



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 02.10.2001 **C(2001)2931**
final

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 02.10.2001

**concernant une procédure d'application de l'article 81 du traité CE
et de l'article 53 de l'accord EEE**

(Affaire n° COMP/E-1/36.756 - Gluconate de sodium)

(Texte présentant un intérêt pour l'EEE)

FR

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 02.10.2001

**concernant une procédure d'application de l'article 81 du traité CE
et de l'article 53 de l'accord EEE**

(Affaire n° COMP/E-1/36.756 - Gluconate de sodium)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'espace économique européen,

vu le règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 81 et 82 du traité¹ modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1216/1999², et notamment ses articles 3 et 15,

vu la décision de la Commission du 17 mai 2000 d'engager la procédure en l'espèce,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission, conformément à l'article 19, paragraphe 1, du règlement n° 17 et au règlement n° 2842/98/CEE de la Commission du 22 décembre 1988 relatif aux auditions prévues aux articles 81 et 82 du traité CE³,

après consultation du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes,

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans la présente affaire,

CONSIDERANT CE QUI SUIT:

1. I – LES FAITS

1.1. Résumé de l'infraction

- (1) Les entreprises suivantes sont destinataires de la présente décision infligeant des amendes pour violation de l'article 81 CE et de l'article 53 EEE:
 - Archer Daniels Midland Company Inc.
 - Avebe B.A. (actuelle société mère de Glucona B.V., anciennement Glucona V.o.F.)
 - Akzo Nobel N.V. (ancienne société mère de Glucona V.o.F.)
 - Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd.
 - Jungbunzlauer AG
 - Roquette Frères S.A.
- (2) La violation consiste dans le fait que les producteurs de gluconate de sodium ont pris part d'une manière continue à un accord et/ou à une action concertée contraires à l'article 81, paragraphe 1, CE et à l'article 53, paragraphe 1, EEE (à compter du 1er janvier 1994), couvrant l'ensemble de l'Espace économique européenne, dans le cadre desquels ils se sont réparti des quotas de vente, ils ont fixé les prix du produit concerné et ils se sont entendus sur l'attribution des contrats passés avec les clients.
- (3) Les entreprises ont participé à l'infraction de juin 1991 à juin 1995 pour ce qui est d'Archer Daniels Midland Company Inc, de mai 1988 à juin 1995 pour ce qui est de Jungbunzlauer AG et de février 1987 à juin 1995 pour ce qui est des quatre autres entreprises concernées.

1.2. Le secteur du gluconate de sodium

1.2.1. Le produit

- (4) Le gluconate de sodium⁴ est le sel de sodium de l'acide gluconique. Il s'obtient par la fermentation des hydrates de carbone (glucides tels que l'amidon, le glucose, le dextrose), quite l'acide gluconique. Ce dernier est ensuite combiné à de la soude caustique qui produit le gluconate de sodium. Le produit est commercialisé sous forme cristalline ou liquide⁵. Il se vend toutefois essentiellement⁶ en poudre. Il a alors l'apparence du sucre blanc cristallisé.
- (5) Le gluconate de sodium est un agent chélateur (ou chélateur). Les agents chélateurs ont la propriété de réagir avec des ions métalliques pour former des structures moléculaires complexes stables. Grâce aux complexes hydrosolubles qu'ils forment dans des solutions alcalines, les chélateurs inactivent les ions métalliques "non complexés" (tels que le calcium, l'aluminium, le fer, le zinc et autres métaux lourds), ce qui diminue leurs effets indésirables.

