

**[24] AFFAIRES.** La cour d'appel de Paris maintient les amendes de Lafarge et Vicat. De 1995 à 1999, les deux cimentiers ont bétonné le marché insulaire du ciment gris. Avec le concours des distributeurs corses.

Par **Geoffrey Dirat**

# Un Épilogue en béton

## Les acteurs d'un scandale

Avec 140 millions de tonnes produites l'an dernier, Lafarge est le n°1 mondial du ciment. Présente dans 50 pays, avec 166 sites de production, sa branche ciment a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 10 911 M€ (57 % du CA du groupe). Troisième producteur hexagonal, derrière Lafarge et Ciments Français, Vicat a produit l'an dernier 21 millions de tonnes de ciment, pour un chiffre d'affaires de 948 M€ (50,1 % du CA du groupe). Le GIE Groupement logistique Ciments Haute-Corse a été créé le 20 juin 1993. Il est chargé de l'exploitation logistique des installations de réception et de distribution du ciment en vrac sur le port de Bastia. Constitué en octobre 1997, le syndicat des négociants en matériaux de construction regroupe les principaux distributeurs de ciment en Corse. Il a pour objet la défense des intérêts matériels et moraux de ses adhérents. Seuls Corse Carrelage et Baticash (Bastia), Pierreti (Propriano), Padrona et Ceccaldi (Ajaccio) n'en sont pas membres à l'époque de l'entente. ◀ GD

« Pas de commentaires ». Chez Lafarge, on a visiblement mieux à faire. « On n'a pas de position à proprement parler », précisent les relations presse, en service minimum. Idem chez Vicat. C'est motus et bouche cousue, avant la publication des chiffres du 1<sup>er</sup> trimestre 2010. « De toute façon, on n'a pas l'habitude de commenter les décisions de justice ». Fermez le banc, donc. Surtout lorsque le verdict est sans appel, et les condamnations, confirmées par la cour d'appel de Paris voici quelques jours, particulièrement lourdes: 10 M€ d'amende pour le géant mondial Lafarge, 4,5 M€ pour le n°3 français. Les complices corses des deux cimentiers - le GIE des négociants-distributeurs de Haute-Corse et le syndicat des négociants en matériaux de construction - ne sont pas plus caustiques. « Monsieur X n'est toujours pas disponible, il faudrait rappeler. » « Désolé, je ne sais pas où joindre Monsieur Y, aujourd'hui. » Pas plus qu'hier ou demain.

**VERROU N°1.** Dans les années 90, les muets ont bétonné le marché insulaire du ciment. À défaut d'entendre les acteurs de cette « alliance anticoncurrentielle », reste la décision, limpide, du conseil de la concurrence. Retour en 1994. La chambre de commerce de Haute-Corse veut déplacer sur le port de Bastia les installations de stockage et d'ensilage du ciment en vrac. Pour ce faire, la CCI concède alors à Lafarge et Vicat « l'exploitation exclusive » des quatre silos pour une durée de cinq ans, avec une clause de renouvellement de 25 ans. En contrepartie, les cimentiers financent le déménagement à hauteur de 15 millions de francs (2,2 M€), sous la forme d'un prêt accordé au groupement d'intérêt économique (GIE), gestionnaire délégué de l'antenne de distribution bastiaise.

En pratique, les négociants corses viennent s'approvisionner sur le port. Le ciment est facturé par Lafarge et Vicat. Le GIE percevant une dime de 8 à 15 € par tonne pour rembourser le prêt. Afin de garantir les traites, et se prémunir de tout défaut de paiement, les cimentiers imposent aux membres du GIE un approvisionnement exclusif, via les infrastructures de Bastia. En clair, les distributeurs sont privés de toute latitude, le GIE veillant au grain, menaçant les récalcitrants d'exclusion. Brico Balagne est par exemple sommé d'arrêter son unité d'ensilage. La société ETM, elle, est dissuadée de s'approvisionner sur le port de Porto-Vecchio. Le premier verrou est en place.

