marchés des tubes et tuyaux en Nouvelle-Calédonie, l'Autorité a constaté que la suppression des mesures d'interdiction d'importation de type « STOP » en octobre 2019 a largement stimulé la concurrence, en remettant en cause le monopole de la société ESQ et de sa filiale Plastinord dont les parts de marché sont passées, sur les cinq positions tarifaires étudiées, de [90-100] % à [70-80] % (dont [60-70] % pour la seule société ESQ). L'ouverture à la concurrence des produits importés (+ 24 % en 2020) a permis de diversifier les gammes de tubes et tuyaux disponibles sur les marchés calédoniens, en particulier sur ceux en PVC, et de réduire drastiquement le prix de revient des professionnels et revendeurs (jusqu'à 2,5 fois moins chers), et *in fine* les prix de vente aux clients finals par rapport aux prix pratiqués par la société ESQ.

Face à cette évolution, et dans un contexte de marché du BTP stable voire en baisse, il est apparu que la société ESQ n'est structurellement pas compétitive en raison de coûts de revient élevés sur le PVC, principalement en raison du renouvellement de ses lignes de production de tubes et tuyaux en « PVC compact » en 2015, plus résistants à la pression mais beaucoup plus lourds que les produits en PVC importés fabriqués selon des technologies plus récentes (dites « bi-peau » et « bi-orienté »). Ses coûts de revient sur les produits en PE apparaissent en revanche quasi-similaires à ceux des importateurs calédoniens alors que ses prix de vente sont beaucoup plus élevés. En outre, les produits importés sont certifiés conformes aux normes NF et NF-Me par l'AFNOR en métropole, alors que la société ESQ a privilégié l'obtention d'attestations de conformité sanitaires délivrés par des laboratoires d'essais indépendants métropolitains et s'est inscrite dans la démarche de conformité au référentiel calédonien de normes de la construction (RCNC). Elle bénéficie à ce titre d'un agrément temporaire pour trois ans.

L'Autorité a également relevé que la société ESQ avait dû interrompre pendant plusieurs semaines certaines lignes de production en 2020 en raison d'une demande plus faible conduisant à une sous-utilisation de son appareil productif (moins de 40 % de ses capacités en 2020 contre 78 % en 2018). Elle n'a toutefois pas tenté de réduire ses marges pourtant élevées ([60-70] % en 2020 sur la partie production) ni de réviser sa politique tarifaire pour contrer la concurrence des produits importés. Or, l'instruction a soulevé d'éventuelles préoccupations de concurrence au regard du droit en vigueur liées à la fixation des prix publics de la société ESQ et de sa filiale Plastinord à un niveau très élevé, à sa politique de remises systématique pour préserver les marges des professionnels et revendeurs sans aucune contrepartie et à la diffusion de prix minimum conseillés auprès de ses revendeurs.

S'agissant des mesures de régulation tarifaires demandées, l'Autorité a d'abord souligné qu'elles peuvent s'avérer nécessaires étant donné le différentiel de compétitivité-coût de la société ESQ par rapport aux tubes et tuyaux en PVC importés si le Gouvernement estime qu'il est dans l'intérêt stratégique du territoire de conserver une usine de production locale qui ne compte plus que 14 emplois en raison de la suppression de 6 postes fin 2019 liée à la baisse de la demande. Ces mesures pourraient en outre générer des recettes fiscales estimées entre 45 et 83 millions F. CFP maximum et garantir un stock et une disponibilité immédiate des produits en cause, en particulier en cas de crise.

L'Autorité a ensuite rappelé que les mesures tarifaires demandées sont moins attentatoires à la concurrence que les précédentes mesures d'interdiction d'importation mais qu'elles ne sont pas toutes justifiées.

Considérant que l'article Lp. 410-2 du code de commerce n'autorise de déroger à la liberté des prix et à la libre concurrence par l'introduction de mesures de régulation de marché qu'« *en vue de favoriser l'écoulement des biens produits ou transformés localement et de leur permettre de devenir concurrentiels par rapport aux produits importés* », l'Autorité a formulé les recommandations suivantes :

Recommandation n°1 : Limiter le champ des mesures de régulation tarifaire susceptibles d'être accordées à la société ESQ et sa filiale Plastinord ainsi que celui des engagements exigés en contrepartie aux seuls tubes et tuyaux en PVC importés sous les tarifs douaniers 3917.23.13 et 39.17.23.15 pour lesquels il est démontré que la compétitivité-coût de la production locale est structurellement négative par rapport aux produits importés ;

Recommandation n°2 : Plafonner le niveau de la TRM sur les produits importés sous les TD. 3917.23.15 et 3917.23.13 à un niveau permettant au maximum le strict rattrapage du différentiel de compétitivité-coût subi par ESQ par rapport au prix de revient des produits importés. Celui-ci est estimé à 200F/kg maximum sur l'ensemble des produits relevant de ces deux positions douanières ;

Recommandation n°3 : Privilégier l'application d'une TRM de 60 % sur la valeur CAF des produits importés sous les TD. 3917.23.13 et 3917.23.15, qui constitue le plafond maximal actuellement prévu par l'article R. 413-9 du code de commerce, l'application d'un droit fixe de 200F/kg correspondant à un niveau de TRM supérieur au plafond réglementaire de 60 % ;

Recommandation n°4 : Elargir le champ des dérogations susceptibles d'être accordées par le gouvernement, sur le fondement de l'article Lp. 413-19, aux mesures de régulation tarifaires mentionnées à l'article Lp. 413-20. Autrement, le prix de nombreux produits non fabriqués localement seront renchérit par la TRM décidée par le Gouvernement au détriment des consommateurs sans aucune justification tenant à la protection de la production locale ;

Considérant enfin que l'engagement de baisse de prix de 10 % des tarifs de la société ESQ est très insuffisant pour compenser la hausse des prix de revient et des prix de vente des produits importés concurrents et l'atteinte à la concurrence des produits importés, l'Autorité invite le Gouvernement à demander à la société ESQ et à sa filiale Plastinord qu'elle contrôle de :

Recommandation n° 5 : Réviser, dans un délai de trois mois, leurs tarifs publics afin que ceux-ci soient établis à partir du coût de revient de chaque produit, majoré d'une marge raisonnable, qui pourrait d'ailleurs être encadrée par arrêté du gouvernement en contrepartie de la protection tarifaire accordée, puisque celle-ci conduira la société ESQ et sa filiale à se retrouver en situation de quasi-monopole sur le marché calédonien. A cet égard, les tarifs publics devraient *a minima* être réduits de 15 à 20 % étant donné le niveau de remise systématique pratiqué auprès des consommateurs ;

Recommandation n° 6 : Réviser, dans le même délai, leurs conditions générales de vente afin de préciser sur quels critères objectifs et précis des remises sur les nouveaux tarifs publics pourraient, le cas échéant, être accordées par catégorie de clients : consommateurs, professionnels, quincailleries et revendeurs, en respectant les dispositions des articles Lp. 441-2-1 et Lp. 441-6 du code de commerce ;

Recommandation n° 7 : Introduire, dans un délai maximal d'un an, une comptabilité analytique permettant de s'assurer de la séparation comptable des activités de production et de négoce.

Dans ces conditions, l'Autorité suggère au Gouvernement d'introduire une TRM de 60 % sur les tubes et tuyaux en PVC importés sous les TD. 3917.23.13 et 3917.23.15 pour une durée de trois ans, renouvelable automatiquement une seule fois pour une durée analogue, sous réserve de l'obtention de l'agrément définitif des produits locaux au titre du RCNC et du maintien des engagements précités, dès lors que la société ESQ et sa filiale Plastinord les auraient bien respectés (**Recommandation n°8**).

(Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs de la décision numérotés ci-après)

SOMMAIRE

Résumé	2
Introduction	5
I. La demande de régulations de marché formulée par la société ESQ	7
A. Les mesures de régulation de marché demandées	7
B. Les engagements proposés par la société ESQ en contrepartie des mesures de régulation de marché et leur évaluation par la DAE	10
1. Sur l'amélioration de la qualité et de la diversité des produits, l'instauration de normes	10
2. Sur la baisse des prix et l'instauration d'une politique tarifaire par catégorie de clients	11
3. Sur le renforcement de l'investissement	12
4. Sur le maintien ou la création de l'emploi, notamment local	12
5. Sur les autres items non obligatoires	12
II. Les avis mitigés des opérateurs économiques sur la demande de régulation de marché de la société ESQ	16
A. Les avis favorables des fédérations professionnelles (CPME, FINC)	17
B. Les avis nuancés et les modifications suggérées par les chambres consulaires et la FCBTP	17
C. Les avis défavorables des importateurs-distributeurs et du syndicat des commerçants et les arguments en réponse de la société ESQ	19
III. Analyse concurrentielle	22
A. La stimulation de la concurrence sur les marchés des tubes et tuyaux depuis la fin des mesures « STOP »	22
1. Dans un contexte de crise du BTP, la fin des STOP a favorisé la concurrence	22
a) La fin des STOP en octobre 2019 a remis en cause la position quasi-monopolistique des sociétés ESQ et Plastinord sur le marché des tubes et tuyaux, en particulier sur le PVC	22
b) La fin des STOP a permis d'élargir la gamme des produits proposés et de baisser les prix de revient et des prix de vente finaux	25
2. Face à cette évolution du marché, la société ESQ n'a pas baissé ses marges pour contrer la concurrence des importations	28
a) ESQ n'est structurellement pas compétitive par rapport à l'importation en raison de coûts de revient élevés sur le PVC, principalement en raison de choix stratégiques	28
b) Face à l'essor des importations, la société ESQ a légèrement baissé ses prix sur le PVC mais conserve une marge importante grâce au maintien d'une structure tarifaire susceptible de soulever des préoccupations de concurrence	30
B. Analyse de l'impact des mesures de régulation tarifaires demandées et des engagements associés sur la concurrence	32
1. Rappel de la jurisprudence de l'Autorité	32
2. Analyse des mesures tarifaires demandées au regard des critères dégagés par la jurisprudence de l'Autorité	34
a) Les mesures de régulation tarifaires demandées peuvent contribuer au progrès économique en Nouvelle-Calédonie si le gouvernement estime que le maintien d'une production locale de tubes et tuyaux est stratégique	34
b) Les mesures tarifaires demandées sont moins attentatoires à la concurrence que les précédentes mesures de type « STOP » mais ne sont pas toutes justifiées	36
c) Le niveau de TRM devrait être strictement limité au rattrapage du différentiel de compétitivité-coût subi par la société ESQ sur la production de tubes et tuyaux en PVC	37
d) L'engagement de baisse de prix de 10 % sur les produits ESQ n'est pas suffisant pour compenser les effets anticoncurrentiels d'une TRM même limitée à 60 % sur les produits en PVC importés	39
e) Les engagements de la société ESQ concernant sa politique tarifaire devraient être largement renforcés	40

Introduction

1. Par courrier du 4 février 2021, enregistré le 8 février 2021, le gouvernement de la Nouvelle-Calédonie a saisi pour avis l'Autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie (ci-après « l'Autorité »), sur le fondement du II de l'article Lp. 413-13 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie (ci-après « le code de commerce »), relatif « à la demande initiale de mesure de régulation de marché émanant de la société Etablissements Saint Quentin – Nobel Industries (ESQ) sur le secteur des tubes et tuyaux en matière plastique »¹.
2. En l'espèce, la société Etablissements Saint Quentin (ci-après désignée « la société ESQ ») a déposé auprès de la Direction des Affaires Economiques (ci-après « la DAE ») un « dossier de demande initiale de mesures de régulation de marché » en date du 26 novembre 2020². Cette demande et le rapport d'analyse des services de la DAE daté du 21 janvier 2021 ont été transmis à l'Autorité le 4 février 2021 par voie électronique³.
3. La demande de protections de marché de la société ESQ, objet de la présente analyse, consiste en l'instauration de trois différentes taxes de régulation de marché (ci-après « TRM »), l'une s'exprimant sous la forme d'un taux de 60 %, et les deux autres en valeur rapportée au poids.
4. Compte-tenu d'erreurs matérielles contenues dans leur dossier de demande, les représentants de la société ESQ ont transmis, le 15 décembre 2020, un courriel rectificatif⁴ relevant « l'inversion du montant des taxes fixes demandées entre deux positions tarifaires »⁵ et une durée de la demande des protection erronée⁶, afin que les parties qui seraient amenées à formuler un avis soient informées des corrections apportées.
5. Toutefois, il apparaît que la consultation de la DAE auprès des opérateurs économiques est intervenue avant cette modification de la demande initiale et s'est effectuée sur la base des éléments (taux et durée) non rectifiés. Dans son rapport, la DAE indique cependant que les modifications apportées n'ont pas été de nature à modifier l'analyse de la demande.
6. En définitive, les TRM sollicitées par la société ESQ seraient applicables sur certains produits inventoriés dans la nomenclature SH n° 3917 « Tubes et tuyaux et leurs accessoires (joints, coudes, raccords, par exemple), en matières plastiques » relevant respectivement des positions douanières ci-après :
 - TRM de 60% sur les Tarifs douaniers (ci-après « TD ») 3917.21.14 « en polymères de l'éthylène (ci-après « PE ») II) autres a) d'un diamètre inférieur ou égal à 110 mm », 3917.32.14 « en polymère de l'éthylène non réticulé d'un diamètre inférieur ou égal à 160 mm » et 3917.32.41 « en polymère de propylène (ci-après « PP ») d'un diamètre inférieur ou égal à 32 mm » ;

¹ Voir le courrier N° 2021-DAE-10484 du 4 février 2021 du président du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie (annexe 1 - cote 2).

² Voir le dossier de demande initiale de mesures de régulation du marché (annexe 5 – cotes 80 à 148).

³ Voir le courrier du 4 février 2021 du président du gouvernement de la Nouvelle-Calédonie (annexe 1 – cote 2) ainsi que la note de synthèse N°2020-DAE-19209 du 21 janvier 2021 (annexe 2 - cotes 3 à 7), le rapport d'instruction de la DAE daté du 21 janvier (annexe 3 - cotes 8 à 28) et les annexes dudit rapport (annexe 4 - cotes 29 à 79).

⁴ Voir le courriel de la société ESQ adressé à la DAE en date du 15 décembre 2020 portant pour objet « correctif de demande initiale de régulation de marché SAS ESQ » (annexe 7 – cotes 157 à 159).

⁵ Ainsi après le correctif apporté il convient de lire sur le TD 317.23.13 : Taxe de 520 F.CFP/kg au lieu de 220 F.CFP/kg et sur le TD 3917.23.15 : Taxe de 220 F.CFP/kg au lieu de 520 F.CFP/kg.

⁶ La durée des protections initialement fixée à 10 ans a été abaissée à 6 ans.

- TRM de 520 francs CFP/kg⁷ sur le TD 3917.23.13 « en polymères de chlorure de vinyle (ci-après « PVC ») autres qu'annelés pouvant supporter une pression de 1,6 Mpa (16 bars) et d'un diamètre inférieur à 250 mm » ;
 - TRM de 220 francs CFP/kg⁸ sur le TD 3917.23.15 « en polymère de chlorure de vinyle (ci-après « PVC ») autres qu'annelés pouvant supporter une pression supérieure à 1,6 Mpa (16 bars) et d'un diamètre inférieur ou égal à 250 mm ».
7. La mise en œuvre d'une TRM de 60% sur les TD 3917.32.14 et 3917.32.41, souhaitée par la société ESQ, vise à se substituer à la mesure de contingentement global de 70 tonnes actuellement en vigueur pour ces deux TD, que la société ESQ a jugée « sans effet [puisqu'elle] produit [< 70] tonnes »⁹.
 8. Il y a lieu de relever que, dans son rapport, la DAE a précisé que si le délai d'instruction dont elle disposait pour ce dossier était de 40 jours ouvrés, tel que prévu au I de l'article Lp. 413-13 du code de commerce¹⁰, elle l'a prorogé de 15 jours supplémentaires à la suite de la réception, le 29 décembre 2020, d'un courrier de la société ESQ visant à reformuler une partie de ses engagements, décalant le délai d'instruction de la DAE du 25 janvier au 15 février 2021¹¹.
 9. A la demande de la DAE, la société ESQ a été amenée à reformuler et apporter des précisions sur les engagements qu'elle avait formulés initialement et dont la version finale figure dans sa lettre d'engagement modifiée¹².
 10. Pour l'examen de la présente demande, l'Autorité s'est appuyée sur l'analyse déjà réalisée en 2019 sur le secteur des tubes et tuyaux¹³ s'agissant de la présentation de la société ESQ, de son positionnement au sein du groupe Socimat et de la délimitation du marché pertinent, ainsi que sur les informations juridique et économique disponibles dans le dossier de demande présenté par la société ESQ et le rapport d'instruction transmis par la DAE. En complément, la société ESQ a été auditionnée par le service d'instruction le 4 mars 2021¹⁴.
 11. De plus, il a été procédé à un test de marché, portant pour l'essentiel sur l'appréciation des engagements présentés par la société ESQ auprès des syndicats et fédérations professionnelles que sont : le Syndicat des importateurs et distributeurs de Nouvelle-Calédonie (SIDNC), la Fédération des industries de Nouvelle-Calédonie (FINC), la Fédération calédonienne du BTP de Nouvelle-Calédonie (FCBTP-NC) et le syndicat des commerçants de Nouvelle-Calédonie (SCNC). Un questionnaire a également été adressé aux principaux importateurs/revendeurs et utilisateurs des tubes et tuyaux en matières plastiques visés par la demande, lesquels avaient déjà transmis leur avis à la DAE à la suite d'une sollicitation de cette dernière.
 12. En outre, la direction des achats, du patrimoine et des moyens de la Nouvelle-Calédonie (DAPM), acteur pilote dans le référentiel de construction de la Nouvelle-Calédonie, a également été sollicitée au cours de l'instruction comme en séance afin d'éclairer l'Autorité sur les procédures d'homologation en cours concernant des produits de la société ESQ, et de mesurer la conformité de ces produits au référentiel précité, dont la DAE a indiqué qu'à terme le niveau

⁷ En application de l'article R. 413-9 du code de commerce, seuls quatre montants de droit spécifique par unité de mesure peuvent être introduits par tranche de 250 F.CFP : 250, 500, 750 et 1 000 F.CFP. Le droit fixe de 520 F.CFP/kg sollicité par la société ESQ n'est donc pas conforme à la réglementation en vigueur.

⁸ Pour faire suite à la note de bas de page ci-dessus et en référence à l'article réglementaire visé, le droit fixe de 220 F.CFP/kg sollicité par la société ESQ n'est donc pas conforme à la réglementation en vigueur.

⁹ Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 – cote 428).

¹⁰ Délai courant à compter du jour ouvré suivant celui de l'accusé réception soit jusqu'au 15 février 2021.

¹¹ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 – cote 11).

¹² Voir la lettre d'engagement relative à la demande de protections sollicitée modifiée (annexe 6 – cotes 149 à 152).

¹³ Voir l'avis n° [2019-A-06 \(rect\)](#) du 24 décembre 2019 relatif à la demande d'avis sur une demande de protection de marché de la société Etablissements de Saint Quentin– Nobel Industries (ESQ).

¹⁴ Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 – cotes 426 à 445).

d'exigence sera proche d'une certification « NF » réalisée par l'Agence Française de Normalisation (AFNOR)¹⁵.