- (6) Les agents chélateurs sont couramment utilisés dans les branches d'activité où les ions métalliques doivent être inactivés, comme le traitement des eaux, la détergence ménagère ou industrielle, l'agriculture, les pâtes et papiers, le traitement de surface des métaux, l'alimentation, les produits pharmaceutiques et les cosmétiques.
- (7) Parmi les diverses familles d'agents chélateurs, le gluconate de sodium appartient à celle des acides et des sels carboxyliques hydroxylés. Il possède un bon pouvoir complexant dans les bains de dégraissage et il est très stable, même dans des solutions alcalines concentrées.
- (8) Alors que le gluconate de sodium est utilisé principalement dans les détergents industriels alcalins (lavage des bouteilles, nettoyage des ustensiles) et pour les traitements de surface (dérouillage, dégraissage, attaque chimique de l'aluminium), il a aussi d'autres applications industrielles. Il sert notamment de retardateur de prise et de réducteur d'eau dans les adjuvants du béton, pour le blanchiment du papier et du textile, comme additif alimentaire et dans diverses applications chimiques. Le dégraissage industriel (dégraissage alcalin et traitements de surface) représente quelque 50 % des débouchés, contre 40 % pour l'utilisation du produit comme adjuvant retardateur. Le blanchiment des textiles compte pour 4 % environ, les autres débouchés étant diverses applications chimiques⁷.

1.2.2. *Les producteurs*

- (9) Le gluconate de sodium disponible sur le marché mondial est produit, pour l'essentiel, par les entreprises visées par la présente décision. Ces entreprises approvisionnent ensemble plus de [...] % du marché mondial et [...] % du marché européen⁸. Quelques petits producteurs non européens, établis principalement en Extrême-Orient, produisent et commercialisent le reste. Même s'ils ont commencé à exporter des quantités limitées de ce produit vers l'Europe en 1994, ils n'approvisionnent ce marché qu'à hauteur de moins de [...] %. Ces deux dernières décennies, d'autres entreprises importantes étaient présentes sur le marché, mais elles s'en sont retirées ou ont été rachetées par des producteurs actuels ces dernières années.

1.2.2.1. Archer Daniels Midland Company Inc.

- (10) Archer Daniels Midland Company Inc. (ci-après "ADM"), dont le siège se trouve à Decatur, dans l'Illinois (États-Unis), est la société mère ultime d'un groupe d'entreprises spécialisées dans la transformation des céréales et des graines oléagineuses dans le monde entier. Ce groupe est un fabricant traditionnel d'amidon et de produits amylacés. ADM est entrée sur le marché de la biochimie au cours des deux dernières décennies. La division BioProducts d'ADM a été créée en 1989.
- (11) ADM exploite actuellement plus de 250 usines aux États-Unis et plus d'une centaine dans le reste du monde. Elle emploie plus de 23 000 personnes au niveau mondial. En 2000, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires mondial de [...] milliards d'USD ([...] milliards d'EUR)⁹.
- (12) ADM est entrée sur le marché du gluconate de sodium en 1991, après avoir acheté la technique par oxydation catalytique à l'entreprise FinnSugar, filiale du groupe finlandais Cultor OYJ. ADM produisait du gluconate de sodium dans son usine de Ringaskiddy (Irlande), mais elle y a arrêté la production fin 1991 afin de la transférer dans une

nouvelle usine, à Decatur, dans l'Illinois, où la production avait débuté vers le mois de novembre 1990. En juillet 1995, la faible rentabilité de cette activité et des difficultés techniques répétées ont conduit ADM à arrêter la production du gluconate de sodium et à entamer son retrait du marché. L'entreprise a continué à vendre ce produit, en quantités limitées, jusqu'en juin 1997.

1.2.2.2. Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd.