**« L'entente anticoncurrentielle a généré un supplément de prix illicite d'environ 25 % . »**

**VERROU N°2.** Le second est apposé trois ans plus tard. Fin 1997, l'assemblée territoriale supprime la subvention accordée au transport maritime du ciment en vrac. L'office du transport de Corse propose un système de livraison par navires rouliers. Les deux leaders du marché craignent la disparition du transport de ciment en vrac, donc des activités de stockage et d'ensilage du GIE. Ils négocient directement avec la Someca, l'affréteur jusque-là subventionné, pour desservir l'ensemble des ports de l'île par vraquier. Lafarge et Vicat s'engagent sur un volume annuel de 130 000 tonnes. Ils obtiennent ainsi un prix compensant l'arrêt de la subvention. Coïncidence ou manigance, ces 130 000 tonnes corres-



pondent peu ou prou aux besoins du marché corse. Parallèlement aux négociations avec la Someca, les deux cimentiers poussent les distributeurs corses à conclure des contrats d'approvisionnement exclusifs. Objectif? Atteindre le tonnage prévu, faute de quoi ils mettront la main à la poche pour dédommager l'affréteur. Durant l'année 98, plusieurs réunions sont organisées entre le syndicat des négociants et les dirigeants de Lafarge et Vicat. Après d'âpres discussions, un protocole d'accord est signé le 6 mai 1999, à Ajaccio. Les membres du syndicat s'engagent pour quatre ans à « favoriser l'acquisition et le stockage » des 130 000 tonnes annuelles. Le second verrou est en place.

**REMISES CONDITIONNÉES.** Les revendeurs corses obtiennent en échange des remises. Soumises à condition. À l'époque, les deux cimentiers se partagent 90 % du marché, mais sont préoccupés par la concurrence. Avec un prix fournisseur 20 % moins cher, les ciments sardes, italiens et grecs grignotent des parts de marché. « Le ciment d'import, favorisé par un



Port. Lafarge et Vicat bénéficient toujours d'une autorisation d'occupation temporaire des infrastructures de stockage et d'ensilage de ciment, dont l'exploitation reste assurée par le GIE des négociants corses. Photo : Pierrot Murati

écart de prix très important, arrive à maturité. Nos négociants corses passent progressivement en mixte: Vicat et Import ou Lafarge et Import », s'inquiète un cadre de Vicat dans une note confidentielle. En conséquence, les aides ponctuelles ne seront accordées qu'aux « négociants restés fidèles », stipule le directeur des ventes de Vicat, qui veut ouvertement « lutter contre les ventes d'importation ». Lafarge s'alignera pour le même motif. De décembre 1997 à juin 1998 et de juillet à septembre 1999, les négociants dévoués bénéficient d'un rabais de 2 à 7 € la tonne en Corse du Sud, et de 7 € en Haute-Corse pour les adhérents du GIE. En trois ans, la part de marché conjointe des deux cimentiers passe de 92 % à 99 %. Au détriment des clients finaux: les Corses, qui ont payé l'addition.

**PERNICIEUX.** Alerté en 2000 par les services du ministère des Finances et de l'Industrie en Corse, le conseil de la concurrence mettra sept ans à identifier les rouages de ce système « exceptionnellement pernicieux ». Système qui, selon les juges du libre commerce, a engendré un « supplément de prix illicite de 20 % en Corse-du-Sud et de 50 % dans le Nord. » En première instance, les quatre taiseux ont été condamnés pour « entente horizontale [entre Lafarge et Vicat] et verticale [avec le GIE et le syndicat] ». Les deux cimentiers étant aussi condamnés pour « abus de position dominante collective ». Après appel, cassation partielle et nouveau jugement de la cour d'appel de Paris, le 15 avril dernier, les cimentiers ont été acquittés du second chef d'inculpation. Sans diminution du montant des amendes, maintenues à 10 et 4,5 M€ pour Lafarge et Vicat, et à 15 000 euros pour le GIE et le syndicat. ◀

## Décryptage

Dix ans après les faits d'entente anticoncurrentielle, condamnés par la cour d'appel de Paris, qu'en est-il du marché du ciment en Corse ? S'est-il normalisé ? Les prix de vente au détail ont-ils baissé ?