13. Par ailleurs, compte tenu des insuffisances de la procédure d'instruction des demandes de régulation de marché déjà soulignées par l'Autorité dans son avis n° 2020-A-01 du 24 février 2020, le collège a décidé de transmettre le rapport du service d'instruction en version non confidentielle à la société ESQ pour que celle-ci puisse présenter des observations écrites et orales, améliorant ainsi la qualité du débat contradictoire. Cette démarche, qui a été saluée par l'entreprise concernée, s'est avérée utile et sera pérennisée dans l'attente d'une modification de la procédure prévue aux articles Lp. 413-11 et suivants du code de commerce.
14. Enfin, si l'examen de la présente demande d'avis a été impacté par les mesures de confinement décidées par le Gouvernement à compter du 9 mars 2021, l'Autorité a mis tout en œuvre pour rendre son avis dans les meilleurs délais.

I. La demande de régulations de marché formulée par la société ESQ

A. Les mesures de régulation de marché demandées

15. A titre liminaire, il y a lieu de préciser que l'Autorité a déjà rendu un avis n° [2019-A-06](#) du 24 décembre 2019¹⁶ relatif à une demande de mesures de régulation de marché de la société ESQ de type « STOP » et a déjà eu l'occasion de présenter l'entreprise ESQ, sa filiale Plastinord, et leur appartenance au groupe Socimat.
16. Le tableau ci-après rappelle que la production locale de tubes et tuyaux fait l'objet de mesures de protection sans discontinuer entre 1987 et 2020 et présente les nouvelles mesures de régulation tarifaire demandées par ESQ en 2021 :

Tableau synthétique des mesures de régulation de marché sur les tubes et tuyaux

Tarif douanier	Avant 1987	1987 à 2007	Mesures COMEX ante 2015	Modèle fiscal ante Oct. 2018				Modèle fiscal post Oct. 2018		Mesures COMEX 2015-2019	Mesures de régulation actuelles	Mesures de régulation sollicitée 2020
				TGI	TBI	TP	DD	TGC	DD			
3917.21.12	Libre	TCPPL 17 %	TCPPL 46%	21%	5%	1%	10%	11%	10%	STOP	Libre	/
3917.21.14	Libre	TCPPL 17 %	TCPPL 46%								Libre	TRM 60%
3917.23.13	Libre	TCPPL 60%	TCPPL 60%								Libre	TRM 520 F.CFP/kg
3917.23.15	Libre	17 %	TCPPL 60%								Libre	TRM 220 F.CFP/kg
3917.32.14	Libre	TCPPL 46%	TCPPL 46%								QTOP de 70 tonnes	TRM 60%
3917.32.41	Libre	17 %	TCPPL 46%									TRM 60%

Source : ACNC

17. La présentation de l'historique de protection de ce secteur a également été détaillée plus précisément aux points 30 à 35 de l'avis n° 2019-A-06 du 24 décembre 2019¹⁷ auquel il convient de se référer.

¹⁵ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 - cote 22).

¹⁶ Voir l'avis n° [2019-A-06 \(rect\)](#) du 24 décembre 2019 relatif à la demande d'avis sur une demande de protection de marché de la société Etablissements de Saint Quentin– Nobel Industries (ESQ).

¹⁷ Voir l'avis n° [2019-A-06 \(rect\)](#) du 24 décembre 2019 relatif à la demande d'avis sur une demande de protection de marché de la société Etablissements de Saint Quentin– Nobel Industries (ESQ).

18. A l'issue de son analyse, dans cet avis, l'Autorité avait émis un avis négatif sur la demande formulée en 2019 par la société ESQ en considérant notamment que les mesures d'interdiction d'importation demandées de type « STOP » (Suspension toutes origines et provenances), en portant une atteinte excessive et disproportionnée à la concurrence, n'étaient pas les mesures les plus adaptées à l'objectif poursuivi.
19. En effet, la mise en œuvre, à nouveau, de mesures STOP, aurait conduit, selon l'Autorité, à maintenir la position monopolistique de la société ESQ sur les marchés des produits protégés et à renforcer sa position dominante sur l'ensemble des marchés de la fourniture et de la commercialisation de tubes et tuyaux en Nouvelle-Calédonie.
20. L'Autorité avait donc estimé que si le Gouvernement entendait protéger et soutenir l'activité de production de la société ESQ, « *l'introduction de mesures de régulation tarifaire adaptées (TRM) plutôt que des mesures d'interdiction ou de limitation des importations* » devrait être privilégiées car ce type de mesures tarifaires « *ne conduit pas à une élimination substantielle de la concurrence - les importations restant envisageables - et est susceptible de réserver aux utilisateurs une part du profit qui en résulte malgré le renchérissement du prix des produits importés, à travers l'accroissement des recettes fiscales de la collectivité, l'élargissement du choix offert aux utilisateurs (dont l'accès aux produits les plus innovants) et le renforcement de la pression concurrentielle sur les opérateurs locaux, producteurs comme distributeurs grossistes, favorisant ainsi la baisse des prix ou l'amélioration de la qualité des produits offerts.* »¹⁸.
21. Dans son nouveau dossier de demande de mesures de régulation de marché, objet du présent avis, la société ESQ dit s'être fondée sur son expérience passée et notamment sur les conclusions de l'avis de l'Autorité n° 2019-A-06 précité pour proposer l'introduction de mesures tarifaires (TRM) en lieu et place des mesures de type « STOP » qu'elle avait sollicitées et qui lui avaient valu une réponse défavorable de la DAE, de l'Autorité et *in fine* du Gouvernement¹⁹.
22. Le président de la FINC a confirmé que « *la demande de la société ESQ fait suite à la première demande déposée par l'entreprise en 2020 et pour laquelle elle n'avait pas obtenu le niveau de protection demandé voir aucune protection notamment pour les TD 3917.23.13 et 3917.23.15 et 3917.23.14. C'est donc sur la base des recommandations formulées par l'Autorité de la Concurrence de Nouvelle-Calédonie concernant le niveau de régulations de marché et les contreparties à émettre lors du traitement du dossier de 2020 que la société ESQ à déposer ce nouveau dossier.* »²⁰.
23. Dans sa demande, la société ESQ fait valoir que les difficultés qui pèsent sur son niveau de compétitivité sont la résultante de la combinaison de facteurs technologiques, économiques et réglementaires.
24. **En premier lieu**, elle considère que sa production de tubes et tuyaux est impactée par « *des contraintes calédoniennes qui sont caractérisées par la taille réduite et insulaire de son marché, par l'éloignement de ses fournisseurs de matières premières, par ses coûts élevés de production (outil, travail, énergie, etc...)* » et qu'en dépit d'« *une politique constante de la maîtrise des coûts d'entretien et de fonctionnement, et la recherche des investissements les plus adaptés ESQ ne peut rivaliser en termes de prix avec l'importation de produits en provenance de grands pays industriels.* »²¹.

¹⁸ Voir le point 140 de l'avis n° 2019-A-06 (rect) du 24 décembre 2019 précité.

¹⁹ La société ESQ avait d'ailleurs introduit un recours en annulation contre l'arrêté du Gouvernement en ce qu'il ne reconduisait pas les mesures STOP en vigueur jusqu'en 2019 qui a été rejeté par le tribunal administratif de la Nouvelle-Calédonie (voir la décision n° 2000079 du 4 février 2021).

²⁰ Voir la réponse de la FINC à la demande d'information du service d'instruction (annexe 33 – cote 382).

²¹ Voir le point 2. Objet de la demande du dossier de demande initiale (annexe 5 – cote 87).

25. La société ESQ considère que ses produits sont principalement en concurrence avec des tubes et tuyaux en matières plastiques en provenance d'Europe, ou tout du moins de pays industrialisés présentant des échelles de production nettement supérieures, dont le coût de revient serait inférieur au sien alors même que les produits concurrents présentent une résistance mécanique répondant aux exigences normatives en vigueur (NF ou CE) et seraient jusqu'à 70% plus légers que les tubes PVC fabriqués localement.
26. **En deuxième lieu**, la société ESQ dénonce les comportements opportunistes des importateurs concurrents d'ESQ par la mise en place de « *stratégies d'export favorisant des offres agressives et des logistiques prêtes à faciliter le télescopage des tubes, pour emprunter des marchés* ». Le « télescopage » est une stratégie qui vise à emboîter les tubes PVC dans un diamètre inférieur, et ce en cascade.
27. La société ESQ a ainsi procédé à une comparaison du coût de revient de son produit phare, « le tube en PVC 100 mm », avec le coût de revient estimé des produits importés concurrents en provenance d'Europe et aboutit à une estimation des écarts de prix compris entre [confidentiel] F.CFP et [confidentiel] F.CFP, soit [confidentiel] F.CFP²² et [confidentiel] F.CFP²³ par kilo, selon que les produits ont voyagé par stratégie de télescopage (hypothèse n° 1) ou seuls (hypothèse n°2)²⁴.
28. A partir des simulations de calculs exposées dans son dossier, la société ESQ en déduit que seule l'introduction de TRM de 520 F.CFP/kg et 220F.CFP/kg pour les produits importés en PVC pourrait lui permettre de rattraper intégralement son différentiel de coût de revient avec les produits importés, qu'elle estime d'une qualité équivalente. Elle demande également l'introduction d'une TRM à hauteur de 60 % sur les produits importés en PE et PP bien qu'elle n'ait fourni aucun élément de nature à constater un différentiel de coût de revient entre sa production et les produits importés équivalents.
29. Lors de leur audition, les représentants de la société ESQ ont indiqué : « *Avec la fin des mesures et l'entrée en mars 2020 sur le marché calédonien des produits PVC importés nous avons subi une baisse de 30% de volume dans le PVC. Dans le PE ce fut une baisse de 53% avec l'entrée sur le marché en septembre des produits importés* »²⁵.
30. Pour évaluer le niveau de TRM adéquat, les représentants de la société ESQ ont indiqué en audition être partis « *du constat qu'il existe un différentiel de poids significatif entre les tuyaux PVC importés et les tuyaux PVC produits par ESQ de l'ordre de 30 à 70%* » et que « *les précédentes TCPPL de 60% et 46% [n'étaient pas suffisantes] pour combler le différentiel de prix (...) les taux de TRM étant « bridés » à 60% nous nous sommes orientés vers une TRM en valeur à rapporter au kilo.* »²⁶.
31. Selon les représentants de la société ESQ, les TCPPL mises en place sous l'ancien modèle fiscal portaient la fiscalité globale sur ces produits à 87% (TCPPL de 60%, TGI de 21%, TBI de 5% et TP de 1%) et, malgré ce niveau élevé, il subsistait un écart de prix qui est aujourd'hui renforcé

²² Dans les simulations communiquées dans le dossier de demande, le prix de revient import d'un tube D 100 mm serait, sans stratégie de télescopage, de [confidentiel] F.CFP, soit en ramenant ce prix au kilo (le poids d'un tube importé étant estimé selon la société ESQ à [confidentiel] kg), un prix de revient import de [confidentiel] F.CFP/kg là où celui d'ESQ est de [confidentiel] F.CFP/kg (un tube D 100 de la société ESQ pesant 5,7kg) pour un prix de revient du tube de [confidentiel] F.CFP. (annexe 5 – cotes 57 et 58).

²³ Dans les simulations communiquées dans le dossier de demande, le prix de revient import d'un tube D 100 mm serait, avec stratégie de télescopage, de [confidentiel] F.CFP, soit en ramenant ce prix au kilo (le poids d'un tube importé étant estimé selon la société ESQ à [confidentiel] kg) un prix de revient import de [confidentiel] F.CFP/kg là où celui d'ESQ est de [confidentiel] F.CFP/kg (un tube D 100 de la société ESQ pesant 5,7kg) pour un prix de revient du tube de [confidentiel] F.CFP. (annexe 5 – cotes 57 et 58).

²⁴ Voir les pages 57 à 59 du dossier de demande initiale de mesure de régulation de marché déposée par la société ESQ (annexe 5 – cotes 57 et 58).

²⁵ Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 – cote 428).

²⁶ *Ibid.*

par l'introduction de la TGC depuis octobre 2018 et le désarmement de certaines taxes (TBI-TP et TGC de 11%) qui conduiraient inévitablement à une concurrence déséquilibrée.

32. **En troisième lieu**, pour justifier le bien-fondé de sa demande, la société ESQ indique en introduction de sa lettre d'engagements que les mesures sollicitées sont nécessaires à la survie de l'activité de production et de ses 14 emplois attachés au sein de l'entreprise²⁷.
33. Depuis la levée des mesures STOP, les représentants de la société ESQ ont constaté la mise sur le marché de volumes conséquents de tubes et tuyaux importés concurrents de leur production, ce qui a induit un effondrement progressif des ventes de produits fabriqués localement²⁸ et a conduit l'usine à [confidentiel] semaines d'arrêt de production, la société faisant état de capacités de production sous utilisées²⁹ et du coût prohibitif qu'une mise à l'arrêt a induit³⁰.

B. Les engagements proposés par la société ESQ en contrepartie des mesures de régulation de marché et leur évaluation par la DAE

34. Les engagements proposés par la société ESQ dans sa lettre d'engagement³¹, répondent aux points visés par l'article Lp. 413- 5 du code du commerce applicable en Nouvelle-Calédonie et portent notamment sur les 4 points obligatoires ci-après.

1. Sur l'amélioration de la qualité et de la diversité des produits, l'instauration de normes

35. La société ESQ s'engage à obtenir des agréments définitifs au Référentiel de la construction en Nouvelle-Calédonie (RCNC) sur tous ses produits³². Outre la conformité au RCNC, la société ESQ s'engage à poursuivre la démarche qualité dans laquelle elle s'est engagée au travers de sa certification ISO 9001 et « à maintenir le meilleur niveau de qualité et le respect des spécificités normatives »³³, sans cependant s'engager dans une démarche de certification de ses produits auprès de l'AFNOR pour qu'ils bénéficient d'une norme NF.
36. Dans son rapport, la DAE estime que : « *l'engagement de mise en conformité de la production par rapport au RCNC semble suffisant puisque les opérateurs auront la possibilité d'importer les produits qui correspondent à leurs besoins en termes de qualité et notamment en termes de normes. Cependant, n'ayant pas accès à l'information sur la conformité des produits au futur référentiel, la DAE n'est pas en mesure d'évaluer la capacité de l'entreprise à remplir cet engagement.* »³⁴.

²⁷ Voir l'introduction de la lettre d'engagements modifiée (annexe 6 - cote 150).

²⁸ Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 - cote 429).

²⁹ « *A ce jour sur les 4 lignes dont la société ESQ dispose (2 lignes PVC, 1 ligne PE et 1 ligne gaines) une seule ligne est en production. La semaine dernière nous avons produit sur deux jours et cette semaine rien* ». Ibid.

³⁰ « *La mise à l'arrêt de nos lignes de production est coûteuse et a de lourdes conséquences sur la production (9h pour démarrer et 4h pour s'arrêter). C'est pour cela que lorsqu'un agent est en arrêt nous le remplaçons immédiatement par un intérimaire* ». Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 - cote 429).

³¹ Voir la lettre d'engagements signée par la société ESQ et figurant en annexe du dossier de demande (annexe 6 – cotes 150 à 152).

³² Les représentants de la société ESQ ont indiqué au cours de leur audition que des agréments provisoires leur avait été délivré par arrêtés du gouvernement en janvier 2021 pour une durée maximale de 3 ans. En effet, une navigation sur le site internet rcnc.gouv.nc, espace « Matériaux et procédés agréés », a permis de constater que la société ESQ avait bien reçu des agréments provisoires par voie d'arrêtés gouvernementaux, au nombre de 21, pour un certain nombre de ses produits.

³³ Voir la lettre d'engagements modifiée signée par la société ESQ (annexe 6 – cotes 150 à 152).

³⁴ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 – cote 22).

2. Sur la baisse des prix et l'instauration d'une politique tarifaire par catégorie de clients

37. Dans la dernière version de la lettre d'engagements, la société ESQ propose une baisse de « *ses prix de vente publics HT de -10 % sur l'ensemble des gammes PVC, PEHD et gaines électriques produites au sein de son usine de Ducos, sitôt la mise en place des TRM demandées* ».
38. Au cours de son audition, les représentants de la société ESQ ont précisé que : « *Les prix publics sont fixés volontairement hauts de manière à laisser suffisamment de marge de manœuvre à nos revendeurs dans leur politique tarifaire. Le prix de vente public n'est pour ainsi dire jamais pratiqué de la sorte même pour un particulier qui viendrait en magasin. Les revendeurs bénéficient d'une remise de [45-55]%, les professionnels de [30-35]%* »³⁵.
39. Nonobstant l'engagement de baisse tarifaire, la société ESQ a souhaité appeler l'attention de l'administration sur le fait qu' « *une fraction non négligeable du prix de revient concerne le coût des matières premières importées et soumises aux fluctuations de marché ainsi que de la variabilité de l'USD* »³⁶ laissant à penser que la baisse de -10% pourrait être amenée à évoluer pour tenir compte d'une fluctuation trop importante de ses intrants de production³⁷ malgré le fait qu'ESQ ait fait preuve d'une relative maîtrise de ses coûts et d'une stabilité de ses prix de vente³⁸.
40. Dans son rapport, la DAE souligne, en s'appuyant sur les éléments de politique tarifaire et de chiffre d'affaires communiqués³⁹, qu'« *il existe un risque que cette baisse de 10% sur le tarif public soit sans effet et elle devra impérativement être répercutée sur les prix appliqués aux professionnels et revendeurs pour avoir un impact réel* ».
41. La DAE conclut que l'engagement est insuffisant au regard des mesures de régulation de marché sollicitées. Elle précise qu'il aurait été attendu, de la part de la société ESQ, un engagement plus fort, en particulier « *sur une baisse de 10% sur l'ensemble des prix des produits fabriqués localement et pour toutes les catégories de clients (particuliers, professionnels, revendeurs...)* »⁴⁰.
42. Au cours de son audition, le représentant de la société ESQ a répondu que : « *Si l'engagement de la réduction de 10% des prix publics est appliqué, les conditions commerciales actuelles seront maintenues. Cet engagement représentera un manque à gagner pour ESQ* »⁴¹. Au cours de la séance, les représentants de la société ESQ ont confirmé être prêts à modifier leur lettre d'engagements sur ce point afin de garantir une baisse de prix de 10 % au profit de tous les clients de la société.

³⁵ Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 – cote 441).

³⁶ Voir le point 2 de la lettre d'engagement modifiée de la société ESQ (Annexe 6 – cote 150).

³⁷ A titre d'illustration, le représentant de la société ESQ a évoqué les cours mondiaux du PVC qui viennent d'enregistrer une augmentation de l'ordre de 30%. Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 – cote 436).

³⁸ On peut lire dans le dossier demande initiale d'ESQ que : « *Au cours des DIX dernières années, ESQ s'est attaché à maîtriser au mieux les impacts des cours de matières 1eres ainsi que de la volatilité de l'USD afin de ne pas appliquer systématiquement une augmentation tarifaire annuelle (...)* Le tarif en vigueur en 2020 est inchangé depuis le 1^{er} février 2015 antérieur à la mesure STOP, qui lui-même succédait à celui de juin 2012 et de janvier 2008. Cette dernière augmentation était en moyenne de 3% sur le PVC et 2% sur le PE. **(Excepté sur les 8 références les plus vendues pour lesquelles il n'y a eu aucune augmentation depuis 2012).** » (voir annexe 5 – cote 118).