- (13) Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd (ci-après "Fujisawa") a son siège à Osaka, au Japon. Fujisawa est surtout spécialisée dans le secteur pharmaceutique, qui représente 87 % des ventes totales du groupe. L'entreprise est également présente dans les secteurs des soins de santé, du matériel médical et des fournitures médicales, des produits chimiques et des produits vétérinaires.
- (14) Fujisawa possède des filiales en Europe, en Amérique du Nord et en Asie. Elle emploie plus de 7 700 personnes dans le monde. Pour l'exercice 2000, Fujisawa a déclaré un chiffre de ventes consolidé de [...] milliards de JPY ([...] milliard d'EUR¹⁰).
- (15) La branche "produits chimiques et produits vétérinaires" de Fujisawa met au point, fabrique et commercialise des produits chimiques industriels tels que l'érythorbate de sodium, le gluconate de calcium, le gluconate de sodium et la glucono-delta-lactone. Elle fabrique aussi des adjuvants du béton et des produits vétérinaires tels que des antibiotiques et des additifs alimentaires.
- (16) La filiale de Fujisawa, PMP Fermentation Products Inc. (ci-après "PMP"), qui a son siège à Itasca, Illinois (États-Unis), est la base de l'activité chimique de l'entreprise. Elle exploite une usine à Peoria, Illinois (États-Unis), où elle fabrique du gluconate de sodium pour le marché mondial. Fujisawa produit aussi du gluconate de sodium dans son usine de Nagoya, au Japon. Fujisawa vend traditionnellement peu de gluconate de sodium en Europe.

1.2.2.3. Glucona B.V. (précédemment Glucona V.o.F)

- (17) Glucona B.V est une filiale à 100 % d'Avebe B.A, coopérative néerlandaise de fécule de pomme de terre. Le siège actuel de Glucona B.V., tout comme celui d'Avebe, se trouve à Veendam, aux Pays-Bas. Glucona B.V. exerce principalement des activités de production et de commercialisation de gluconates. Ces produits sont vendus comme ingrédients pour un grand nombre d'applications, telles que l'industrie alimentaire, la métallurgie, la construction, le textile, ainsi que les produits cosmétiques et pharmaceutiques.
- (18) Glucona B.V. a été constituée le 1er avril 1972 sous le nom de Glucona V.o.F sous la forme d'une entreprise commune détenue à parité par Akzo Chemie B.V.¹¹ et Avebe B.A. Elle était alors installée dans les locaux d'Akzo à Amersfoort, aux Pays-Bas. En 1985, Glucona V.o.F a pris pied sur le marché américain en rachetant Beca Products. Cette filiale, établie à Janesville, Wisconsin, aux États-Unis, a été rebaptisée Glucona America Inc.
- (19) Pendant la période visée en l'espèce, Glucona V.o.F. était une entreprise commune contrôlée conjointement par Akzo Chemie B.V. (aujourd'hui Akzo Nobel Chemicals B.V., filiale à 100 % d'Akzo Nobel N.V.) et Avebe B.A. Toutefois, en décembre 1995,

Avebe B.A. a racheté la participation détenue par Akzo dans Glucona V.o.F., laquelle est devenue une société à responsabilité limitée et a pris le nom de Glucona B.V.. Dans la suite du texte, "Glucona" recouvre indistinctement Glucona V.o.F. et Glucona B.V..

- (20) Pendant la plus grande partie de la période visée dans la présente décision, Glucona a produit du gluconate de sodium dans deux usines, situées à Ter Apelkanaal, aux Pays-Bas, et à Janesville, dans le Wisconsin (États-Unis). En 1993, Glucona V.o.F a cependant abandonné sa production de gluconate de sodium à Janesville. En 1999, Glucona a vendu la totalité de ses actifs liés au gluconate de sodium à la société suisse Jungbunzlauer AG¹². En 1998, Glucona B.V. a réalisé un chiffre d'affaires mondial de [...] millions de NLG ([...] millions d'EUR).
- (21) *Akzo Nobel N.V.* (ci-après "Akzo"), dont le siège est à Arnhem (Pays-Bas), est la société mère ultime d'un groupe d'entreprises spécialisées dans les industries chimique et pharmaceutique. L'activité principale du groupe est la fabrication et la vente de fibres, de revêtements et de produits de soins. En 2000, Akzo a enregistré un chiffre d'affaires mondial consolidé de [...] milliards d'EUR.
- (22) *Avebe B.A.* (ci-après "Avebe"), dont le siège est à Veendam (Pays-Bas), est la société mère ultime d'un groupe d'entreprises spécialisées dans la transformation de l'amidon au niveau mondial. Constituée en 1919 sous forme de coopérative, Avebe est actuellement le premier producteur mondial de produits dérivés de la fécule. En 2000, elle a réalisé un chiffre d'affaires consolidé au niveau mondial de [...] millions d'EUR. En décembre 1995, Avebe a racheté à Akzo sa participation de 50 % dans Glucona.