Sur le port de Bastia, rien n'a changé. Ou presque. Lafarge et Vicat bénéficient toujours d'une autorisation d'occupation temporaire des infrastructures de stockage et d'ensilage de ciment, dont l'exploitation reste assurée par le GIE des négociants corses. « Ils sont occupants d'un espace qu'ils gèrent, au même titre que d'autres. Nous n'avons pas d'autres relations que celle-là. Nous n'entrons pas dans la gestion de la gestion de la distribution », souligne-t-on du côté de la chambre de commerce et d'industrie de Haute-Corse. Seules différences par rapport aux années 95-99, le protocole d'accord - imposant aux distributeurs de commander chaque année 130 000 tonnes de ciment - a été dénoncé courant 2002. Fin septembre 2009, Vicat inaugurerait un silo supplémentaire. Construit sur le nouveau port, il est destiné à « sécuriser et fluidifier l'approvisionnement de l'île en ciment ». L'an dernier, 50 000 tonnes de ciment gris ont transité via le port de Bastia.

**AU DETAIL.** Entre 1995 et 2000, le Conseil de la concu-

rence notait que les sacs de ciment Lafarge ou Vicat étaient vendus plus chers que ceux des cimentiers italiens et grecs. L'écart de prix dépassait 20 % en Corse du Sud et 36 % en Haute-Corse. Chez les négociants, le sac de 35 kg de ciment gris sortait à environ 3,50 € HT à Porto-Vecchio contre 4,12 € HT à Bastia. Des prix inférieurs à ceux pratiqués sur le continent, s'est défendu Lafarge. Depuis 2000, l'Insee a constaté une hausse de 40 % du prix moyen du sac de ciment en France. A Marseille, le sac Vicat de 35 kg s'affiche aujourd'hui à 5,95 € HT chez Point P, quand le sac Lafarge est vendu 5,88 € HT chez Gedimat. En Corse, le Gedimat de Corté commercialise le même sac Lafarge 40 centimes plus cher (6,33 € HT), tandis que la société ETM le revend 30 centimes de moins (5,60 € HT) à Porto-Vecchio. Dans les rayons du BigMat de Bastia, le sac Vicat sort au même prix qu'à Marseille (5,95 € HT). Le Gedimat de Porto-Vecchio est un peu moins concurrentiel sur le même produit (6,08 € HT). ◀

**Geoffrey Dirat**

## [24] ÉDITORIAL

Par **Joseph-Guy Poletti**

## La force d'une langue

La décision du tribunal administratif de Bastia qui a refusé d'accorder à la commune de Galeria le droit de mener les débats en langue corse au sein du conseil municipal, a été l'occasion pour tous ses défenseurs de sortir du bois et de crier encore une fois au meurtre et à l'assassinat.

Décidément, ils n'ont toujours rien compris; et loin de se poser en défenseurs sourcilieux de cette langue, ils jettent un doute, pour peu qu'ils pensent en Corse, sur ses capacités conceptuelles.

S'il s'agit de sauver le corse, tout le monde est prêt à monter au créneau, même les fossoyeurs des langues minoritaires. Et ce n'est certes pas la France qui finance, aux quatre coins du monde, des missions ayant pour but de recueillir des lambeaux du patrimoine linguistique des tribus les plus reculées, comme richesse de l'humanité tout entière, qui s'y opposera.

Question archéologie, il n'y a pas de divergences.

Certes la déperdition accélérée de la langue corse naît avec l'annexion française. Cette annexion s'opère au nom de la liberté, et quel peuple refuserait d'en partager le langage, d'autant que les parlers vernaculaires sont l'indice d'une domination féodale? La perte est petite et le profit est grand.

Mais le problème qu'on a intérêt à dissimuler, c'est que les Corses eux-mêmes vont épouser ce point de vue. Car il y a un écueil où tous les colonialismes du monde viennent buter et se rompre, c'est celui de l'éradication d'une langue.

On peut venir à bout de toutes les résistances, on peut réduire un peuple à l'esclavage, on ne peut pas le priver de sa langue. En dépit de toutes les brutalités, il peut encore la parler à voix basse; à défaut, il peut la murmurer; il peut même, suprême défi, la faire vivre dans les prisons où il meurt.

Naguère, à l'occasion de la Journée internationale de la langue maternelle, l'Unesco présentait un Atlas montrant qu'environ 2 500 langues des quelque 6 000 utilisées sur la planète étaient menacées de disparition. On voit bien que le rapport de cause à effet avec le pouvoir néfaste d'un État central jacobin tourne court et ne peut tout expliquer.

En fait, la force d'une langue est sous la dépendance entière du poids économique du pays qui la parle. Et il faut affirmer celui-ci si on a vraiment l'intention d'imposer celle-là.