³⁹ Dans son dossier de demande initiale la société ESQ déclare que les ventes aux particuliers ne représentent que [Confidentiel]% du chiffre d'affaires lié à la production locale, contre [confidentiel] % aux professionnels et [confidentiel] % aux revendeurs (voir annexe 5 – cote 121).

⁴⁰ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 – cote 23).

⁴¹ Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 – cote 443).

3. Sur le renforcement de l'investissement

43. La société ESQ s'engage à « programmer le remplacement de la ligne PEHD pour l'année 2021/22 » ce qui représenterait un investissement de l'ordre de [confidentiel] millions F.CFP à considérer dans le prolongement des [confidentiel] millions investis en 2015 pour le renouvellement de deux lignes PVC compact. La société ESQ s'engage également à maintenir « la disponibilité et un large choix sur les gammes AEP, irrigation, réseaux fibre optique et forage dirigé » en réponse notamment aux besoins grandissants en termes d'irrigation dans le secteur agricole, mais sans détailler les nouveaux produits qui seraient susceptibles d'être mis sur le marché⁴².
44. Dans son rapport, si la DAE estime que l'engagement de la société ESQ en termes d'investissement est acceptable, considérant le type de protection sollicitée et les investissements préalablement réalisés, elle estime toutefois que : « La SAS ESQ aurait pu mobiliser le fort avantage concurrentiel dont elle a bénéficié pour effectuer plus tôt un virage technologique et investir dans un système de production plus moderne », faisant ici référence aux technologies dites « bi-orientée » ou « bi-peau » utilisées pour la fabrication de tubes et tuyaux beaucoup plus légers que ceux en PVC compact.
45. En réponse à ce constat, les représentants de la société ESQ ont indiqué qu'il leur était économiquement impossible d'investir dans des lignes de production de tubes en PVC bi-orientés au motif que l'investissement à réaliser serait beaucoup trop onéreux et la conjoncture économique, en particulier dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, encore trop incertaine⁴³. Ils ont ajouté qu'après avoir pensé à investir en 2015 une technologie bi-peau, permettant la fabrication de tubes plus légers, ils y ont renoncé considérant que ces produits sont de catégorie « low cost » et de moindre qualité, en particulier en termes de résistance, que leurs produits en PVC compact et pour lesquels une demande de mesures de type « STOP » était formulée à l'époque.

4. Sur le maintien ou la création de l'emploi, notamment local

46. La société ESQ s'engage au maintien des 14 emplois actuels et « à retrouver ses emplois perdus au sein de son atelier de production », dès lors que « l'effet attendu d'une augmentation des volumes à produire induira une évolution des besoins en termes de ressources. »⁴⁴.
47. Dans son rapport, la DAE estime que : « Cet engagement semble suffisant, bien qu'il ne chiffre pas combien d'emplois pourraient être recréés par la SAS ESQ en fonction des parts de marché reconquises. Un engagement fort aurait consisté à s'engager à rétablir les 5 emplois supprimés en 2020 si le volume de production revenait à celui de 2019 à savoir environ 1 200 tonnes. »⁴⁵.

5. Sur les autres items non obligatoires

48. La société ESQ a proposé plusieurs engagements sur les points facultatifs 5 à 9 mentionnés à l'article Lp. 413-5 du code de commerce, que la DAE a estimé « peu notables s'agissant essentiellement de poursuivre les actions déjà mises en œuvre en faveur de la gestion des ressources humaines et du développement durable »⁴⁶. Ces engagements sont les suivants :
- Sur l'amélioration de la gestion des ressources humaines, la société ESQ s'engage à poursuivre les actions menées en matière de GPEC, de développement et de montée en compétences par la formation continue et à intéresser les salariés au résultat au travers

⁴² Voir le point 3 de la lettre d'engagement modifiée de la société ESQ (annexe 6 – cote 151).

⁴³ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 – cote 24).

⁴⁴ Voir le point 4 de la lettre d'engagement modifiée de la société ESQ (annexe 6 du présent rapport – cote 151).

⁴⁵ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 – cote 25).

⁴⁶ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 – cote 25).

de l'accord d'intéressement en vigueur et de la gratification annuelle équivalente à un treizième mois ;

- Sur l'accroissement de la compétitivité, la société ESQ s'engage à poursuivre, autant que faire se peut, la programmation anticipée et l'optimisation de ses flux logistiques, la politique commerciale par catégorie de client ainsi que les développements de produits à l'instar de ceux élaborés pour répondre aux besoins spécifiques de l'OPT⁴⁷, la CDE⁴⁸ et des forages dirigés ;
- Sur la contribution au rééquilibrage, la société ESQ prend l'engagement de poursuivre sa démarche de stocks tampon de produits finis et matières premières afin de ne pas rompre la chaîne d'approvisionnement et garantir une réactivité en cas de sinistre ou incident, et fait valoir son implantation en Province Nord avec sa filiale Plastinord qui assure par ailleurs une disponibilité produit permanente en province Nord ;
- Sur la promotion du développement durable, la société ESQ souligne qu'elle est soucieuse de son impact sur l'environnement et qu'elle a d'ores et déjà entrepris une meilleure maîtrise de sa consommation d'eau, d'électricité et de ses déchets par la valorisation de ses rebus de production issus des phases de démarrage et arrêt de lignes. Cette démarche de performance environnementale s'est traduite au travers d'un investissement à hauteur de [confidentiel] millions F.CFP dans des panneaux photovoltaïques et une station de broyage qui lui ont permis de maîtriser ses consommations et de réduire de 15 à 20% sa dépense énergétique. Enfin, la société ESQ précise que son empreinte carbone s'en voit réduite.

49. Dans son rapport, la DAE considère que : « *La mise en place des mesures de régulation demandées pourrait contribuer à atteindre les objectifs 1 et 2 mentionnés à l'article Lp. 413-1 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie [grâce notamment à la création d'emplois locaux, à la disponibilité constante de produits locaux de qualité stable et aux rentrées fiscales] En revanche, les objectifs 3 à 8 ne seraient pas atteints ou partiellement, notamment en ce qui concerne la satisfaction du consommateur par le prix* »⁴⁹.
50. Elle précise également que « *la société en elle-même ne court pas de risque immédiat puisque 62% du chiffre d'affaires repose sur l'activité de négoce et que la société a par ailleurs enregistré un résultat net de plus de 168 millions de francs CFP en 2019* » mais relève qu'elle « *n'est [...] pas en mesure d'affirmer si le marché va continuer à évoluer en défaveur de la production locale ou non puisque la SAS ESQ dispose d'une solide assise locale et que de nombreux professionnels sont habitués à travailler avec les produits locaux. Néanmoins, il est fort probable que cette activité de production ne cesse progressivement en l'absence de mesure de régulation de marché, considérant d'une part le rapport qualité-prix défavorable aux tuyaux fabriqués localement et d'autre part le seuil de rentabilité de l'usine de production* »⁵⁰.
51. En conclusion, la DAE « **émet un avis défavorable sur la demande de mesure de régulation de marché sur les TD 3917.21.14, 3917.32.14 (PE) et 3917.32.41 (PP) et préconise la levée du QTOP de 70 tonnes sur les TD 3917.32.14 et 3917.32.41** ». Elle constate en effet que sur les tubes en PE, le prix de revient des tubes produits localement est très proche de celui des tubes importés. Par ailleurs, les volumes d'importations demeurent marginaux en 2020 et ne

⁴⁷ Ainsi dans la lettre d'engagement modifiée il est indiqué : « *Proche de ses clients, ESQ a su conduire avec succès des développements produits aux cotés de la CDE et de l'OPT par exemple. Hier, les réseaux OPT étaient réalisés en fourreaux PVC ; aujourd'hui nous produisons des tourets de tri-tubes PEHD rainurés intérieurement qui sont dédiés à la fibre optique.* » (annexe 6 – cote 152).

⁴⁸ S'agissant de la CDE, il est indiqué que : « *De même la CDE a pu demander à ESQ avec succès la fabrication d'une gamme de tuyaux en PEHD en résistance augmentée aux agents de rinçages et surfactants. (Gamme PE100 RD). La gamme CRP100 RCD a été dernièrement validée par le laboratoire CARSO en métropole.* » Ibid.

⁴⁹ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 du présent rapport – cotes 25 et 26).

⁵⁰ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 du présent rapport – cotes 25 et 26).

représentent que 5 % du volume de la production locale. De plus, le chiffre d'affaires généré par ESQ sur les tubes en PP est marginal (inférieur à 5 % du chiffre d'affaires lié à la production locale) de sorte qu'une protection ne serait pas justifiée.

52. En outre, « *La DAE émet un avis défavorable à la demande de mise en place d'une TRM de 520 francs CFP/kg sur le TD 3917.23.13 et de 220 francs CFP/kg sur le TD 3917.23.15. Ces droits fixes seraient équivalents à des taux de TRM de 75% à 120% selon les TD et les produits et ne semblent pas justifiés au regard de l'écart de prix de revient constaté entre les produits importés et les produits fabriqués localement. En revanche, la DAE recommande la mise en place une TRM à hauteur de 60% pour une durée de 3 ans* » afin de permettre à ces produits d'être « *relativement plus compétitifs en termes de prix même s'ils resteraient en moyenne 10 % à 30 % plus chers que les produits importés contre 50 % à 85 % sans TRM* ». Elle poursuit en considérant que : « *Pour maintenir voire développer ses parts de marché la SAS ESQ devrait mobiliser d'autres leviers que sont les prix de vente ou encore le service client. Cette proposition de la DAE s'entend en contrepartie du respect strict des engagements suivants de la part de la SAS ESQ, qui devront être annexés à l'arrêté :*

1. la poursuite de la démarche d'agrément au RCNC et l'engagement de mise en conformité des produits fabriqués localement avec le futur référentiel dans un délai de 3 ans ;

2. la baisse immédiate de 10% sur l'ensemble des prix HT des produits fabriqués localement et pour toutes les catégories de clients ;

3. le remplacement de la ligne PEHD au plus tard le 31 décembre 2022, montant de 90 millions de francs CFP ;

4. le maintien des 14 emplois (ETP) pendant 3 ans ».

53. Après avoir pris connaissance des conclusions de la DAE et de la position des différents opérateurs, les représentants de la société ESQ ont précisé que : « *s'il n'y a pas de mesure sur la PE, il n'y aura pas d'investissements [s'agissant de la fabrication de ces produits]* »⁵¹. Ils ont également contesté l'instauration d'une TRM de 60 % plutôt qu'une TRM au kg considérant qu'il demeurera toujours un écart de coût de revient de 10 à 30 % avec les tubes et tuyaux en PVC importés en leur défaveur⁵². Enfin, ils sont opposés à l'abaissement de la durée de la protection à 3 ans et son conditionnement, par la DAE, à l'obtention de l'agrément au RCNC qui « *n'est pas proportionnée à la durée des investissements [qu'ils proposent] dans [leur] engagement n° 3* » et source d'inquiétude de par sa corrélation aux agréments RCNC « *car [ils ont] pu constater qu'il y avait des carences du côté administratif car il n'y a à ce jour aucune procédure ni aucun bureau en charge de l'instruction de ces dossiers à la DAPM. (...) Nous avons obtenu sur l'ensemble de la production un agrément temporaire pour 3 ans. Une loi instaure l'agrément depuis 1 an sans que soit mise en place la procédure dans la pratique. Nous sommes donc en mesure de douter que dans 2 ans il y ait un spécialiste capable de nous fournir l'agrément.* »⁵³.

54. Interrogée sur ce dernier point, les représentants de la DAPM ont vivement contesté cette affirmation. Ils ont tout d'abord rappelé que : « *La conformité aux normes techniques des produits de construction a été introduite en droit calédonien dès la publication de l'arrêté n°1348, du 22 novembre 1985, relatif à l'application de règles techniques en matière de travaux de bâtiment. Une autre catégorie d'exigences vient se superposer avec les normes techniques, ce sont les exigences réglementaires qui sont d'application obligatoire. Par exemple, pour les établissements recevant du public, ces règles peuvent imposer des comportements au feu démontrés par des attestations d'essais par exemple. En résumé, tout fabricant, lors de la mise sur le marché d'un produit doit s'assurer, que celui-ci répond à des normes qui incluent les*

⁵¹ Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 du présent rapport - cote 443).

⁵² Ibid.

⁵³ Ibid – cote 435.

exigences essentielles de sécurité. Répondre signifie donc être capable d'apporter la preuve par contrôles, essais ou audits (...) L'agrément par référentiel RCNC n'est qu'un moyen parmi d'autres, proposé par le gouvernement d'y parvenir. Dans la procédure d'agrément nous devons vérifier que les essais prévus sont effectivement réalisés et que les valeurs atteintes sont conformes aux exigences ».

55. S'agissant du délai de mise en œuvre du RCNC, ils ont précisé que : « *la DAPM s'est structurée et a recruté pour répondre aux objectifs du RCNC permettant sous 3 ans, à compter du 1^{er} juillet 2020, d'avoir un environnement effectif. A ce titre les diverses actions engagées (mise en place de l'environnement idoine en termes d'acteurs et de compétences) ont toujours impliqué l'ensemble des industriels (et la société ESQ en particulier). Pour ce qui est des référentiels techniques relatifs aux tubes et tuyaux, la DAPM a engagé une démarche d'écriture des référentiels techniques et ESQ y a largement contribué. La validation de ces derniers fait actuellement l'objet d'une consultation qui s'achève le 22 mars 2021 et qui définira donc les textes de référence pour ces produits permettant à ESQ d'effectuer sa démarche d'agrément définitifs dans un délai compatible avec les 3 ans fixés. Si l'ensemble de la filière s'implique, cette démarche apportera les garanties attendues à l'ensemble des acteurs calédoniens (maîtrise d'ouvrage, maîtrise d'œuvre et surtout entreprises) d'une production de qualité associée aux contrôles nécessaires à la commercialisation de ces produits. Donc à ce stade il ne peut pas être considéré que le délai ne sera pas tenu.* »⁵⁴.
56. En conclusion, les représentants de la DAPM ont ajouté : « *il revient de prouver la conformité de ses produits, et ce indépendamment des procédures adaptées que nous mettons en œuvre. La DAPM avance et progresse dans un dossier éminemment difficile [le RCNC] qui nécessite de fédérer de l'expertise locale, régionale et nationale pour réussir. Rien ne permet d'affirmer que cette procédure ne sera pas opérationnelle dans le délai prévu. Pour le cas d'ESQ, trois années me semble une durée atteignable, si celui-ci s'engage réellement dans la démarche. Dans l'hypothèse d'un retard avéré (et qui pourrait être dû au frein déjà évoqué plus haut), il existe d'autres procédures, plus classiques telles que la certification. En conséquence, sollicité pour la production de preuve de conformité, nul ne peut prétendre ne pas y parvenir à cause de cette mise en route volontairement décalée* »⁵⁵.
57. A cet égard, l'Autorité constate que la société ESQ dispose d'attestations de conformité sanitaire (ACS) sur :
- ses tubes PE100 et PVC pression délivrés par le laboratoire CARSO à l'occasion d'essais d'inertie réalisés selon les normes AFNOR XP P41-250-1/2/3 et NFP 41-290⁵⁶ ;
 - ses gaines ICTA 3422 de diamètres 16, 20 et 25 selon la norme NF EN 61386-22 (2004) + A11 (2011) selon deux rapports réalisés par le Laboratoire Central des Industries Electriques (LCIE) qui a conclu à leur conformité⁵⁷ ;
 - les tubes PVC Compact EP-EU de diamètres 40, 110 qui ont obtenu le classement de réaction au feu : B-s2,d0 par le Laboratoire National de métrologie et d'Essais (LNE) mesurant le classement de la réaction au feu conformément à la NF EN 13501-1+A1 : 2013.
58. Ces rapports de conformité ont été réalisés en 2016 et 2017 et valent pour une durée de cinq ans étant précisé que ces classements ne sont « *pas une approbation, ni une certification de type produit* »⁵⁸.

⁵⁴ Voir la réponse de la DAPM au questionnaire de l'ACNC (annexe 38 – cote 493 - 494).

⁵⁵ Ibid.

⁵⁶ Voir annexe 18 – cotes 220 à 223

⁵⁷ Voir annexe 18 – cotes 224 à 235

⁵⁸ Voir annexe 18 – cotes 236-241

59. En séance, les représentants de la société ESQ ont indiqué qu'elle renouvelerait ces attestations de conformité dans les délais prévus et qu'elle poursuivait sa démarche de mise en conformité avec le RCNC, sachant qu'elle dispose d'un « agrément temporaire » pour trois ans, délivré par le Gouvernement en 2021. En revanche, ils excluent d'investir dans une certification par l'AFNOR en raison du coût qu'ils estiment à 25 millions F.CFP la première année pour l'ensemble de leurs produits puis à 5 millions environ par an les années suivantes.

II. Les avis mitigés des opérateurs économiques sur la demande de régulation de marché de la société ESQ

60. Dans le cadre de son instruction, la DAE a interrogé certains acteurs économiques⁵⁹ et institutionnels⁶⁰ sur la demande de protection de marché formulée par la société ESQ⁶¹, avant de se prononcer elle-même sur le bienfondé de cette demande. Il y a lieu de relever que les demandes d'avis ont été envoyées antérieurement au courriel rectificatif de la société ESQ faisant état d'une inversion des montants de TRM demandés entre les TD 3917.23.13 et 3917.23.15 mais que, « la DAE estime que cette erreur n'est pas de mesure à remettre en cause les avis récoltés, qui sont, pour la plupart de principe. »⁶².
61. Les réponses reçues par la DAE peuvent se résumer de la façon suivante⁶³ :

Entreprise/organisme	Avis sur les mesures demandées	Mesure de régulation suggérée
SARL BATICAL	Pas d'avis	
SARL DCSM	Défavorable ¹⁵	Si TRM, 20 % maximum
SAS MATERIAUX CENTER	Défavorable	
SAS FORACO PACIFIQUE	Défavorable ¹⁶	
SARL NOUMEA ARROSAGE	Défavorable	
SAS SOPEMA BRICOARAMA	Défavorable	
SAS TORGAL – Etablissement Gaschet	Favorable	
SARL CABLELEC	Défavorable	
CPME-NC	Favorable	
CCI	Favorable	Mais baisse du taux demandé
SIDNC	Défavorable	
Syndicat des commerçants	Défavorable ¹⁷	
FCBTP	Réservé	Favorable à une TRM plus faible
CMA	Réservé ¹⁸	

Source : rapport de la DAE

62. La FINC, également sollicitée par la DAE, a transmis son avis favorable postérieurement à l'instruction du dossier par la DAE.

⁵⁹ Une demande d'avis sous la forme d'un formulaire type avec cases à cocher sur les mesures de régulation de marché sollicitées a été envoyée aux principaux importateurs et négociants de matériaux de construction (SARL DCSM, SAS Torgal – Etablissements Gaschet, SAS Matériaux Center, SARL SCET, SAS SOPEMA BRICORAMA), aux principales sociétés de câblage électrique (SARL Cablelec), de forage hydraulique (SAS Foraco Pacifique) et d'irrigation (SARL Nouméa Arrosage) ainsi qu'à leurs syndicats respectifs (Syndicat des importateurs et distributeurs de Nouvelle-Calédonie - SIDNC, le Syndicat des commerçants de Nouvelle-Calédonie - SCNC, la Fédération Calédonienne du Bâtiment et des Travaux Publics – FCBTP ainsi que la Confédération des Petites et Moyennes Entreprises de Nouvelle-Calédonie – CPME-NC et la Fédération des Industries de Nouvelle-Calédonie – FINC).