1.2.2.4. Jungbunzlauer AG

- (23) Jungbunzlauer AG a son siège à Bâle (Suisse). Elle fabrique et commercialise des ingrédients pour l'industrie alimentaire et des boissons, pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique ainsi que pour d'autres applications industrielles. Jungbunzlauer AG est actuellement l'un des plus grands fabricants mondiaux d'acide citrique, de gomme xanthane, de citrates, de gluconates et de glucose.
- (24) Finalement contrôlée par Montana AG, Jungbunzlauer AG compte des filiales en Autriche, en Allemagne, en Hongrie et aux Pays-Bas, ainsi qu'aux États-Unis et à Singapour. Elle exploite des centres de production en Autriche, en France et en Allemagne. Jungbunzlauer AG emploie actuellement 500 personnes et a déclaré un chiffre d'affaires consolidé de [...] millions de CHF ([...] millions d'EUR) en 2000.
- (25) Le 2 mai 1988, Jungbunzlauer AG a racheté la division "acides organiques" de la société allemande Benckiser GmbH (ci-après, "Bensicker") et l'a rebaptisée Jungbunzlauer Ladenburg GmbH. Grâce à cette acquisition, Jungbunzlauer AG est devenue l'un des principaux producteurs mondiaux de gluconate de sodium. Dans un souci de clarté, Jungbunzlauer Ladenburg GmbH, qui est plus souvent mentionnée que sa société mère dans la partie de la présente décision consacrée aux faits, car elle a directement pris part aux événements qui y sont relatés, apparaîtra sous le nom de "Jungbunzlauer". La société mère apparaîtra sous son nom complet, soit "Jungbunzlauer AG".
- (26) Jungbunzlauer a produit le gluconate de sodium à Ladenburg (Allemagne) jusqu'en 1997, avant de transférer la production vers un nouveau site, à Marckholsheim (France).

La filiale allemande est toujours chargée de la commercialisation du produit. En 1999, Jungbunzlauer a repris les activités "gluconate de sodium" de Glucona.

1.2.2.5. Roquette Frères SA

- (27) Roquette Frères S.A. (ci-après "Roquette") a son siège à Lestrem, dans le Pas-de-Calais (France). Roquette fabrique des produits dérivés de l'amidon, utilisés en tant que matière première industrielle dans un large éventail d'applications, comme l'industrie alimentaire et des boissons, le secteur des papiers et cartons, la biochimie, le secteur pharmaceutique et l'industrie de l'alimentation animale.
- (28) Roquette possède des filiales en Europe (Allemagne, Italie, Espagne et Royaume-Uni), ainsi qu'aux États-Unis et au Japon. Elle emploie à ce jour plus de 3 000 personnes. En 2000, Roquette a déclaré un chiffre d'affaires total de [...] millions d'EUR.
- (29) Roquette s'est lancée dans la production de gluconate de sodium au début des années 1970, alors que ce produit prenait une importance croissante dans l'industrie. Le gluconate de sodium est l'une des lignes de produits de la division de l'entreprise chargée des dérivés des procédés de fermentation. Roquette ne possède qu'une seule unité de production de gluconate de sodium, à Cassino Spinola, en Italie.

1.2.2.6. Anciens producteurs

- (30) Ces vingt dernières années, un certain nombre de concurrents étaient présents sur le marché du gluconate de sodium, mais s'en sont retirés depuis ou ont été rachetés par l'un ou l'autre des quatre principaux producteurs actuels.
- (31) L'entreprise allemande Benckiser GmbH (ci-après "Benckiser") comptait parmi les premiers producteurs de gluconate de sodium jusqu'en 1988. La même année, le groupe a décidé de recentrer son activité sur les cosmétiques et les détergents et a cédé à Jungbunzlauer AG sa division "acides organiques" (y compris l'unité de production de gluconate de sodium).
- (32) Le groupe pharmaceutique américain Pfizer Incorporated (ci-après "Pfizer") a produit du gluconate de sodium jusqu'en 1990-1991. Il a alors progressivement cessé la production et fermé son usine de gluconate de sodium au Brésil. On estime les ventes totales de gluconate de sodium réalisées par Pfizer en 1992 à quelque [...] tonnes. Pendant quelques années encore, Pfizer a continué à vendre des quantités limitées de gluconate de sodium produites par Jungbunzlauer (de [...] à [...] tonnes en 1994). À ce jour, le groupe s'est totalement retiré du marché. En juillet 1995, Pfizer a vendu à Cultor OYJ sa division "sciences de l'alimentation".
- (33) Pendant les années 1980, la société finlandaise FinnSugar (ci-après "FinnSugar") a produit du gluconate de sodium, mais n'en assurait pas directement la commercialisation. C'est Jungbunzlauer qui lui achetait le produit pour le revendre sous son propre nom¹³. À la fin de la décennie 1980, FinnSugar a commencé à commercialiser elle-même le produit, mais a cédé à ADM sa technique par oxydation catalytique en 1989, avant d'arrêter progressivement la production. Par la suite, FinnSugar a continué à commercialiser le gluconate de sodium acheté à ADM. FinnSugar était une filiale du groupe finlandais Cultor OYJ, racheté récemment par le groupe danois Danisco A/S.

1.2.3. Le marché en cause

1.2.3.1. Le marché de produits en cause

- (34) Les caractéristiques et les propriétés du gluconate de sodium solide, du gluconate de sodium liquide et de l'acide gluconique sont très voisines. C'est pourquoi, pour les besoins de la présente affaire, l'acide gluconique a été inclus dans le gluconate de sodium et désigné sous ce nom¹⁴.
- (35) En fonction de ses différents domaines d'application, le gluconate de sodium compte un certain nombre de produits de substitution imparfaits. Les produits de substitution les plus proches sont le glucoheptonate de sodium et l'EDTA¹⁵. Selon l'application considérée, d'autres produits de substitution imparfaits peuvent également être utilisés, comme l'acide tartrique, l'acide citrique et les citrates. Toutes ces substances sont produites par d'autres entreprises que celles qui fabriquent le gluconate de sodium.
- (36) Dans sa réponse à la communication des griefs, ADM affirme que le gluconate de sodium est un produit de niche de peu de valeur sur le prix duquel de nombreux produits de substitution exercent une contrainte effective¹⁶. Selon ADM, *"le gluconate de sodium ne constitue pas à lui tout seul un marché de produits en cause"* et *"les clients ont à leur disposition et utilisent ou sont prêts à utiliser d'autres produits chimiques comme produits de substitution acceptables"*. Le rapport d'expert qu'elle a présenté relève que le gluconate de sodium entre dans la fabrication de nombreux produits offerts et déclare que le gluconate de sodium ou ses producteurs ne jouissent d'une situation de monopole pour aucune de ces applications. Le rapport en déduit que les entreprises achetant du gluconate de sodium opteraient pour des produits de substitution acceptables en cas de hausse légère, mais significative et durable des prix relatifs et, partant, que le marché en cause ne se limite pas au seul gluconate de sodium.
- (37) La Commission reconnaît qu'il existe un certain nombre de produits de substitution partielle pour le gluconate de sodium, selon l'usage qui en est fait, mais rien ne prouve que ces produits exerceraient une contrainte effective sur les prix de ce dernier. Plusieurs faits contredisent l'affirmation d'ADM selon laquelle le gluconate de sodium *"ne constitue pas à lui tout seul un marché de produits en cause"* ("is not a relevant antitrust market by itself"). Tout d'abord, il n'y a pas de produit de substitution complet pour le gluconate de sodium, le type de produit de substitution susceptible d'être utilisé changeant avec l'application considérée. À titre d'exemple, l'industrie alimentaire préfère unanimement le gluconate de sodium au glucoheptonate en raison de l'odeur ammoniacale et de la couleur brun foncé de ce dernier¹⁷. De surcroît, le gluconate de sodium est un produit respectueux de l'environnement, ce qui incite certains utilisateurs à le préférer à des produits de substitution potentiels tels que l'EDTA ou les glucoheptonates. Par conséquent, les clients comme les préparateurs, qui fabriquent une diversité de produits pour différents secteurs industriels, et exploitent donc au moins deux propriétés du gluconate de sodium, ne peuvent pas facilement remplacer ce dernier.
- (38) Qui plus est, la grande majorité des clients que la Commission a interrogés sur la question de la substituabilité ont répondu qu'ils ne pourraient pas remplacer le gluconate de sodium par un autre produit dans leur procédé industriel¹⁸. Enfin, le seul fait que les producteurs de gluconate de sodium aient noué une entente, y aient participé et consacré des ressources pendant une longue période et qu'ils aient choisi de ne pas l'étendre, par