⁶⁰ Une demande d'avis a également été envoyée aux chambres consulaires (la Chambre de Commerce et d'Industrie et la Chambre des Métiers et de l'Artisanat).

⁶¹ Ces acteurs ont été sollicités pour donner leur avis sur chaque mesure demandée, mais n'ont pas été informés des engagements proposés en contrepartie.

⁶² Voir la Nota bene de l'annexe 14 du rapport d'instruction de la DAE (annexe 4 du présent rapport – cote 50).

⁶³ Voir l'annexe 14 intitulée « Avis rendus » du rapport d'instruction de la DAE (annexe 4 du présent rapport – cotes 51 à 79).

63. En complément, le service d’instruction de l’Autorité a lui-même interrogé un certain nombre d’opérateurs⁶⁴, s’agissant des engagements proposés par la société ESQ et de leur aptitude à compenser les effets des mesures demandées.

A. Les avis favorables des fédérations professionnelles (CPME, FINC)

64. Par un courrier enregistré à la DAE le 25 janvier 2021, soit postérieurement à l’établissement de son rapport⁶⁵, **la FINC se positionne favorablement** sur l’ensemble des mesures de régulation de marché demandées par la société ESQ.
65. Le président de la FINC estime que : « *Dans ce contexte sans précédent [de crise sanitaire internationale], il est plus que jamais nécessaire de soutenir l’industrie de transformation qui se révèle comme un atout majeur et stratégique sur lequel il faudra s’appuyer pour sortir de cette crise* »⁶⁶.
66. **La CPME** a fait savoir, en réponse à la DAE, qu’elle était **favorable aux cinq mesures demandées**. Elle estime que : « *Depuis que cette industrie existe et les protections de marché ont été mises en place pour certains de ses produits, il a pu être constaté un niveau de qualité constant dans les constructions puisqu’à ce jour aucun litige n’est à recenser concernant lesdits produits* »⁶⁷.
67. Elle indique que : « *L’ouverture aux produits importés ferait courir un risque au niveau de la qualité des constructions puisqu’aucun système normatif existe et qu’il n’y a pas de contrôles des produits* »⁶⁸.

B. Les avis nuancés et les modifications suggérées par les chambres consulaires et la FCBTP

68. En premier lieu, **la CCI** a déploré l’absence de données chiffrées (i) sur l’activité du demandeur, (ii) sur les importations relevant des TD des TD 3917.21 14, 3917.23.13, 3917.23.16, 3917.32.14 et 3917.32 41 et (iii) sur l’impact des mesures de protection demandées, l’empêchant de fait de produire un avis circonstancié.
69. Elle a cependant émis un **avis favorable** au titre : « *du soutien à la production et plus généralement à l’économie locale* »⁶⁹, **mais nuancé**. En effet, elle complète cet avis des observations suivantes, qui nuancent son adhésion à la demande formulée, compte-tenu :
- « - [du] *taux de TRM demandé de 60 % estimé [comme] élevé, avec un risque d’impact sur le prix de vente aux professionnels. La CCI-NC préconise de ce fait de réviser ce taux de TRM à la baisse ;*
- [des] *entreprises clientes de la société ESQ-ETABLISSEMENTS DE SAINT QUENTIN - NOBEL INDUSTRIES [qui] subissent également cette crise économique exceptionnelle et leurs difficultés doivent être prises en considération ;*
- [du fait qu’] *il est indispensable de dissocier les activités d’industrie et de négoce dans l’analyse du dossier pour déterminer, par exemple, si l’activité de négoce a généré des dividendes et le poids exact des produits à protéger ;*

⁶⁴ Les opérateurs interrogés par le service d’instruction sont : le SIDNC, le SCNC, la FINC, la CPME, la SCET, la DCSSM et la FCBTP (qui n’a pas répondu).

⁶⁵ Ce qui explique que ce courrier ne soit pas mentionné dans le rapport de la DAE. (annexe 34 du présent rapport - cotes 387 à 392).

⁶⁶ Voir le courrier de réponse de la FINC du 25 janvier 2021 (annexe 34 du présent rapport – cote 391).

⁶⁷ Voir la réponse de la CPME à la DAE (annexe 3 du présent rapport – cote 65)

⁶⁸ Voir la réponse de la CPME à la DAE (annexe 3 du présent rapport – cote 65).

⁶⁹ Voir le courrier de réponse de la CCI (annexe 4 du présent rapport – cote 79).

- [d'introduire] *une durée test de 2 ans d'application des mesures demandées en supprimant les engagements en contrepartie* [ce qui] *permettrait déjà d'apprécier les effets des mesures demandées* » (gras ajouté)⁷⁰.

70. En deuxième lieu, **la CMA émet un avis réservé** sur la demande de la société ESQ, estimant que les informations portées à sa connaissance ne sont pas suffisantes (en termes d'éléments relatifs aux caractéristiques du marché) pour « *se prononcer de manière appropriée et précise sur la pertinence des mesures sollicitées (nature et montant)* »⁷¹.
71. Il demeure selon elle des **incertitudes en matière de garantie de la qualité des produits et de respect des normes (NF ou RCNC)**, la CMA estimant qu'« *aucune avancée depuis le dernier dossier ni aucun engagement qu'aurait pu prendre ou pourrait prendre la société quant à la mise en place d'un contrôle de qualité NF ou d'une démarche d'agrément au référentiel de la construction de Nouvelle-Calédonie.* » n'apparaît dans le dossier qui lui a été transmis⁷².
72. **L'Autorité rappelle néanmoins que la société ESQ a engagé récemment des démarches auprès de l'administration calédonienne pour un agrément au titre du RCNC et qu'elle dispose à ce jour d'un « agrément temporaire » d'une durée de trois ans** au terme de laquelle elle devra avoir démontré aux services compétents du gouvernement, en l'occurrence la DAPM, que ses produits remplissent le cahier des charges fixés par le RCNC. En outre, **la société ESQ a transmis à l'Autorité plusieurs rapports d'essais réalisés par des laboratoires indépendants métropolitains en 2016 et 2017 selon lesquels les produits testés sont conformes aux normes NF**⁷³.
73. En revanche, **il est exact que la société ESQ a fait le choix délibéré de ne pas s'inscrire dans le cadre officiel de la normalisation NF auprès de l'AFNOR** considérant que le coût de cette normalisation, qu'elle estime à 25 millions de FCFP la première année puis à 5-6 millions de FCFP par an, est trop élevé pour faire taire des critiques qu'elle estime infondées de la part de ses concurrents importateurs.
74. Concernant les niveaux de taxation demandés par la société ESQ et leur hétérogénéité par l'introduction, selon les TD, de droits proportionnels⁷⁴ et de droits fixes⁷⁵, **la CMA s'interroge sur les modalités de calcul retenues dans le cadre des droits fixes** (n'ayant pas été informée du différentiel de poids qui résulte sur les produits en PVC) **ainsi que sur le niveau de la TRM** dite proportionnelle équivalent au taux maximal prévu par le code de commerce qui signifierait « *l'instauration d'une mesure de protection plus forte qu'en 2015* » sur les trois TD visés.
75. En dernier lieu, **la FCBTP, dans sa réponse à la DAE, a indiqué que : « La FCBTP est favorable à une TRM et non au STOP IMPORT lorsqu'il n'y a pas de concurrence localement. Toutefois, si la FCBTP est favorable à cette protection de la production locale pour la pérennité des emplois, nos adhérents ne sont pas favorables à une TRM aussi élevée (60%, le seuil maximum) sur une durée aussi longue (6 à 10 ans !) sans transparence des chiffres communiqués ».**
76. Elle ajoute que : « *Bien que la FCBTP soit favorable à la protection de la production locale, faute de données suffisantes et significatives, il nous est impossible de nous prononcer sur la*

⁷⁰ Voir le courrier de réponse de la CCI (annexe 4 du présent rapport – cote 78).

⁷¹ Voir le courrier de réponse de la CMA (annexe 4 du présent rapport – cote 77).

⁷² Voir le courrier de réponse de la CMA (annexe 4 du présent rapport – cote 75).

⁷³ Voir les annexes 71 à 74 : voir le rapport d'essai en date du 03/10/2016 et en cours de validité pour LE CLASSEMENT DE LA REACTION AU FEU CONFORMEMENT A LA NF EN 13501-1+Al :2013 pour la gamme des tubes PVC EP/EU. Voir le Rapport LNE réaction au feu 2016 sur le classement de la réaction au feu des gammes PVC Compact EP-EU est B-s2,d0. Concernant le meringage, voir le RAPPORT D'ESSAI de la NF513 révision N°2-janvier 2015 portant évaluation du taux d'expansion Règlement de la marque NF précité..

⁷⁴ A hauteur de 60% sur les TD 3917.21.14, 3917.32.14 et 3917.32.41.

⁷⁵ A hauteur de 520 F.CFP/kg pour le TD 3917.23.13 et 220 F.CFP/kg pour le TD 3917.23.15.

pertinence de la régulation demandée. Pour cette raison, nous suggérons de réduire la durée à 2 ans avec un taux intermédiaire afin d'analyser le comportement du marché et d'ajuster le taux de TRM et la durée à l'issue de cette période, en fonction des résultats » (Gras ajouté)⁷⁶.

C. Les avis défavorables des importateurs-distributeurs et du syndicat des commerçants et les arguments en réponse de la société ESQ

77. Il ressort de l'instruction qu'en dehors des société ESQ et Plastinord dont l'activité liée au négoce représente 63 % de leur chiffre d'affaires, les principaux importateurs actifs sur les marchés des tubes et tuyaux en Nouvelle-Calédonie sont la SCET SAS (qui concentre à 70% des volumes importés en 2020), la société DCSM, la société ESQ, les Etablissements Gaschet, les Etablissements Szymanski et d'autres importateurs qui représentent individuellement une part marginale⁷⁷, auxquels les représentants de la société ESQ ajoutent « *les grosses entreprises spécialisées qui peuvent importer, les majeurs du BTP et du paysagisme* »⁷⁸.
78. Amené à se prononcer sur la demande de la société ESQ, le **SIDNC** renvoie à la position qu'il avait déjà tenue le 7 novembre 2019 à l'occasion de l'instruction de l'avis n° 2019-A-06.
79. Il précise également que la nouvelle demande de la société ESQ devrait être rejetée considérant que les précédentes mesures ont conduit « *à désorganiser un marché structuré et concurrentiel [avec] comme effet de prendre une partie du chiffre d'affaires de la concurrence pour le donner directement à la production locale sans que cela ne crée de la valeur ajoutée supplémentaire au territoire (pas de construction de nouvelle unité de production⁷⁹, pas d'embauche supplémentaire, 45 millions de recettes fiscales en moins car arrêt des importations)* ». Il considère toujours que les garanties normatives que présentent la société ESQ seraient insuffisantes et qu'il serait nécessaire que : « *les produits ESQ soient normés et répondent aux normes incendie pour les gaines électriques etc. car hors de question de surenchérir l'import si la production locale n'a pas les mêmes normes, ni gage de qualité.* »⁸⁰.
80. La société ESQ considère pour sa part que « *les gaines électriques produites pas ESQ répondent entièrement aux exigences normatives de résistance au feu* ». Elle a en effet transmis, au soutien de cet argument, un rapport d'« *Essais de propagation du feu sur des conduits ICTA 3422 diamètre 16, 20 et 25 selon la norme NF EN 61386-22 (2004) + A11 (2011)* » réalisé en 2017 qui conclut que les produits testés « *répondent aux exigences de la norme NF EN 61386-22 (2004) + A11 (2011) pour les essais effectués* ». Un autre rapport du même laboratoire réalisé en 2016 sur le conduit ICTA 3422 de diamètre 20 conclut également à la conformité de ce produit aux essais d'écrasement, de choc à basse température, de cintrage, de rigidité diélectrique et de résistances d'isolement et de propriété thermique sur lot 1.
81. Dans un courriel du 28 décembre 2020⁸¹, le **syndicat des commerçants de Nouvelle-Calédonie** (SCNC) a souhaité s'associer aux observations produites par le SIDNC partageant l'ensemble de son analyse sur le sujet et **se prononce par conséquent défavorablement**.

⁷⁶ Voir la réponse de la FCBTP à la DAE (annexe 3 du présent rapport – cotes 67 et 68).

⁷⁷ Même si leur part cumulée est équivalente à celle de la DCSM. Voir l'annexe 9 du rapport d'instruction de la DAE (annexe 4 du présent rapport – cote 42).

⁷⁸ Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 du présent rapport – cote 440).

⁷⁹ Sur ce point, le SIDNC souligne que « *le groupe ESQ-PLASTINORD n'a pas tenu les engagements pour lesquels il a obtenu sa protection : l'agrandissement de l'usine de production et de la surface de stockage n'a toujours pas été réalisée, ni le remplacement des différentes lignes de production. Juste quelques modules ont été changés sur le site de Ducos.* » Voir l'avis du SIDNC du 7 novembre 2019 (annexe 4 du présent rapport – cote 72).

⁸⁰ Voir le courriel de réponse du SIDNC du 10 mars 2021 (annexe 30 du présent rapport – cote 372).

⁸¹ Voir le courriel envoyé par le SCNC à la DAE le 28 décembre 2020 (annexe 36 – cote 398).

82. Interrogé par le service d’instruction sur la nature et le niveau des engagements présentés par la société ESQ, le SCNC estime que « *dans ces conditions nos adhérents n’auraient aucun intérêt à importer des tubes PVC.* »⁸² **les droits fixes s’apparentant à l’effet d’un STOP** « *une TRM ne ferait que recréer un monopole et doubler le prix des produits, c’est pourquoi nous ne pouvons pas valider la demande d’ESQ* » (gras ajouté)⁸³.
83. Ainsi, le SCNC appuie son argumentaire sur un exemple chiffré visant à illustrer l’incidence de la TRM demandée sur deux produits relevant du TD 3917.23.15 :
- « - Tube de 4ML de 63 EU actuellement avec un Prix de revient de **609 Frs** aurait une TRM de **607 Frs** soit un nouveau PR de **1 216 Frs** (TARIF ESQ REVENDEURS 1243 Frs / Prix public 2 518 Frs)
- Tube de 4ML de 100 EU actuellement avec un Prix de revient de **747 Frs** aurait une TRM de **951 Frs** soit un nouveau PR de **1 698 Frs** (TARIF ESQ REVENDEURS 1 852 Frs / Prix public 3 779 Frs) »⁸⁴.
84. Enfin, **si la société ESQ prend l’engagement de baisser de 10 % ses prix publics, le SCNC observe qu’aucun engagement n’a été formulé dans le sens d’un maintien des conditions commerciales actuelles** accordées aux clients de la société ESQ. Le SIDNC partage cette crainte et doute, au surplus, que la société ESQ applique les mêmes conditions tarifaires aux revendeurs de son groupe (Etablissement Gaschet, SCET) et aux revendeurs indépendants.
85. Au cours de l’instruction comme en séance, **la société ESQ a toutefois précisé qu’elle pourrait modifier sa lettre d’engagements** pour la clarifier **afin de préciser que les conditions commerciales actuelles accordées aux professionnels et revendeurs seraient maintenues afin que la baisse des prix de 10 % sur l’ensemble de ses produits profitent à tous.**
86. Interrogés sur les demandes de la société ESQ, **les principaux importateurs de tubes et tuyaux en matières plastiques ont émis un avis défavorable à la demande et considèrent que les engagements proposés ne seraient pas à même de compenser l’impact des mesures demandées sur le secteur.**
87. La société DCSM estime que : « *Les produits fabriqués localement ne correspondent pas à nos besoins car ils ne sont pas aux normes en vigueur en France [normes NF, NF-Me ou CE] donc non conformes à la plupart des marchés publics et privés qui concernent des ERP [Etablissements recevant du public]. Nos clients se plaignent également d’un calibrage des tubes irrégulier* »⁸⁵.
88. La société ESQ s’inscrit en faux par rapport à cette affirmation en soulignant que : « *Nos produits sont validés par les bureaux de contrôles tels APAVE ou Veritas lors des chantiers ERP ou marchés publics. Chaque Appel d’Offre est accompagné de toute la documentation technique obligatoire répondant aux exigences en termes d’ERP ou de marché public* ». Elle ajoute qu’au surplus « *avec l’agrément RCNC, cette affirmation est infondée* »⁸⁶.
89. La société DCSM estime également que : « *La situation économique d’ESQ n’est pas pire que celle de tous les acteurs du BTP avec un recul de plus de 50% en quelques années* »⁸⁷ et que : « *[la société] ESQ n’a nullement besoin de ces protections pour vendre ses tubes et tuyaux. Elle a toute seule plus de 50% du marché local et le groupe UBINGER certainement 90%* »⁸⁸.

⁸² Voir le courriel envoyé par le SCNC au service d’instruction le 4 mars 2021 (annexe 35 du présent rapport – cote 394).

⁸³ Ibid.

⁸⁴ Ibid.

⁸⁵ Voir la réponse au test de marché de la DCSM SARL (annexe 47 – cote 407).

⁸⁶ Voir les observations écrites de la société ESQ (annexe 69 – cotes 603-605).

⁸⁷ Voir la réponse au test de marché de la DCSM SARL (annexe 47 – cote 408).

⁸⁸ Voir la réponse au test de marché de la DCSM SARL (annexe 47 – cote 411).

90. La société ESQ rappelle pour sa part que sa demande vise uniquement à ce que « *la production locale puisse devenir concurrentielle face aux produits importés afin de maintenir notre atelier de production. C'est le sens même de la loi portant régulation de marché* ». Elle précise : « *En aucun cas, nous envisageons de dominer le marché puisque nous offrons aux importateurs revendeurs un niveau de marge compatible avec leur activité de commerce. Si l'activité de production doit cesser, elle sera remplacée par de l'importation* »⁸⁹.
91. La société **SCET** a émis des réserves sur l'adéquation des produits de la société ESQ à ses besoins et indiqué que : « *Les produits fabriqués par ESQ ne répondent pas à nos besoins : gamme incomplète, technologie obsolète, produits non fabriqués selon les normes européennes (norme officielle pour la garantie décennale ?), absence de produits retardant au feu pour les gaines électriques* »⁹⁰.
92. La société **Cablelec** mentionne, d'après des retours d'électriciens, des gaines locales de mauvaise qualité, difficiles à travailler lors du passage de câble, un tarif local doublé par rapport à l'import et enfin un doute quant au respect de la norme de résistance à la propagation au feu qui doit être « *autoextinguible en moins de 30 secondes* »⁹¹.
93. Une nouvelle fois, la société ESQ s'inscrit en faux rappelant que « *Les gaines électriques produites par ESQ répondent entièrement aux exigences normatives de résistance au feu* » comme le montre « *le rapport d'essai du LCIE selon la norme NF EN 61386-22(2004) + Ail (2011)* », réalisé le 27 juillet 2017 et transmis à l'ACNC⁹².
94. La société SCET considère par ailleurs que : « *Dans le but de l'obtention de la garantie décennale, l'apposition des certifications ci-dessus est obligatoire. Il faut savoir que les tuyaux fabriqués localement en PVC compact peuvent être chauffés pour permettre un raccordement. Les tuyaux importés par nos soins avec la norme NFe / NFMe ne permettent pas cela et au contraire si le tuyau est chauffé, ce dernier s'expande le rendant inutilisable, gage de sécurité à la mise en œuvre. De plus, l'assemblage des tuyaux ne peut se faire que par l'intermédiaire d'accessoires. Il faut savoir que les producteurs garantissent leurs tuyaux et leurs accessoires. ESQ ne fabrique aucun accessoire et par conséquent, l'utilisation d'accessoires importés avec des tuyaux ESQ ne donne aucune garantie aux clients. ESQ ne peut garantir le complexe (l'ensemble)* »⁹³.
95. La société ESQ confirme que ses tuyaux peuvent être chauffés pour permettre un raccordement mais conteste fermement l'affirmation selon laquelle ses tuyaux présenteraient moins de gage de sécurité que les tuyaux importés NF ou NFMe, en s'appuyant sur les différents rapports d'essais réalisés par des laboratoires indépendants et transmis à l'Autorité qui confirment la conformité des produits testés au cahier des charges de la norme NF⁹⁴. Elle a ajouté en séance qu'elle n'avait d'ailleurs jamais connu aucun sinistre sur ses tubes et tuyaux.