exemple aux eaux-mères, montre qu'ils considéraient que le gluconate de sodium formait un marché de produits en cause. En outre, aucun élément n'indique que l'entente surveillait de près les prix des autres produits lorsqu'elle fixait ceux du gluconate de sodium.

- (39) La Commission ne peut par conséquent accepter l'argument selon lequel l'existence de nombreux produits de substitution partielle pour le gluconate de sodium oblige à ne pas donner au marché de produits une définition allant au delà du gluconate de sodium.
- (40) La capacité de production mondiale actuelle de gluconate de sodium peut être estimée à [...] à [...] tonnes. La consommation au niveau mondial est de l'ordre de [...] à [...] tonnes par an, contre [...] tonnes environ en 1990. Le taux de croissance annuel moyen du marché, ces dix dernières années, a été voisin de 2,5-3 %. Le marché des États-Unis et le marché européen sont de taille à peu près équivalente, avec [...] à [...] tonnes par an actuellement. En 1990, chacun de ces marchés représentait environ [...] à [...] tonnes.
- (41) Pendant la période visée dans la présente décision, le prix moyen du gluconate de sodium a été de l'ordre de 1 110 euros par tonne. La valeur actuelle du marché européen de ce produit serait d'environ [...] millions d'euros par an¹⁹.

1.2.3.2. Le marché géographique en cause

- (42) Il ressort de l'enquête de la Commission que le marché du gluconate de sodium est mondial. Les coûts de transport et les barrières tarifaires ne sont pas significatifs. Le produit est très peu différencié et il est officiellement reconnu et classé dans les pharmacopées européenne et américaine. Le marché du gluconate de sodium est un marché de produits de base, soumis par conséquent à d'importantes variations de cours et à des cycles récurrents d'offre excédentaire.
- (43) Dans sa réponse à la communication des griefs, [...] conteste l'affirmation de la Commission selon laquelle les coûts de transport et les barrières tarifaires ne sont pas significatifs. [...] rappelle avoir indiqué au cours de l'enquête qu'elle *"devait acquitter des droits de douane pour ses exportations au départ du Japon et des États-Unis, ainsi que des coûts de transport maritime élevés"*. [...] ajoute que la Commission devrait tenir compte du fait que sa position sur ce point s'écartait nettement de celle des autres fournisseurs, étant donné que *"les coûts variables [qu'elle] supportait étaient largement supérieurs à ceux de ses concurrents. La marge bénéficiaire de [...] était donc beaucoup plus faible que celle de ces derniers"*²⁰.
- (44) La Commission ne conteste pas que [...] ait peut-être eu à supporter des coûts quelque peu supérieurs du fait qu'elle n'avait d'unité de production en Europe, mais elle maintient que le marché du gluconate de sodium est mondial. La circonstance que [...] ait pu vendre son produit en Europe et y détenir une part de marché faible, mais néanmoins significative pendant une longue période montre que les conditions de concurrence étaient extrêmement homogènes. Il convient aussi de garder à l'esprit que pour les produits chimiques, les coûts de transport maritime sont traditionnellement inférieurs à ceux du transport terrestre. Aussi ne saurait-on prétendre que la localisation de ses unités de production au-delà des mers ait sensiblement désavantagé [...] par rapport aux autres opérateurs qui commercialisaient leur produit dans toute l'Europe à partir d'un ou de deux sites de production seulement.

1.2.3.3. La fourniture du gluconate de sodium

- (45) Pendant la période visée par la présente décision, la quasi-totalité de la production mondiale de gluconate de sodium était entre les mains de quatre entreprises, à savoir Fujisawa, Glucona, Jungbunzlauer et Roquette. Après avoir racheté la technologie de FinnSugar en 1989, ADM est également devenue un acteur significatif dès le démarrage de la production, en novembre 1990. La société a cependant entamé son retrait du marché en juillet 1995. En juin 1999, Glucona a cédé à Jungbunzlauer ses actifs liés au gluconate de sodium, qu'elle a cessé de produire.
- (46) Au niveau mondial, Fujisawa, Jungbunzlauer et Roquette sont actuellement les trois principaux producteurs. Selon les estimations les plus fines de la Commission²¹, jusqu'en 1999, Fujisawa et Jungbunzlauer détenaient des parts de marché de l'ordre de 25-35 %, contre environ 20 % pour Roquette. La part de Glucona était d'environ 10-15 % jusqu'en juin 1999, date à laquelle la société a vendu ses activités liées au gluconate de sodium à Jungbunzlauer. Jungbunzlauer est alors devenu le premier producteur de gluconate de sodium au monde. Les parts des principaux concurrents sur le marché européen diffèrent sensiblement de celles enregistrées au niveau mondial. La part de Fujisawa y est inférieure à 5 %, tandis que celle de Glucona s'élevait à environ 15-20 % avant que la société ne se retire du marché. Quant à Roquette, sa position est plus forte en Europe, avec une part qui se situe vraisemblablement entre 30 et 40 %. Après avoir racheté les activités "gluconate de sodium" de Glucona, Jungbunzlauer est devenu le numéro un européen.
- (47) Lorsqu'ADM était présente sur le marché, c'est-à-dire de 1991 à 1995, l'entreprise détenait une part de marché de [...] à [...] % au niveau mondial. Sa part de marché en Europe était probablement du même ordre.
- (48) Le tableau ci-dessous indique la taille globale des entreprises en l'an 2000, ainsi que leur importance relative sur le marché du gluconate de sodium au niveau mondial et à l'échelon de l'EEE en 1995²². Les chiffres fournis se fondent sur les réponses des sociétés aux demandes de renseignements de la Commission²³.

Entreprise	Chiffre d'affaires mondial total (2000; en milliers d'euros)	Chiffre d'affaires mondial « gluconate de sodium » (1995; en milliers d'euros)	Chiffre d'affaires « gluconate de sodium » dans l'EEE (1995; en milliers d'euros)
ADM	[...]	[...]	[...]
Akzo	[...]	Glucona: [...]	Glucona: [...]
Avebe	[...]	Glucona: [...]	Glucona: [...]
Fujisawa	[...]	[...]	[...]

Jungbunzlauer AG	[...]	[...]	[...]
Roquette	[...]	[...]	[...]
Total ²⁴	Non-applicable	[...]	[...]