⁸⁹ Voir les observations écrites de la société ESQ (annexe 69 – cotes 603-605).

⁹⁰ Voir la réponse au test de marché de la SCET SAS (annexe 41 – cote 460).

⁹¹ Voir l'avis transmis par la société Cablelec (annexe 4 du présent rapport – cote 56).

⁹² Voir le rapport d'essai du LCIE sur trois conduits de type ICTA de diamètre 16, 20 et 25 qui confirme la conformité à la norme NF de ces produits pour un « *essai de propagation de la flamme* » (annexe 74).

⁹³ Voir la réponse au test de marché de la SCET SAS (annexe 41 – cote 460).

⁹⁴ Voir le rapport d'essai en date du 03/10/2016 et en cours de validité pour LE CLASSEMENT DE LA REACTION AU FEU CONFORMEMENT A LA NF EN 13501-1+A1 :2013 pour la gamme des tubes PVC EP/EU. Voir le Rapport LNE réaction au feu 2016 sur le classement de la réaction au feu des gammes PVC Compact EP-EU est B-s2,d0. Concernant le meringage, voir le RAPPORT D'ESSAI de la NF513 révision N°2-janvier 2015 portant évaluation du taux d'expansion Règlement de la marque NF précité (annexes 71 à 74).

III. Analyse concurrentielle

96. L'analyse concurrentielle des mesures de régulation tarifaires demandées par la société ESQ (B) nécessite au préalable de présenter l'évolution de la concurrence sur les marchés des tubes et tuyaux en Nouvelle-Calédonie depuis la fin des mesures d'interdiction d'importation de type « STOP » en octobre 2019 (A).

A. La stimulation de la concurrence sur les marchés des tubes et tuyaux depuis la fin des mesures « STOP »

97. Dans le cadre de son avis n° 2019-A-06, l'Autorité a déjà eu l'occasion de définir et d'expertiser les marchés pertinents impactés par la présente demande de mesures de régulation de marché.
98. Plus précisément, la distinction entre les marchés amont et aval, la présentation des marchés amont de l'approvisionnement en tubes et tuyaux et celle des marchés aval du négoce et de la vente aux particuliers ont fait l'objet des points 62 à 84 de l'avis n° 2019-A-06, auxquels il convient de se reporter. En effet, aucun élément issu de l'instruction du présent avis ne justifie de remettre en cause cette analyse.
99. En revanche, la suppression des mesures de régulation de marché quantitatives de type « STOP » interdisant l'importation de certains tubes et tuyaux a favorisé, dans un contexte de crise du BTP, la concurrence en remettant en cause le monopole de la société ESQ et de sa filiale, la société Plastinord (1). Face à cette évolution du marché, les deux sociétés n'ont pas répliqué par une politique tarifaire à la baisse alors que la société ESQ a été contrainte à plusieurs semaines d'arrêt de production (2).

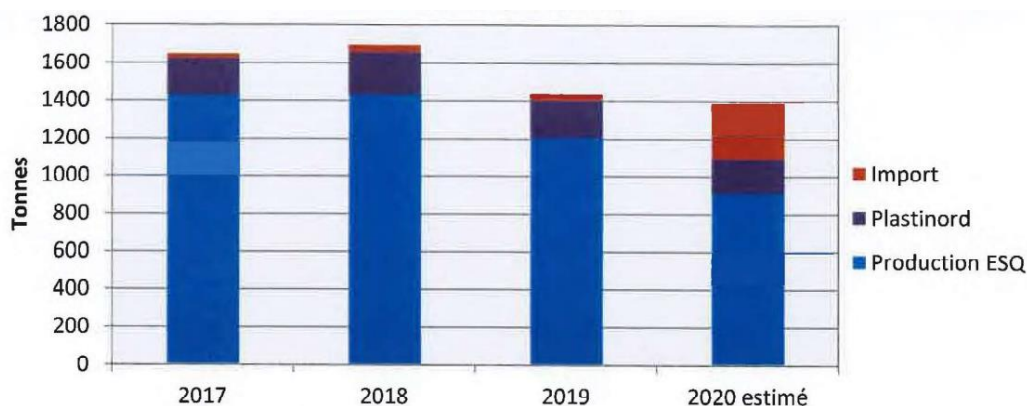
1. Dans un contexte de crise du BTP, la fin des STOP a favorisé la concurrence

100. La fin des interdictions d'importations sur plusieurs tubes et tuyaux à compter d'octobre 2019 au bénéfice des sociétés ESQ et Plastinord a permis l'émergence de la concurrence des produits importés, favorisant la baisse des prix et la diversité des produits.

a) La fin des STOP en octobre 2019 a remis en cause la position quasi-monopolistique des sociétés ESQ et Plastinord sur le marché des tubes et tuyaux, en particulier sur le PVC

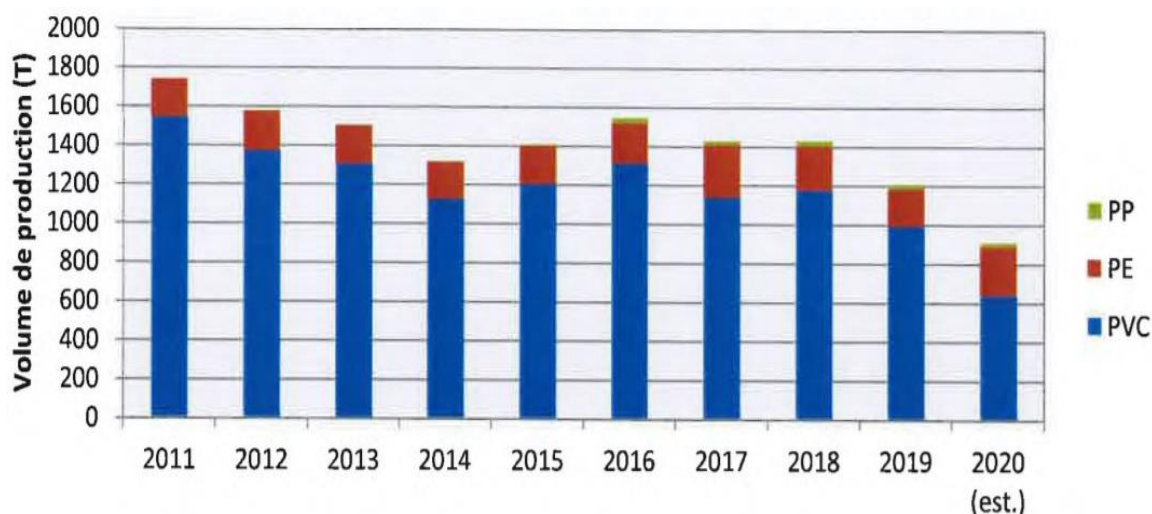
101. Dans son avis n° 2019-A-06, l'Autorité avait constaté qu'en raison des mesures STOP sur les tubes et tuyaux en PE (3917.21.12, 3917.21.14, 3917.32.14), en PP (TD 3917.32.41) et en PVC (3917.23.13 et 3917.23.15), les sociétés ESQ et Plastinord se sont trouvées en situation de monopole, sous l'effet de mesures d'interdiction d'importation du type « STOP » sur les marchés de la production et de la distribution des produits protégés entre 2014 et le dernier trimestre 2019.
102. Les éléments figurant dans la demande formulée par la société ESQ le 26 novembre 2020 et l'analyse qu'en a fait la DAE indiquent que la **structure de la concurrence sur les différents marchés pertinents a évolué notamment depuis la levée des mesures STOP en octobre 2019.**
103. Selon la DAE, le marché global des tubes et tuyaux en matière plastique relevant des 5 positions tarifaires étudiées serait en légère baisse en 2020 par rapport à 2018 et 2019, passant d'environ 800 millions F.CFP à 700 millions F.CFP. En volume, ce marché représenterait 1 400 tonnes en 2020 contre presque 1 600 tonnes en 2018.
104. Alors que le marché global des tubes et tuyaux a reculé de 12,5 % en volume en 2020 par rapport à 2019, la concurrence des importations s'est développée conduisant à une érosion des parts de marché de la production locale, comme le reflètent les graphiques ci-après.

Répartition des volumes des tubes et tuyaux en polymères vendus entre 2017 (STOP) et 2020 (quasiment libre) en tonnes



Source : DAE, 2020.

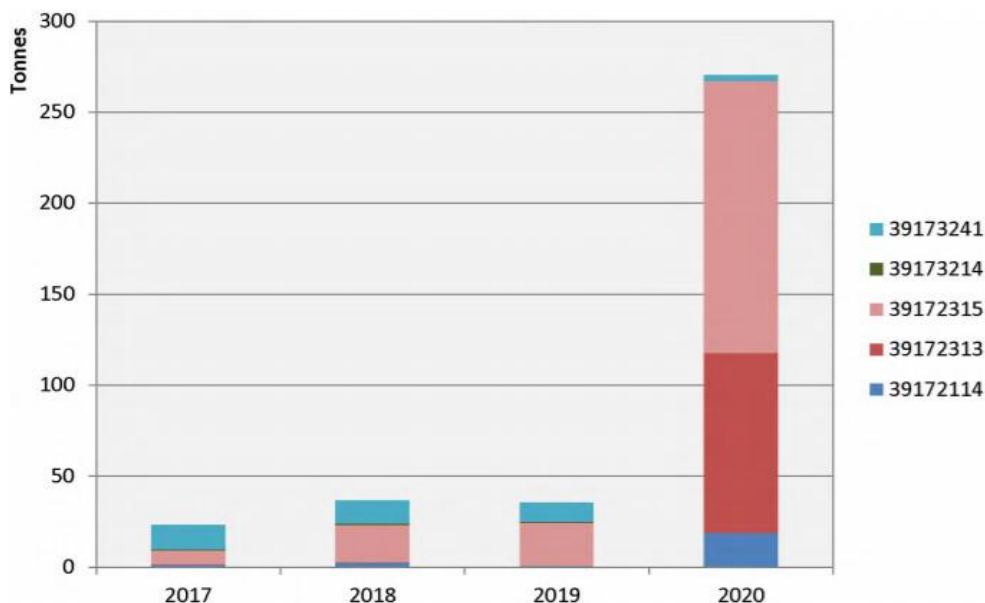
Evolution des volumes produits par la société ESQ par type de polymères entre 2011 et 2019



Source : DAE, 2020

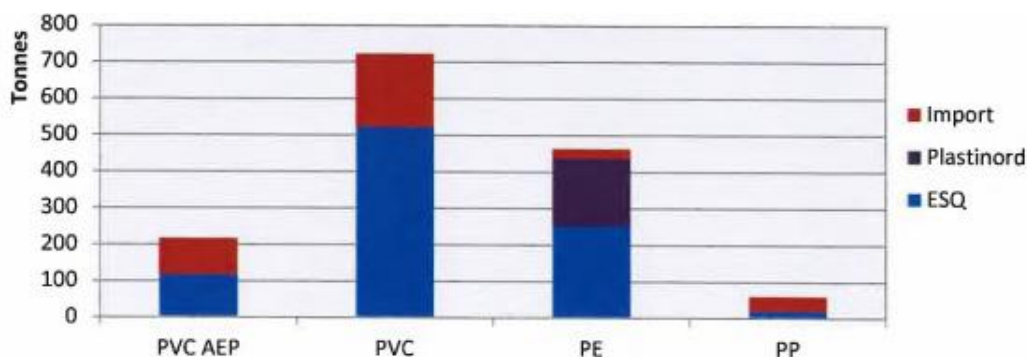
105. **Dans l'intervalle 2019-2020, les parts de marché de la production locale, regroupant les productions des sociétés ESQ et Plastinord, sont passées de [90-100] % dans la configuration d'un marché sous STOP à [70-80] % (dont [60-70] % pour la seule société ESQ).** Depuis 2018, les volumes produits par la société ESQ ont ainsi enregistré deux baisses successives de [10-20] % (2018-2019) et [15-25] % (2019-2020).
106. **La levée des mesures STOP s'est concrétisée par une hausse des importations sur l'année 2020, de l'ordre de 24%** (équivalent à 270 tonnes), dans un contexte de stabilité du marché ce qui démontre l'accroissement de la concurrence sur le marché.
107. Comme le montre le graphique ci-après, **c'est sur les positions tarifaires 3917.23.15 et 3917.23.13 (tubes et tuyaux en PVC) que les importations ont le plus augmenté en 2020** bien que la production locale reste encore majoritaire. En revanche, les importations de tubes et tuyaux en PE (TD. 3917. 21.14 et 3917.32.14) restent marginales comparativement à la production locale. Les importations de tubes et tuyaux en PP (TD. 3917. 32.41) se sont quant à elles réduites.

Répartition des importations de tubes et tuyaux concurrents de la production locale depuis 2017⁹⁵



Source : DAE, 2020

Volumes produits localement et importés sur les positions tarifaires étudiées en 2020, par type de produits



Source : DAE, 2020

108. L'examen des chiffres transmis par les sociétés ESQ et Plastinord montrent que **la production de la société ESQ a globalement baissé de [15-25] % en 2020**, en particulier s'agissant des tubes et tuyaux en PVC (-[25-35] %) **alors que celle de la société Plastinord a progressé de [5-10] %**, comme le montrent les tableaux ci-après.

⁹⁵ Voir l'annexe 7 du rapport d'instruction de la DAE (annexe 4 du présent rapport – cote 40).

Evolution de la production de tubes de la société ESQ entre 2017 et 2020 (en tonnes)

Libellé produit	Volume 2017	Volume 2018	Evolution N/N-1	Volume 2019	Evolution N/N-1	Volume 2020	Evolution 2020/2019	Evolution 2017/2020
Tubes PVC	[...]	[...]	+3%	[...]	-16%	[...]	-29%	-38%
Tubes PE	[...]	[...]	-15%	[...]	-16%	[...]	+19%	-15%
Tubes ICTA	[...]	[...]	+37%	[...]	-13%	[...]	-8%	+26%
Tubes PP	[...]	[...]	+37%	[...]	-13%	[...]	-11%	+5%
TOTAL	[...]	[...]	+1%	[...]	-15%	[...]	-20%	-32%

Source : dossier de demande initiale ESQ (cotes 115-116) et réponse au questionnaire ACNC

Evolution de la production de tubes de la société Plastinord entre 2018 et 2020 (en kg)

Libellé produit	Volume 2017	Volume 2018	Volume 2019	Evolution N/N-1	Volume 2020	Evolution 2020/2019	Evolution 2018/2020
Tubes PVC 3917.23.13	nc	[...]	[...]	-13%	[...]	+22%	+6%
Tubes PE 3917.21.14	nc	[...]	[...]	+26%	[...]	-58%	-47%
TOTAL	nc	[...]	[...]	-7,5%	[...]	+7%	-1,2%

Source : Plastinord

109. Contrairement à la société ESQ, la société Plastinord semble avoir été davantage impactée par l'ouverture à l'importation de tubes en PE relevant du TD. 3917.21.14 que par l'ouverture à l'importation de tubes et tuyaux PVC relevant du TD 3917.23.13.
110. Les représentants de la société ESQ en déduisent que les mesures de régulation de marché en vigueur jusqu'en 2019 sont indispensables pour maintenir son outil de production dont la capacité maximale pour la production de PVC est de [confidentiel] tonnes. **L'utilisation de son principal outil de production est donc passée de 70 % de ses capacités en 2018 à 56 % en 2019 contre 40 % seulement en 2020** ce qui résulterait principalement de la suppression des mesures de type « STOP » fin 2019 : « *On a subi une baisse de volume et du chiffre d'affaires, mais également l'arrêt temporaire de nos lignes. Le PVC représente aujourd'hui 70% de la production totale bien qu'il y ait eu [confidentiel] semaines sans produire de PVC. L'usine a été arrêtée à 100% pendant [confidentiel] semaines pour manque de volume à écouler (...) A ce jour sur les 4 lignes dont nous disposons (2 lignes PVC, 1 ligne PE et une ligne PP) une seule ligne est en production. La semaine dernière nous avons produit sur deux jours et cette semaine rien. Depuis le mois de novembre nous ne produisons plus de PE de façon régulière et devons laisser la ligne à l'arrêt. C'est la conséquence directe des importations en PEHD* »⁹⁶.

b) La fin des STOP a permis d'élargir la gamme des produits proposés et de baisser les prix de revient et des prix de vente finaux

111. Dans son avis n° 2019-A-06, l'Autorité avait relevé que « *si la société ESQ a consenti à faire un effort pour contenir l'effet inflationniste de ses matières premières, qui représentent 60 % de*

⁹⁶ Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ (annexe 52 du présent rapport – cotes 429 et 432). Voir également la demande de mesure de régulation d'ESQ (annexe 5 du présent rapport – cote 7).

la structure de son coût de production, il ressort de l'instruction que les produits fabriqués localement restent 40 à 150 % plus onéreux que les produits importés⁹⁷ » (point 93).

112. L'Autorité avait souligné que : « Plus largement, selon les représentants de la société ESQ, l'écart de prix s'expliquerait par le manque de compétitivité des produits fabriqués localement, résultant des coûts de transport et taxes, de l'étroitesse du marché local⁹⁸, mais aussi du coût de la main d'œuvre. Ils estiment que ces facteurs engendrent des surcoûts de 40 % à 75 % selon les produits par rapport à l'importation » (point 96). Elle en a conclu que « si ce différentiel de coût de revient est susceptible d'expliquer une part du différentiel de prix entre les produits locaux et les produits importés, il ne peut expliquer la totalité des écarts de prix de vente lorsqu'ils atteignent des niveaux tels ceux constatés au cours de l'instruction (jusqu'à 150 % plus cher), d'autant que les produits locaux bénéficient d'un avantage concurrentiel sur la TGC, en ce que les tubes et tuyaux locaux se voient appliquer un taux de TGC réduit de 3%, contre 11% pour les produits importés » (point 97).
113. Les importateurs et les utilisateurs interrogés dans le cadre du présent avis ont confirmé que la suppression des mesures de type « STOP » et l'ouverture à la concurrence des tubes et tuyaux a permis d'élargir la gamme de produits à leur disposition, en particulier les tuyaux PVC fabriqués à partir de la technologie dite « bi-orienté » et ceux fabriqués par la technologie dite « bi-peau », et de réduire considérablement leur prix de revient car ces produits sont beaucoup plus légers que les tubes en PVC compact produits par la société ESQ. En outre, les produits qu'ils importent sont normés NF, NF-Me ou CE, contrairement aux produits ESQ qui n'a pas souhaité faire certifier ses produits par l'AFNOR bien qu'elle ait démontré détenir des certificats de conformité délivrés par des laboratoires indépendants pour de nombreux produits.
114. L'estimation des prix de revient réalisée par la DAE sur un **tube en PVC de diamètre 100 mm x 4 m importé relevant du TD 3917.23.15**, ci-après nommé « **tube A** », serait d'environ [confidentiel] F.CFP s'il est importé avec télescopage contre un prix de revient local de [confidentiel] F.CFP selon les déclarations de la société ESQ, soit 47 % moins cher.
115. Cette estimation des prix de revient du tube A importé est confirmée par les données confidentielles transmises à l'Autorité par les importateurs SCET et DCSM (voir *infra*). S'agissant du prix de revient du tube A produit localement par la société ESQ, le rapport de la DAE précise que : « Le service instructeur n'a pas été en mesure de vérifier ce prix de revient [ESQ] car les comptes de la société ne dissocient pas les activités de production et de négoce sur les divers postes de dépenses et les éventuels éléments de comptabilité analytique n'ont pas été fournis par le demandeur. Ce prix de revient serait composé à 74,4 % de la matière première selon le demandeur. Le service instructeur a quant à lui estimé la part des matières premières à 59% du prix de revient en se basant sur les données d'importations de la SAS ESQ »⁹⁹.
116. En tout état de cause, l'Autorité constate que le prix de vente public du tube A importé est de [confidentiel] F.CFP par la DCSM (soit 2 fois son prix de revient) contre [confidentiel] F.CFP par ESQ (soit 2,51 fois son prix de revient) alors que le prix de vente aux professionnels est de [confidentiel] FCFP par la société ESQ (soit 1,76 son prix de revient) contre [confidentiel] FCFP par la SARL DCSM (soit 1,4 fois son prix de revient).
- 117. L'Autorité en déduit que l'ouverture des importations a permis de diminuer drastiquement les prix de vente du tube A aux professionnels comme aux consommateurs par rapport à ceux pratiqués par la société ESQ localement.**

⁹⁷ Ainsi, une cotation datée d'avril 2018, transmise à la DAE par l'un des distributeurs rencontrés, montrait qu'il existerait un écart de prix de 150 % entre le prix de revient à l'importation et le prix d'achat à la société ESQ et de 180 % entre le prix de vente de ce produit importé et le « prix de vente minimum entreprises » conseillé par la société ESQ.

⁹⁸ Et donc du faible volume des matières premières importées ne permettant pas de négocier les prix.

⁹⁹ Voir le rapport de la DAE précité, annexe 3 – cote 15.

118. De la même manière, l'estimation des prix de revient réalisée par la DAE sur les **tubes et tuyaux en PVC AEP 160 mm x 5,8 m 16 bar (« tube B ») relevant du TD 3917.23.13** montre une nette différence à la baisse par rapport aux prix de revient présentés par la société ESQ. En conséquence, malgré des marges conséquentes réalisées par les importateurs, **les prix de vente aux consommateurs et aux professionnels sont respectivement 86 % et 66 % moins chers que ceux pratiqués sur les produits ESQ.**

Prix d'achat, prix de revient, prix de vente professionnel et prix de vente public
d'un tube PVC AEP 160 mm x 5,8 m 16 bar local (ESQ) et importé (SCET)

[confidentiel]

Source : DAE

119. Selon les représentants de la société ESQ, les importateurs ponctuels agissent par opportunité¹⁰⁰. Néanmoins, ils estiment que ces « coups par opportunité », bien qu'impactant pour leur activité de production, sont réalisés par des opérateurs locaux qui méconnaissent la chaîne logistique et ne bénéficieront pas « *des mêmes prix qu'un importateur en gros car [ils] se [voient] souvent appliquer des prix d'achat très supérieurs et n'[ont] pas recours au télescopage pour optimiser [leurs] containers et [leurs] coûts donc le PR CAF est bien supérieur que celui d'un importateur.* »¹⁰¹.
120. Toutefois, à titre d'exemple, la SARL Nouméa Arrosage a, pour sa part, démontré que le prix de revient final d'un tube en PVC AEP de 140 mm x 5,8 m 16 bars (au kg) lui coûte 1,5 fois plus cher auprès de la société ESQ qu'en importation directe auprès du fournisseurs Dyka France.

[confidentiel]

Source : DAE

121. S'agissant des tubes et tuyaux en PE, l'analyse des prix de revient réalisée par la DAE sur un tube **PE100 32 x 3.0 PN16 appartenant au TD 3917.21.14** montre que **le prix de revient de la société ESQ et des importateurs est sensiblement le même alors que les prix de vente aux consommateurs et aux professionnels sont respectivement [60-70] % et [50-60] % moins chers à la SCET que ceux pratiqués par la société ESQ, comme le montre le graphique ci-après.**

¹⁰⁰ Il s'agit notamment de « *plombiers, paysagistes, etc... qui se regroupent pour massifier les volumes et importer* » Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ du 4 mars 2021 (annexe 52 du présent rapport – cote 430).

¹⁰¹ Ibid.

Comparaison des prix de revient et prix de vente d'un tube en PE100 32x3.0 PN16 importé par la SCET et fabriqué par ESQ (couronne de 25 m)

[confidentiel]

2. Face à cette évolution du marché, la société ESQ n'a pas baissé ses marges pour contrer la concurrence des importations

122. Les chiffres mis en exergue ci-dessus montrent que la société ESQ, dont le cœur de métier, dans la sphère de production locale, est la production de tubes et tuyaux en PVC n'est structurellement pas compétitive en raison de certains choix stratégiques (a). En outre, elle n'a pas réagi par une politique de prix plus agressive en 2020 face à l'essor des importations, conduisant une partie de ses clients à se détourner de ses produits (b).

a) ESQ n'est structurellement pas compétitive par rapport à l'importation en raison de coûts de revient élevés sur le PVC, principalement en raison de choix stratégiques

123. La société ESQ justifie sa demande de TRM par le fait qu'elle n'est structurellement pas compétitive par rapport aux produits importés.

124. Pour expliquer les écarts de prix de revient entre ses produits et les produits concurrents importés, la société ESQ souligne en premier lieu les économies réalisées par les importateurs au niveau de leurs frais de transport, en utilisant la stratégie de « télescopage » permettrait de réduire de plus de 40 % le prix de revient.

125. **Selon les données confidentielles transmises par les importateurs de tubes et tuyaux, l'Autorité a pu constater que cette technique de télescopage permet de réduire le coût de revient des tubes et tuyaux de 12 à 37 % selon les produits considérés.**

126. Le deuxième facteur de surcoût structurel des produits fabriqués localement tient au différentiel de poids de l'ordre de 30% à 70% en fonction du diamètre, entre les tubes en PVC importés fabriqués à partir de la technologie dite « bi-orientée » ou de la technologie « bi-peau » et ceux fabriqués localement en PVC compact.

127. **Le rapport transmis par la DAE confirme que la densité des tuyaux en PVC importés sous les TD 3917.23.13 et 3917.23.15 est plus faible que celle des tubes et tuyaux en PVC compact fabriqués localement, ce qui impacte nécessairement le coût de revient :** « *les tubes de la SAS ESQ sont également compacts tandis que ceux importés d'Europe bénéficient de technologies plus récentes (tubes bi-orienté) qui permettent pour une résistance équivalente une plus grande légèreté. Ils sont également normés NF (...) En effet, un tube PVC du TD 3917.23.15 importé est en moyenne entre 25% et 35% moins lourd qu'un tube fabriqué localement. Un tube PVC du TD 3917.23.13 est lui en moyenne entre 50 et 64% moins lourd qu'un tube fabriqué localement* » (gras ajouté)¹⁰². En conclusion, la DAE « *estime que la SAS ESQ aurait pu mobiliser le fort avantage concurrentiel dont elle a bénéficié pour effectuer plus tôt un virage technologique et investir dans un système de production plus moderne* »¹⁰³.

128. Les représentants de la société ESQ ont justifié avoir fait le choix d'investir en 2015 dans une ligne de production de tubes et tuyaux en PVC compact, plutôt que dans la technologie dite « bi-peau » qu'elle considère comme une technologie « low-cost », pour répondre à la demande des professionnels et des consommateurs calédoniens qui seraient attachés à la résistance mécanique des tubes et tuyaux en PVC ESQ et à la possibilité de les travailler à la chaleur, contrairement aux affirmations des importateurs présentées dans cet avis. En conséquence, leurs tubes et tuyaux sont plus épais et nécessitent une quantité de granulats de polymères de plastique plus importante,

¹⁰² Voir le rapport de la DAE (annexe 3 – cote 12).

¹⁰³ Voir le rapport de la DAE précité, annexe 3 – cotes 15 et 24.

impactant de ce fait les coûts de production comme l'a parfaitement mis en évidence le rapport de la DAE.

129. La société ESQ a également mis en exergue le fait qu'elle s'adapte continuellement aux besoins spécifiques de ses clients, comme l'OPT¹⁰⁴, la CDE¹⁰⁵ et des forages dirigés pour lesquels elle a instauré de nouveaux produits.
130. La société ESQ a enfin rappelé dans ses observations écrites comme en séance que ses choix technologiques sont modernes, parfaitement justifiés et en adéquation économique avec ce qu'il est raisonnable de produire en Nouvelle-Calédonie, de la manière suivante :

« Nos lignes d'extrusion PVC actuelles sont dotées des machines et satellites de finition issues des tous meilleurs équipementiers européens en exercice actuellement. Les imprimantes laser, la station de broyage, les organes de laboratoire, le banc de test au feu, les scies planétaires et les tulipeuses, sont des équipements absolument modernes qui ont tous moins de 5 ans, dont les décisions d'investissement en 2015 précèdent même le contrat de performance signé en 2016. Ces investissements ont été complétés à plusieurs reprises lors du contrat de performance qui nous liait avec le gouvernement, pour généraliser cette modernisation aux deux lignes de PVC qui représentaient, avant que soit brisée toute protection douanière, près de 80% de notre tonnage de produits (...)

Le remplacement de la ligne PE n'engendrerait pas de produits innovants puisque nous produisons déjà ce qui se fait de plus exigeant techniquement tels que du fourreaux ADSL, ou du tuyau PEHD CRP100 RCD.

Nous vous faisons observer, par exemple, que la technologie nécessaire pour réaliser des tuyaux bi-orientés est une technologie captive et soumise, soit à des royalties, soit à de colossaux droits d'investissements hors de proportion avec ce que le marché calédonien peut absorber pour ce type de tuyaux qui représentent un faible tonnage de consommation, puisqu'ils répondent à des applications d'adduction et ne présentent pas la rigidité annulaire leur permettant de généraliser leur emploi en assainissement. Aucun acteur économique responsable ne prendrait la décision d'installer ce type de production dans notre île sur la base du marché de notre époque. La viabilité est simplement impossible, la décision serait folle, et l'intérêt pour le consommateur nul.

Nous n'envisageons pas non plus à ce Jour de nous lancer dans les tuyaux PVC allégés [selon la technologie dite « bi-peau »] qui ne servent pas automatiquement l'intérêt du consommateur final en raison de leur fragilité plus importante. Ils sont certes normés aux toutes dernières révisions des normes mais de résistance à l'impact inférieure aux nôtres »¹⁰⁶.

- 131. L'Autorité en conclut que, compte tenu de ce choix de production de tubes et tuyaux en PVC compact, la compétitivité-coût de la société ESQ par rapport aux produits importés sous les TD 3917.23.13 et 3917.2315 est faible et il n'apparaît pas possible, à court ou moyen terme, de réduire ce différentiel car les lignes de production installées en 2015 ont une durée de vie de 15 ans en moyenne.**
- 132. L'Autorité constate, en revanche, que la compétitivité-coût de la société ESQ sur les tubes et tuyaux en PE est comparable à celle des produits importés sous les TD. 3917.21.14 et**

¹⁰⁴ Ainsi dans la lettre d'engagement modifiée il est indiqué : « Proche de ses clients, ESQ a su conduire avec succès des développements produits aux cotés de la CDE et de l'OPT par exemple. Hier, les réseaux OPT étaient réalisés en fourreaux PVC ; aujourd'hui nous produisons des tourets de tri-tubes PEHD rainurés intérieurement qui sont dédiés à la fibre optique. » (annexe 6 du présent rapport – cote 152).

¹⁰⁵ S'agissant de la CDE, il est indiqué que : « De même la CDE a pu demander à ESQ avec succès la fabrication d'une gamme de tuyaux en PEHD en résistance augmentée aux agents de rinçages et surfactants. (Gamme PE100 RD). La gamme CRP100 RCD a été dernièrement validée par le laboratoire CARSO en métropole. » Ibid.

¹⁰⁶ Voir les observations écrites de la société ESQ (annexe 69).

3917.32.14 d'après les estimations transmises par la DAE et le comparatif des coûts de revient des importateurs.

b) Face à l'essor des importations, la société ESQ a légèrement baissé ses prix sur le PVC mais conserve une marge importante grâce au maintien d'une structure tarifaire susceptible de soulever des préoccupations de concurrence

133. Dans son dossier de demande initiale, la société ESQ souligne qu'elle a globalement pratiqué des prix stables depuis 2009, réitérés depuis le 1^{er} février 2014, malgré les fluctuations des cours des matières premières et devises, en application du contrat de performance conclu avec le Gouvernement en contrepartie de l'octroi de mesures de type « STOP ».
134. Au cours de son audition, la société ESQ a notamment fait état d'une augmentation des cours mondiaux du PVC de 30 % et a précisé en séance qu'elle serait plutôt de 40 à 50 %. Toutefois, cette analyse n'est pas partagée par la DAE ni par le commissaire du Gouvernement qui ont contesté ce point au cours de la séance en soulignant les données présentées dans les annexes au rapport de la DAE.
135. Au cours de son audition, et comme indiqué dans son dossier de demande initiale, la société ESQ a fait valoir qu'elle avait maintenu ses prix sur les tubes et tuyaux en PE et baissé son prix de vente aux professionnels de [5-10] % sur le tube PVC 100EU, passant de [confidentiel] F.CFP à [confidentiel] F.CFP entre 2018 et 2020.
136. Pour autant, dans son rapport, la DAE souligne que : « *En 2019, le taux de marge commerciale a été de [30-40] % (+2 % par rapport à 2018) contre 22 % dans les commerces de gros en 2016 en Nouvelle-Calédonie. Toujours en 2019, le taux de marge a été de [45-55] % pour la société ESQ, ce qui est nettement supérieur au taux de marge moyen observé sur le secteur de la plasturgie sur le territoire (37 %) et de l'industrie manufacturière en général (27 %)* ». S'agissant de la partie production, « *les estimations de la société ESQ pour 2020 feraient apparaître un repli de [confidentiel] millions de francs, soit une baisse de 30 % par rapport au niveau d'activité de 2019. Cependant, la marge de production progresse de 6 points entre 2018 et 2019 et s'établit à [60-70] % en 2019* »¹⁰⁷.
137. L'Autorité en déduit que niveau de marge commerciale de la société ESQ en 2019 apparaissait suffisamment confortable pour envisager d'améliorer la compétitivité-prix de ses produits pour contrer la concurrence des importations en baissant très sensiblement ses tarifs. Toutefois, l'Autorité ne peut que constater que cette stratégie n'a pas été privilégiée par la société ESQ qui a préféré déposer une nouvelle demande de mesures de régulation en 2020 pour se protéger.
138. **Ce choix est d'autant plus surprenant que les tarifs publics de la société ESQ sont très élevés et seraient rarement appliqués en raison de remises tarifaires quasi-systématiques** comme le montre la grille de remises tarifaire en vigueur :

Grille de remises tarifaires de la société ESQ par catégorie de clients : consommateurs, quincailleries, professionnels, revendeurs

[15 à 61%]

Source : Société ESQ

139. Les représentants de la société ESQ ont d'ailleurs souligné eux-mêmes lors de leur audition que : « Notre prix public prend en compte la marge réservée aux revendeurs. La SCET n'a pas de revendeur. Les prix publics sont fixés volontairement hauts de manière à laisser suffisamment de marge de manœuvre à nos revendeurs dans leur politique tarifaire. Le prix de vente public n'est pour ainsi dire jamais pratiqué de la sorte même pour un particulier qui viendrait en

¹⁰⁷ Voir l'annexe 13 du rapport de la DAE sur l'analyse financière détaillée de la société ESQ (annexe 04 cote 46).

magasin. Les revendeurs bénéficient d'une remise de 51%, les professionnels de 30/35%. » (Soulignement ajouté)¹⁰⁸.

140. Dans sa réponse au questionnaire, le représentant de la SCET a confirmé que : « Tous les revendeurs ont une grille tarifaire identique quel que soit le volume d'achats » (soulignement ajouté)¹⁰⁹.
141. **Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, l'Autorité estime qu'il n'est pas exclu que la politique tarifaire de la société ESQ soulève des préoccupations au regard des dispositions du code de commerce actuellement en vigueur en Nouvelle-Calédonie.**
142. En premier lieu, l'Autorité rappelle qu'en application du premier alinéa de l'article Lp. 441-2-1 du code de commerce, « *Toute remise accordée par le vendeur à un professionnel devra être fixée sur la base de critères précis et objectifs et justifiée par des contreparties ou engagements réels et explicites de la part de l'acheteur, tels que des engagements sur les volumes d'achat et/ou les chiffres d'affaires* ».
143. Les propos des représentants de la société ESQ comme les réponses aux questionnaires de ses clients laisse présumer que **la grille de remises tarifaires mentionnée supra serait systématiquement appliquée aux professionnels et aux revendeurs, indépendamment de toute contrepartie ou engagements** de leur part sur les volumes d'achat et/ou le chiffre d'affaires contrairement aux prescriptions de l'article Lp. 441-2-1 du code de commerce.
144. En deuxième lieu, l'Autorité rappelle que **le fait de s'entendre sur des prix de revente entre un fournisseur et ses distributeurs**, pour garantir les marges de chacun des opérateurs notamment, **est susceptible de constituer une pratique grave d'entente anticoncurrentielle**, sur le fondement de l'article Lp. 421-1 du code de commerce, dans la mesure où elle diminue la concurrence entre distributeurs dont les prix sont alors équivalents¹¹⁰.
145. En troisième lieu, même en l'absence d'une éventuelle entente verticale sur les prix de revente, **le fait pour un fournisseur en position dominante d'imposer des prix de revente à ses distributeurs est susceptible de caractériser un abus de position dominante**, sur le fondement de l'article Lp. 421-2 du code de commerce, pour les mêmes raisons¹¹¹.
146. En dernier lieu, même en l'absence d'une éventuelle position dominante, **le fait pour un fournisseurs d'imposer un prix de revente minimal peut être sanctionné en tant que pratique restrictive de concurrence au titre de l'article Lp. 442-5 du code de commerce.**
147. L'Autorité rappelle en effet, que les règles du droit de la concurrence visent à préserver les mécanismes de fixation des prix par le jeu de la concurrence entre les acteurs sur le marché, gage d'une concurrence effective qui apporte de nombreux bénéfices : une concurrence réelle favorise la recherche d'une plus grande qualité et diversité des produits pour un prix donné (recherche qui n'a pas lieu lorsqu'il s'agit d'une entente sur les prix) et pousse aussi les acteurs économiques à être compétitifs sur leurs prix. En cas d'entente sur les prix, le consommateur est lésé, car les produits sont vendus plus chers.
148. **Les sanctions attachées à des pratiques anticoncurrentielles** résultant d'une entente entre fournisseur et distributeurs et d'un abus de position dominante du fournisseur sont lourdes et peuvent atteindre jusqu'à **5 % du chiffre d'affaires mondial des entreprises mises en cause. Les sanctions du fournisseur, qu'il soit ou non en position dominante, en cas de remises**

¹⁰⁸ Voir l'audition des représentants de la société ESQ (annexe 52, cote 441).

¹⁰⁹ Voir la réponse au test de marché de la SCET (annexe 41, cote 461)

¹¹⁰ Voir par exemple, la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 18-D-26 du 20 décembre 2018 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation des fertilisants liquides pour la production hors-sol dédiés à la culture domestique.

¹¹¹ Voir par exemple, la décision de l'Autorité de la concurrence métropolitaine n° 17.D-02, 10 févr. 2017, relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des boules de pétanque de compétition.

injustifiées comme en cas de prix imposés ne peuvent, quant à elles, excéder 5 millions F.CFP.

149. L’Autorité souligne néanmoins que **des pratiques de « prix imposés » ne sont pas constituées s’il est démontré que le fournisseur se limite à conseiller des prix de revente** afin de garantir la qualité des services liés à l’offre de certains produits dès lors que les revendeurs restent libres de pratiquer le prix qu’ils souhaitent **et qu’aucun mécanisme de surveillance des prix de revente ou de repréailles n’est mis en œuvre par le fournisseur**¹¹².
150. Interrogée sur sa politique tarifaire vis-à-vis de ses revendeurs, **les représentants de la société ESQ ont indiqué en séance que sa grille tarifaire visait à préserver les marges de ses revendeurs mais que si la société préconisait des prix de revente conseillés, chaque revendeur restait libre de pratiquer les prix qu’il souhaite.**
151. Néanmoins, dans sa réponse au questionnaire de l’Autorité, le représentant de la SCET indique que : *« ESQ recommande un prix de vente minimum entreprise donc par cette pratique, il s’agit clairement d’une régulation du marché (...) Le marché était pendant toutes ces années, maîtrisé par ESQ ce qui a engendré : faible volume d’achats auprès des fournisseurs, optimisation des containers très faible (Prix revient plus élevé des produits importés non soumis au STOP), politique tarifaire contrôlée par ESQ »* (soulignement ajouté)¹¹³.
152. **L’Autorité rappelle toutefois que, lorsqu’elle est consultée pour avis en application de l’article Lp. 413-13 du code de commerce, il ne lui appartient pas, dans ce cadre, de statuer sur le point de savoir si telle ou telle pratique est contraire ou non aux dispositions du code de commerce.** En effet, seule une saisine contentieuse est de nature à permettre l’appréciation de la licéité du comportement d’une entreprise au regard des dispositions relatives aux pratiques anticoncurrentielles ou aux pratiques restrictives de concurrence dans le respect de la procédure contradictoire prévue spécifiquement par le code de commerce, et conduire le cas échéant à prononcer une sanction.

B. Analyse de l’impact des mesures de régulation tarifaires demandées et des engagements associés sur la concurrence

1. Rappel de la jurisprudence de l’Autorité

153. Dans le cadre de sa [Recommandation n° 2018-R-02](#) du 9 novembre 2018 visant à la modernisation de la délibération n° 252 du 28 décembre 2006 relative aux protections de marché en Nouvelle-Calédonie, l’Autorité a précisé les raisons pour lesquelles elle considère que les protections de marché portent naturellement atteinte à la concurrence et les risques anticoncurrentiels qui y sont associés en fonction de la nature de la mesure de protection demandée et de l’intensité du jeu de la concurrence sur le marché local.
154. L’Autorité a ainsi considéré que : *« les mesures de suspension (STOP ou SHUE) sont les plus attentatoires à la concurrence, suivies des mesures de contingentements (QTOP, QUE, QHUE), et des barrières tarifaires (...). Les effets anticoncurrentiels de ces mesures sont d’autant plus importants que le marché local est concentré et peu contestable. En effet, sur un marché monopolistique par exemple, l’introduction d’une mesure de suspension de type STOP, conduit à l’élimination totale de la concurrence alors que sur un marché local atomisé, la même mesure n’aurait pas le même impact en raison de la concurrence existante entre les opérateurs locaux. Dans le premier cas, les clients – intermédiaires ou finaux – sont susceptibles de se trouver placés en situation de dépendance économique par rapport à l’opérateur en monopole, n’ayant*

¹¹² Voir par exemple, la décision de l’Autorité de la concurrence métropolitaine n° 15-D-18, 1er déc. 2015, relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des jeux vidéo.

¹¹³ Voir la réponse au test de marché de la SCET (annexe 41, cotes 461-462)

plus d'autre alternative pour s'approvisionner, alors que dans le second cas, ces opérateurs peuvent faire jouer la concurrence entre les différentes entreprises locales ».

155. L'Autorité observe que depuis la loi du pays n° 2019-5 du 6 février 2019, une nouvelle méthode d'analyse des mesures de régulation de marché s'impose au regard de huit objectifs et d'au moins quatre catégories d'engagements obligatoires dont l'appréciation est confiée au gouvernement, après analyse de la DAE.
156. Il n'en demeure pas moins que l'avis préalable de l'Autorité est obligatoirement requis s'agissant de nouvelles demandes de mesures de régulation de marché pour apprécier leur impact sur le fonctionnement de la concurrence sur les marchés concernés.
157. Dans ce cadre, dès lors qu'une mesure de régulation de marché est susceptible de renforcer le pouvoir de marché des opérateurs locaux en réduisant ou en supprimant la concurrence des produits importés, l'Autorité estime légitime de vérifier si cette mesure conduit à placer au moins l'un des opérateurs en position dominante sur les marchés concernés ou à renforcer sa position dominante, de sorte qu'il pourrait alors en abuser. Si tel est le cas, l'Autorité considère qu'il convient d'analyser la demande de régulation de marché et les engagements proposés par l'entreprise en contrepartie, au regard des mêmes critères d'exemption que ceux mentionnés à l'article Lp. 421-4 du code de commerce, c'est-à-dire de vérifier que la mesure de régulation de marché demandée a *« pour effet d'assurer un progrès économique et réserve aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, sans donner aux intéressés la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause »*.
158. Dans son avis n° 2019-A-06 relatif à une demande de mesures de type « STOP » présentée par la société ESQ, l'Autorité a montré que *« les mesures de type « STOP » accordées entre 2015 et 2019, la société ESQ et sa filiale, la société Plastinord, leur ont permis de se trouver en position monopolistique sur les marchés de la production et de la commercialisation des produits protégés tandis que sur l'ensemble du secteur des tubes et tuyaux importés et produits localement la société ESQ, et plus largement le groupe Socimat auquel elle appartient, ont pu renforcer leur position dominante sur les marchés amont et aval »* (point 103).
159. Après avoir analysé les effets du renouvellement des mesures de régulation de type « STOP » sur les marchés des tubes et tuyaux en Nouvelle-Calédonie et des engagements proposés en contrepartie par la société ESQ à l'époque, l'Autorité avait considéré, sur la base des informations en sa possession, que les mesures sollicitées ne permettaient pas de contribuer au progrès économique et qu'elles n'étaient pas indispensables. Elle avait toutefois souligné que : *« dans l'hypothèse où le gouvernement souhaiterait néanmoins soutenir l'activité de production de la société ESQ, l'Autorité considère qu'il conviendrait de privilégier l'introduction de mesures de régulation tarifaire adaptées (TRM) plutôt que des mesures d'interdiction ou de limitation des importations. En effet, comme elle l'a déjà souligné à plusieurs reprises, l'introduction de mesures protectionniste de nature tarifaire ne conduit pas à une élimination substantielle de la concurrence - les importations restant envisageables - et est susceptible de réserver aux utilisateurs une part du profit qui en résulte, malgré le renchérissement du prix des produits importés, à travers l'accroissement des recettes fiscales de la collectivité, l'élargissement du choix offert aux utilisateurs (dont l'accès aux produits les plus innovants) et le renforcement de la pression concurrentielle sur les opérateurs locaux, producteurs comme distributeurs grossistes, favorisant ainsi la baisse des prix ou l'amélioration de la qualité des produits offerts »* (points 140-141) .

2. Analyse des mesures tarifaires demandées au regard des critères dégagés par la jurisprudence de l'Autorité

a) Les mesures de régulation tarifaires demandées peuvent contribuer au progrès économique en Nouvelle-Calédonie si le gouvernement estime que le maintien d'une production locale de tubes et tuyaux est stratégique

160. Les représentants de la société ESQ font valoir que si « *la Nouvelle-Calédonie veut asseoir son développement économique, [elle] doit, indépendamment de ses difficultés sociales et politiques, développer, à côté du nickel, sa production agricole, sa production manufacturière et son industrie touristique. Elle doit donc chercher à augmenter la valeur ajoutée qui peut être produite localement.* »¹¹⁴.
161. Sur la notion de création de richesse, ils soulignent l'apport de la production locale en matière de valeur ajoutée créée pour le territoire en mentionnant ses emplois, ses revenus fiscaux, une stabilité de ses prix de vente, le recours à des fournisseurs, prestataires et artisans locaux pour son activité, qui créent eux-mêmes de la richesse de ce fait, ainsi que sa contribution au rétablissement rapide du fonctionnement des infrastructures essentielles à la société et à l'économie calédonienne en cas d'urgence (suite à une catastrophe naturelle notamment)¹¹⁵.
162. **Dans son avis n° 2019-A-06**, l'Autorité avait toutefois considéré, compte tenu des informations à sa disposition, que « *la société ESQ ne démontre pas que les mesures de type « STOP » sollicitées et les engagements proposés contribuent positivement au « progrès économique ».* En effet, les mêmes critiques que celles des importateurs et utilisateurs mentionnés dans le présent avis avaient été émises concernant l'absence de conformité aux normes antifeu et plus généralement aux normes NF des produits de la société ESQ, leur cherté par rapport aux produits importés normés et l'absence d'investissements dans une nouvelle usine pour développer des produits innovants. Toutefois, **l'Autorité avait souligné** que « *le maintien des effectifs permettrait de stabiliser les équilibres existants, comme le souligne la CCI-NC, car il n'est pas exclu qu'à défaut d'obtenir des mesures de type « STOP », les emplois dans le secteur de la production soient supprimés par l'entreprise* ».
163. Or, **depuis la suppression des mesures de type « STOP », l'Autorité constate que la société ESQ a effectivement supprimé 6 emplois** dans le cadre de son activité de production (5 CDI et 1 CDD), passant de 20 salariés à 14 salariés, et ce malgré les engagements de maintien et de création d'emplois qu'elle avait pris en contrepartie du bénéfice du dispositif de défiscalisation locale accordé par l'arrêté n° 2017-987/GNC du 27 avril 2017, lequel ne garantissait pas le maintien de mesures de protection contre la concurrence des importations en vigueur à l'époque¹¹⁶.
164. **En conséquence, les mesures de régulation demandées dans le présent avis associées aux engagements sur l'emploi proposés par la société ESQ, à supposer qu'ils soient respectés, devraient, a minima, permettre de conserver les emplois actuels dans le secteur de la production** voire à recréer les cinq emplois perdus si les perspectives de production de la société s'améliorent. L'Autorité souligne cependant qu'il n'est pas précisé, dans la lettre d'engagements de la société ESQ, sous quel délai ni sous quelle condition de volume, de nouveaux emplois pourraient être recréés et qu'il n'est pas davantage apporté de précisions sur les conditions, le

¹¹⁴ Voir la demande de mesures de régulation de marché de la société ESQ (annexe 5 du présent rapport – cote 94).

¹¹⁵ Ibid (annexe 5 du présent rapport – cotes 95 et 117).

¹¹⁶ L'article 8 de l'arrêté n° 2017-987/GNC du 27 avril 2017 portant agrément de la SAS ESQ au bénéfice des dispositions des articles Lp. 45 ter 1 et Lp. 45 ter 2 du code des impôts prévoit ainsi un « *Obligation à la charge de la société constituant des conditions résolutoires de plein droit* », aux termes de laquelle : « *La société s'engage à créer 2 emplois équivalent temps plein en contrat à durée indéterminée et à les pérenniser pendant une durée de minimum 5 ans. Elle s'engage en outre à maintenir les 52 emplois équivalent temps plein en contrat à durée indéterminée existants et à les pérenniser pendant une durée de minimum 5 ans* ».

niveau et le rythme suivant lequel les salariés de la société pourraient bénéficier de la politique d'intéressement aux résultats de l'entreprise que la société ESQ s'engage à conserver. **Ces éléments devraient être précisés dans la lettre d'engagements de la société ESQ pour s'assurer du caractère sérieux et vérifiable des engagements proposés en matière d'emplois.**

165. Au-delà de la contribution au maintien ou à la création d'emplois locaux attachés à l'activité de production de la société ESQ, l'introduction de mesures de régulation tarifaire pourraient **générer de nouvelles recettes fiscales au bénéfice de la Nouvelle-Calédonie**. Sur la base des graphiques présentés dans le rapport de la DAE concernant les importations de tubes et tuyaux des positions tarifaires étudiées, en valeur¹¹⁷, en appliquant un taux de TRM de 60% au montant global estimé pour l'année 2020 pour les TD 3917.21.14, 3917.32.14 et 3917.32.41¹¹⁸, un taux de 75% au montant estimé pour le TD 3917.23.13¹¹⁹ et un taux de 120% au montant estimé pour le TD 3917.23.15¹²⁰, les rentrées fiscales résultant des mesures demandées pourraient être alors de l'ordre de 83 millions F. CFP. Cette estimation doit toutefois être révisée à la baisse car l'introduction d'une TRM devraient, si elle atteint son objectif, entraîner une baisse du volume actuel des importations de tubes et tuyaux. A titre de comparaison, avant l'entrée des mesures de type « STOP », les recettes fiscales sur les tubes et tuyaux importés étaient d'environ 45 millions F.CFP.
166. En outre, l'Autorité partage l'avis de la DAE selon lequel : *« L'existence d'une production locale permet également de garantir une disponibilité constante de produits locaux de qualité stable, par exemple en cas de catastrophe naturelle, sinistres ou en cas de perturbation du fret à l'échelle mondiale comme ce qui a pu être constaté en 2020 dans le cadre de la crise sanitaire, ainsi que le souligne l'avis de la CPME-NC »*¹²¹.
167. Les représentants de la société ESQ ont ainsi démontré avoir fait preuve de réactivité dans l'approvisionnement de chantiers ponctuels exceptionnels durant la crise sanitaire liée à l'épidémie de coronavirus (Vale-NC, Wallis-et-Futuna), alors que les importateurs ne disposent pas de la même souplesse pour répondre aux besoins urgents¹²². Sur ce point, les représentants de la société ESQ ont souligné que l'existence d'un stock tampon de produits finis et de matières premières permet de garantir, dans de courts délais, l'approvisionnement ponctuel de chantiers, en particulier durant cette période de crise sanitaire internationale.
168. Enfin, l'Autorité constate qu'au cours de l'instruction du présent avis, la société ESQ a **finalement démontré, sur la base de rapports délivrés par des laboratoires indépendants métropolitains, la conformité aux normes anti-feu et aux normes NF de certains de ses produits bien qu'elle ait refusé délibérément de s'engager dans un processus de normalisation par l'AFNOR.**
169. La société ESQ pourrait donc faire taire les critiques mentionnées dans le présent avis, soit en communiquant davantage sur ces rapports issus de laboratoires d'analyse métropolitains indépendants, soit en investissant dans la normalisation AFNOR. Si le coût d'un tel investissement est estimé par les représentants de la société ESQ à 25 millions de F.CFP la première année puis à 5-6 millions F.CFP par an, il pourrait s'avérer raisonnable au regard du chiffre d'affaires réalisé par la société qui s'élève, en 2019, à 1,6 milliard F.CFP, et à plus de 500 millions F.CFP sur la partie production. Ainsi, représenterait-il moins de 5 % du chiffre d'affaires résultant de l'activité production de la société ESQ la première année et moins de 1 % les années suivantes. Cette normalisation AFNOR lui permettrait en outre de s'assurer d'être

¹¹⁷ En particulier le graphique 4 du rapport de la DAE (annexe 3 du présent rapport – cote 14).

¹¹⁸ De l'ordre de 8 millions F. CFP.

¹¹⁹ De l'ordre de 40 millions F. CFP.

¹²⁰ De l'ordre de 40 millions F. CFP.

¹²¹ Voir le rapport d'instruction de la DAE (annexe 3 du présent rapport – cote 26).

¹²² Voir le procès-verbal d'audition de la société ESQ (annexe 52 – cote 429). Voir également la demande de mesures de régulation de marché (annexe 5 du présent rapport – cote 117).

également conforme au référentiel calédonien de normes de la construction (RCNC) en bénéficiant d'une procédure d'agrément allégée et plus rapide.

- 170.** Toutefois, **la société ESQ a également démontré, dans le cadre de l'instruction du présent avis, que plus de 90 % de ses clients se déclarent satisfaits ou très satisfaits de la qualité de ses produits et services malgré l'absence de normalisation NF ou NF-Me.** Ainsi, les enquêtes de satisfaction-clients réalisées par la société ESQ en 2015, 2017 et 2019, transmises à l'Autorité au cours de l'instruction, confirment que, du point de vue de la demande, 95,1 % des clients de la société ESQ s'estiment satisfaits ou très satisfaits de la qualité des produits fabriqués par ESQ en 2019 (contre 91,4 % en 2017) et 93,5 % de ses clients s'estiment également satisfaits ou très satisfaits de l'étendue de la gamme de ses produits (contre 88,3 % en 2017). En 2019, la note la plus basse est de 88 % pour « *le suivi des dossiers relatifs à vos chantiers* »¹²³. **Compte tenu de ces nouveaux éléments, l'Autorité en conclut que les critiques concernant la qualité et la normalisation des produits ESQ mentionnés par certains dans le cadre du présent avis comme dans son avis n° 2019-A-06 doivent être largement relativisés.**
- 171.** En revanche, il est exact que la société ESQ n'a pas choisi d'investir dans une technologie de tubes et tuyaux en PVC « bi-peau » ou « bi-orientée » qui lui aurait permis de baisser très sensiblement ses coûts de revient pour être compétitive par rapport à l'importation de produits équivalents.
- 172.** Il en résulte qu'en l'absence de mesures de régulation de marché destinées à compenser le différentiel de compétitivité-coût des tubes et tuyaux en PVC de la société ESQ par rapport aux produits importés, il est possible que cette activité de production ne lui paraisse pas suffisamment rentable pour être maintenue et qu'elle décide de cesser toute activité de production pour se concentrer sur son activité de négoce. Cette situation pourrait alors conduire à la suppression des 14 emplois dédiés à son activité de production, sauf à pouvoir les réaffecter à l'activité négoce de l'entreprise.
- 173.** Compte tenu de l'ensemble de ce qui précède, l'Autorité en conclut que l'octroi de mesures de régulation tarifaires peut être nécessaire pour rattraper le différentiel de compétitivité-coût de la société ESQ sur les tubes et tuyaux en PVC par rapport aux produits importés et permettre, plus généralement, le maintien d'une production locale de tubes et tuyaux en Nouvelle-Calédonie si le Gouvernement estime que ces produits sont stratégiques pour le fonctionnement de l'économie calédonienne.

b) Les mesures tarifaires demandées sont moins attentatoires à la concurrence que les précédentes mesures de type « STOP » mais ne sont pas toutes justifiées

- 174.** Comme l'Autorité l'a déjà démontré dans sa Recommandation n° 2018-R-02 du 9 novembre 2018, « *les barrières tarifaires ont naturellement moins d'incidence sur la concurrence que les mesures de suspension et de contingentement. Ainsi, bien qu'elles puissent produire des effets équivalents sur le niveau des prix, elles n'interdisent pas toute possibilité d'importation et améliore le surplus collectif grâce aux recettes budgétaires qu'elles engendrent et la création de valeur ajoutée qu'elles permettent en favorisant l'écoulement prioritaire des produits locaux, en principe moins chers. C'est dans cette logique que s'inscrivent d'ailleurs les accords GATT/OMC qui interdisent les mesures de suspension et préconisent de remplacer les mesures de contingentement en barrières tarifaires* » (point 265).
- 175.** L'Autorité rappelle néanmoins que l'article Lp. 410-2 n'autorise de déroger à la liberté des prix et à la libre concurrence par l'introduction de mesures de régulation de marché qu'« *en vue de favoriser l'écoulement des biens produits ou transformés localement et de leur permettre de devenir concurrentiels par rapport aux produits importés* ».

¹²³ Voir les résultats des enquêtes de satisfaction des clients de la société ESQ en 2015, 2017 et 2019 (annexe 23).

176. En conséquence, **le gouvernement ne peut mettre en place des mesures de régulation de marché tarifaire que dans la seule hypothèse d'un différentiel de compétitivité-coût entre la production locale et les produits importés, pour rattraper totalement ou partiellement ce différentiel, et favoriser ainsi l'écoulement de la production locale.**
177. Or, il ressort de l'instruction que **la société ESQ subit effectivement un différentiel de compétitivité-coût structurel sur les tubes et tuyaux en PVC compact qu'elle fabrique par rapport aux produits similaires importés fabriqués majoritairement selon la technologie « bi-orienté » ou « bi-peau ».** En revanche, la DAE a démontré que le prix de revient des tubes et tuyaux importés en PE fabriqués localement est comparable au prix de revient des importations alors qu'ils sont vendus plus chers que les produits importés. Enfin, l'Autorité constate que les tubes et tuyaux en PP représentent moins de 2 % des volumes produits par la société ESQ et sont très peu importés de sorte qu'une protection tarifaire n'apparaît pas pertinente pour contribuer durablement au maintien d'une activité de production locale de tubes et tuyaux sur le territoire.
178. **L'Autorité recommande donc au gouvernement de limiter le champ des mesures de régulation tarifaire susceptibles d'être accordées à la société ESQ aux seuls tubes et tuyaux en PVC importés sous les tarifs douaniers 3917.23.13 et 39.17.23.15. En conséquence, les engagements proposés en contrepartie ne devraient pas contraindre la société ESQ sur d'autres catégories de produits que les tubes et tuyaux en PVC.**

Recommandation n° 1 : limiter le champ des mesures de régulation tarifaire susceptibles d'être accordées à la société ESQ et sa filiale Plastinord ainsi que celui des engagements exigés en contrepartie aux seuls tubes et tuyaux en PVC importés sous les tarifs douaniers 3917.23.13 et 39.17.23.15 pour lesquels il est démontré que la compétitivité-coût de la production locale est structurellement négative par rapport aux produits importés.

c) Le niveau de TRM devrait être strictement limité au rattrapage du différentiel de compétitivité-coût subi par la société ESQ sur la production de tubes et tuyaux en PVC

179. L'Autorité rappelle que **les mesures de régulation tarifaires susceptibles d'être accordées à la société ESQ devraient être définies en fonction de ce qui est strictement nécessaire pour atteindre l'objectif de maintien d'une production locale de tubes et tuyaux en Nouvelle-Calédonie sans entraîner une élimination substantielle de la concurrence des produits importés. Elles doivent, en outre, être compensées par des engagements permettant aux utilisateurs de retirer une partie équitable du profit qui en résulte.**
180. Les importateurs interrogés considèrent que les niveaux de TRM demandés s'apparenteraient à des mesures de type « STOP ». Le représentant de la société DCSM précise que *« ces protections mettraient fin aux importations chez DCSM »*¹²⁴ et craint de perdre, comme entre 2014 et 2019, *« une grosse partie de notre clientèle de tubes PVC évacuation et tubes AEP au profit d'ESQ (...) cela a impacté le reste des produits car une fois le client rendu chez ESQ il y achète également les raccords et autres pièces de plomberie. »*¹²⁵.
181. Il convient néanmoins de prendre en compte le fait que la société ESQ s'est engagée à baisser de 10 % l'ensemble de ses tarifs.
182. Toutefois, les importateurs estiment que la baisse de 10 % des prix des produits de la société ESQ en contrepartie d'une TRM de 220 F.CFP/kg sur les produits importés sous le TD. 3917.23.15 et de 520 F.CFP/kg sur les produits importés sous le TD. 3917.23.13 est *« insignifiante au regard du delta entre l'import et la production locale qui bénéficie*

¹²⁴ Voir la réponse au test de marché de la société DCSM (annexe 38 du présent rapport – cote 409).

¹²⁵ Ibid.

*directement aux clients finaux (...) aucune promesse ne peut justifier un delta de prix si important entre l'import et la production locale. »*¹²⁶.

183. Au soutien de son argumentation, la SCET a comparé les prix de revient entre la production locale et l'importation avec ou sans les mesures de régulation tarifaire demandées par la société ESQ sur les différents produits qu'elle importe. Ainsi, sur le tube A relevant du TD 3917.23.15, le prix de revient du tube importé par la SCET [augmenterait de 93 %] (avec télescopage) et de [76 %] (sans télescopage) alors que le produit ESQ lui est vendu 1 759 F.CFP.
184. La DAE a également procédé à une évaluation du renchérissement des prix de revient des produits importés compte tenu des mesures de régulation tarifaires demandées par la société ESQ à partir des données confidentielles transmises par la DSCM, importateur-grossiste, ainsi que par la société Nouméa Arrosage, importateur ponctuel.

Simulation de différents niveaux de TRM sur les TD 3917.23.12 et 3917.23.15

[confidentiel]

185. Il en ressort que l'introduction d'un droit fixe de 200 F.CFP/kg sur un tube en PVC importé sous le TD. 3917.23.15 (type « tube A » mentionné précédemment) conduirait à compenser intégralement le différentiel de prix de revient entre un tube importé et un tube fabriqué localement. Une TRM de 220 F.CFP, telle que demandée par la société ESQ, irait donc au-delà de la compensation intégrale de son différentiel de compétitivité-coût.
186. Plus encore, il apparaît que l'introduction d'un droit fixe de 520 F.CFP/kg sur un tube en PVC importé sous le TD. 3917.23.13 (type « tube C » mentionné précédemment) conduirait à renchérir artificiellement son prix de revient au point qu'il soit 55 % plus cher que le même tube acheté auprès de la société ESQ par la société Nouméa Arrosage. Ainsi, le prix de revient du tube importé passerait de [confidentiel] F.CFP à [confidentiel] 209 FCFP alors que le prix de revient du tube fabriqué par ESQ est de [confidentiel] F.CFP.
187. L'estimation de la DAE permet en revanche de constater qu'un droit fixe de 200 F/kg permettrait de compenser intégralement le différentiel de compétitivité-coût de la société ESQ sur le tube C comme sur le tube A alors qu'une TRM de 60 % sur ces mêmes produits permettrait de rattraper l'essentiel de ce différentiel, même si les produits ESQ resteraient légèrement plus chers à l'achat (+12 % sur le tube C et + 30 % sur le tube A).
188. **Il en résulte que l'introduction d'un taux de TRM supérieur à 200 F.CFP/kg sur les produits importés sous les TD. 3917.23.15 et 3917.23.13 serait disproportionnée par rapport à l'objectif fixé par le deuxième alinéa de l'article Lp. 410-2 du code de commerce qui n'autorise les dérogations à la libre concurrence par des mesures de régulation de marché que pour permettre aux produits locaux de devenir concurrentiels par rapport aux produits importés.** En effet, au-delà de 200 F/kg, le droit fixe conduirait nécessairement à avantager artificiellement les produits locaux par rapport aux produits importés en renchérissant leur prix de revient au-delà du prix de revient des produits fabriqués localement.
189. **En conséquence, l'Autorité recommande au gouvernement de limiter le niveau de la TRM sur les produits importés sous les TD. 3917.23.15 et 3917.23.13 à un niveau permettant au maximum le strict rattrapage du différentiel de compétitivité-coût subi par ESQ par rapport au prix de revient des produits importés.**

Recommandation n° 2 : plafonner le niveau de la TRM sur les produits importés sous les TD. 3917.23.15 et 3917.23.13 à un niveau permettant au maximum le strict rattrapage du différentiel de compétitivité-coût subi par ESQ par rapport au prix de revient des produits importés.

¹²⁶ Voir la réponse au test de marché de la SCET (annexe 41 du présent rapport).

190. En outre, l'Autorité constate qu'en application de l'article R. 413-9 du code de commerce, « La taxe de régulation de marché, prévue à l'article Lp. 413-20, est perçue selon douze taux, échelonnés par tranches de 5% entre 5% et 60% de la valeur coût assurance fret (CAF) des marchandises concernées. Selon le type de produit concerné, elle peut également, de manière alternative, être perçue sous forme d'un droit spécifique dont le montant s'élève à 250 F, 500 F, 750 F ou 1 000 F par unité de mesure ».
191. **L'Autorité en déduit que l'application d'un droit fixe ne devrait pas permettre de contourner la règle selon laquelle la taxe de régulation de marché ne peut excéder 60 % de la valeur CAF des produits concernés.**

Recommandation n° 3 : privilégier l'application d'une TRM de 60 % sur la valeur CAF des produits importés sous les TD. 3917.23.13 et 3917.23.15 qui constitue le plafond maximal actuellement prévu par l'article R. 413-9 du code de commerce.

192. Enfin, le SIDNC¹²⁷ comme certains opérateurs ont souligné le fait que la TRM s'appliquerait à l'ensemble des produits importés sous les TD. 3917.23.13 et 3917.23.15 alors même que certains produits importés ne sont pas fabriqués localement et qu'il n'est pas possible, en l'état de la législation en vigueur, d'obtenir une dérogation pour exonérer de TRM ces produits¹²⁸.
193. Il faut en effet rappeler qu'actuellement, l'article Lp. 413-19 du code de commerce restreint la possibilité de demander une dérogation aux seules mesures quantitatives visées à l'article Lp. 413-16, ce qui exclut la possibilité d'obtenir une exonération de TRM sur certains produits relevant d'un TD soumis à TRM.
194. Il s'ensuit que **l'introduction d'une TRM de 60 % conduirait à renchérir le prix de nombreux produits importés sous les TD. 3917.23.13 et 3917.23.15 non produits localement au détriment des utilisateurs et consommateurs finaux.**
195. L'Autorité recommande donc au gouvernement de présenter, dans les plus brefs délais, une réforme législative visant à modifier l'article Lp. 413-19 du code de commerce afin d'élargir le champ des dérogations en cas de mesures tarifaires.

Recommandation n° 4 : présenter, dans les plus brefs délais, une réforme législative visant à modifier l'article Lp. 413-19 du code de commerce afin d'élargir le champ des dérogations susceptibles d'être accordées par le gouvernement aux mesures de régulation tarifaires mentionnées à l'article Lp. 413-20 du même code.

d) L'engagement de baisse de prix de 10 % sur les produits ESQ n'est pas suffisant pour compenser les effets anticoncurrentiels d'une TRM même limitée à 60 % sur les produits en PVC importés

196. L'Autorité ne peut que constater que **la baisse de 10 % des prix de vente public, répercutée le cas échéant sur les remises pratiquées par la société ESQ, n'aura qu'un effet très limité pour compenser la hausse des prix des tubes et tuyaux actuellement disponibles sur le marché résultant de l'application des mesures de régulation tarifaires demandées par la société ESQ.**
197. A titre d'exemple, il convient de se référer à la comparaison des prix de revient et des prix de vente de la SCET avec ou sans les mesures de TRM sollicitées par la société ESQ qu'elle a transmis à l'Autorité. Globalement, **les données transmises par la SCET montrent que le prix de revient des produits importés sont beaucoup moins élevés que le prix d'achat de**

¹²⁷ Selon le SIDNC, « *cette TRM aura un impact important sur les prix des produits importés et SURTOUT impactera TOUS les produits, même ceux non fabriqués localement (gainés électriques...) malgré le fait que cette TRM devrait être exigible sur les produits importés, concurrents des produits fabriqués ou transformés localement (article Lp. 413-20 du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie)* » (annexe 4 cote 70).

¹²⁸ Voir l'avis de la société Foraco Pacifique, spécialisée dans le forage hydraulique (annexe 4 – cotes 57 et 58).

produits locaux équivalents avant l'introduction d'une TRM. En conséquence, les prix de vente des produits importés sont actuellement jusqu'à [80-90] % moins chers que les prix de vente conseillés par ESQ¹²⁹.

198. En prenant comme illustration le tube PVC AEP D160 mm x 5,8 m PN16173 (« tube B »), le prix de revient import de ce produit varie actuellement entre [confidentiel] F.CFP et [confidentiel] F.CFP selon qu'il est transporté avec une stratégie de télescopage (prix n°1) ou seul (prix n° 2). Or, ces prix de revient import seraient renchérissés à [confidentiel] F.CFP (x 2,76) et [confidentiel] F.CFP (x 2,35) par l'application d'une TRM de 520 F.CFP/kg.
199. A supposer que la SCET applique le même coefficient de marge qu'actuellement, l'Autorité estime que son prix de vente révisé du tube importé serait de [confidentiel] F.CFP HT alors qu'elle le vend aujourd'hui [confidentiel] F.CFP HT aux professionnels, soit une augmentation de 250 %. A titre de comparaison, le prix de vente professionnel d'ESQ est fixé à [confidentiel] F.CFP HT. Il en résulte que si la SCET souhaitait s'aligner sur le prix de vente de la société ESQ, il conviendrait qu'elle pratique une marge brute sur le produit importé comprise entre 10,6 % et 22,7 % alors qu'elle est aujourd'hui comprise entre 157 % et 204 %.
200. **L'Autorité en conclut que même en réduisant très sensiblement leurs marges sur les produits importés, les importateurs ne seront plus en mesure de vendre des tubes et tuyaux importés à des prix inférieurs à ceux de la société ESQ si le gouvernement acceptait le niveau de TRM demandé tant sur les produits importés sous le TD 3917.23.13 que sous le TD. 3917.23.15.**
201. **En outre, même si la société ESQ baissait l'ensemble de ses tarifs sur les tubes et tuyaux en PVC de 10 %, les utilisateurs finaux (professionnels, revendeurs et consommateurs) seraient pénalisés par l'introduction d'une TRM de 60 % ou plus puisque les importateurs répercuteront tout ou partie de l'augmentation de leur prix de revient sur les prix de vente des produits importés, lesquels deviendront *in fine* plus chers que les produits ESQ dont les prix de vente sont pourtant déjà élevés compte tenu de son niveau de marge.**
202. **A cet égard, la grille tarifaire actuelle de la société ESQ qui garantit un niveau de marge confortable aux revendeurs et aux professionnels conduira rapidement ces derniers à se détourner des produits importés sur lesquels leurs marges seront très réduites et à replacer la société ESQ et sa filiale Plastinord en position de quasi-monopole sur les marchés des tubes et tuyaux en PVC.**
203. **En conséquence, si le Gouvernement estime qu'il est dans l'intérêt économique de la Nouvelle-Calédonie de maintenir une production locale de tubes et tuyaux sur le territoire, le niveau et la durée de la protection tarifaire accordée à la société ESQ et sa filiale Plastinord, pour rattraper leur différentiel de compétitivité-coût, doivent principalement dépendre du renforcement de ses engagements en matière tarifaire.**

e) Les engagements de la société ESQ concernant sa politique tarifaire devraient être largement renforcés.

204. **Compte tenu de l'ensemble de ce qui précède, l'Autorité recommande au gouvernement d'exiger de la part de la société ESQ de renforcer sensiblement ses engagements concernant sa politique tarifaire et celle de sa filiale Plastinord qu'elle contrôle, pour écarter toute préoccupation de concurrence pour l'avenir et justifier, au surplus, l'instauration d'une TRM de 60 % sur les tubes et tuyaux en PVC importés sous les TD 3917.23.13 et 3917.23.15.**

¹²⁹ Voir le « *tableau comparatif Import vs Production locale (ESQ)* » transmis par la SCET, annexe 45 cote 485.

205. Ces engagements renforcés pourraient être les suivants :

Recommandation n° 5 : demander aux sociétés ESQ et Plastinord de s'engager à réviser, dans un délai de trois mois, leurs tarifs publics afin que ceux-ci soient établis à partir du coût de revient de chaque produit, majoré d'une marge raisonnable, qui pourrait d'ailleurs être encadrée par arrêté du gouvernement en contrepartie de la protection tarifaire accordée, puisque celle-ci conduira la société ESQ et sa filiale à se retrouver en situation de quasi-monopole sur le marché calédonien. A cet égard, les tarifs publics devraient *a minima* être réduits de 15 à 20 % étant donné le niveau de remise actuellement pratiqué auprès des consommateurs.

Recommandation n° 6 : demander aux sociétés ESQ et Plastinord de s'engager à réviser, dans le même délai, leurs conditions générales de vente afin de préciser sur quels critères objectifs et précis des remises sur les nouveaux tarifs publics pourraient, le cas échéant, être accordées par catégorie de clients : consommateurs, professionnels et revendeurs, en respectant les dispositions des articles Lp. 441-2-1 et Lp. 441-6 du code de commerce ;

Recommandation n° 7 : demander aux sociétés ESQ et Plastinord de s'engager à introduire, dans un délai maximal d'un an, une comptabilité analytique permettant de s'assurer de la séparation comptable des activités de production et de négoce.

Dans ces conditions, la protection tarifaire décidée par le Gouvernement pourrait être accordée pour une durée de trois ans, renouvelable automatiquement pour une durée analogue sous réserve de maintenir les engagements précités, dès lors que la société ESQ et sa filiale Plastinord les auraient respectés et qu'elles auraient également obtenu un agrément définitif au titre du RCNC.

Recommandation n° 8 : fixer une TRM sur les tubes et tuyaux en PVC importés sous les TD. 3917.23.13 et 3917.23.15 pour une durée de trois ans, renouvelable automatiquement une seule fois pour une durée analogue, sous réserve de l'obtention de l'agrément définitif au titre du RCNC et du maintien des engagements précités, dès lors que la société ESQ et sa filiale Plastinord les auraient bien respectés.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Charlotte Ivami, rapporteure et l'intervention de Mme Sylvanie Fournier, rapporteure générale adjointe, par Mme Aurélie Zoude-Le Berre, présidente, M. Jean-Michel Stoltz, vice-président, Mme Nadège Meyer et MM. Robin Simpson et Walid Chaiehloudj, membres.

La secrétaire de séance,

La présidente,



Marie-Christine Marzin

Aurélie Zoude-Le Berre