1. Les échanges interétatiques

- (49) Durant toute la période visée par la présente décision, le marché du gluconate de sodium s'est caractérisé par d'importants flux commerciaux entre les actuels États membres de l'Union européenne et entre les parties contractantes à l'accord EEE.
- (50) Les producteurs de gluconate de sodium ont vendu (et vendent encore) ce produit dans la quasi-totalité des États membres de la Communauté. Pendant la période en question, les usines européennes de Roquette, de Jungbunzlauer et de Glucona étaient respectivement situées en Italie, en Allemagne et aux Pays-Bas. À partir de ces unités, les trois sociétés approvisionnaient l'ensemble du marché européen. Cela signifie que les flux commerciaux transnationaux au sein de l'Union européenne sont importants. À titre d'exemple, en 1994, Glucona, Roquette et Jungbunzlauer ont toutes les trois vendu plus de [...] % de leur production à l'exportation.
- (51) ADM (après qu'elle eut transféré toute sa capacité de production aux États-Unis) et Fujisawa ne produisaient pas de gluconate de sodium en Europe. ADM a toutefois vendu ce produit dans presque tous les États membres de la Communauté de 1991 à 1995, tandis que, pendant la période considérée, Fujisawa avait des revendeurs aux Pays-Bas, en Italie, en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni.
- (52) La période de référence s'est également caractérisée par d'importants flux commerciaux entre les parties contractantes à l'accord EEE. En 1994, de très grandes quantités de gluconate de sodium se sont respectivement vendues en Autriche, en Suède et en Finlande. Des flux commerciaux ont aussi été enregistrés avec l'Islande et la Norvège, à compter respectivement de 1994 et 1995, même s'ils portaient sur des quantités limitées.

1.3. La procédure

- (53) En mars 1997, le ministère américain de la justice a informé la Commission de l'enquête menée par un Grand Jury sur le marché du gluconate de sodium. En octobre 1997, la Commission a été informée qu'Akzo, Avebe et Glucona avaient reconnu avoir participé à une collusion internationale visant à fixer les prix et à répartir les parts de marché "aux États-Unis et ailleurs"²⁵. [...] et [...] ont ensuite reconnu ces mêmes faits, respectivement en décembre 1997 et en février 1998.
- (54) Au cours de l'hiver 1997-1998, la Commission a envoyé, en vertu de l'article 11 du règlement n° 17, des demandes de renseignements aux principaux producteurs, importateurs/exportateurs et clients du gluconate de sodium en Europe.

- (55) Après avoir reçu une demande de renseignements envoyée par la Commission le 18 février 1998, [...] a pris contact avec cette dernière pour l'informer qu'elle avait coopéré avec les autorités américaines chargées du contrôle des ententes et qu'elle souhaitait en faire autant avec la Commission en application de la communication concernant la non-imposition d'amendes ou la réduction de leur montant dans les affaires portant sur des ententes (ci-après "communication sur la clémence")²⁶. Le 12 mai 1998, à la suite d'une réunion qui s'était tenue avec la Commission le 1er avril, l'entreprise a remis une déclaration écrite et un dossier comprenant un résumé de l'historique de l'entente et un certain nombre de documents présentant un intérêt en l'espèce.
- (56) Les 16 et 17 septembre 1998, la Commission a procédé à des inspections simultanées, en vertu de l'article 14, paragraphe 3, du règlement n° 17, dans les locaux d'Avebe, de Glucona, de Jungbunzlauer et de Roquette.
- (57) Le 10 novembre 1998, la Commission a envoyé une demande de renseignements à [...]. Le 26 novembre 1998, [...] a annoncé son intention de déposer une demande en application de la communication sur la clémence. Au cours de la réunion qui s'est tenue le 11 décembre 1998, les représentants légaux de l'entreprise ont transmis un "*premier acompte au titre de la coopération d' [...]*" ("first instalment of [...]'s cooperation"). Une déclaration de l'entreprise et des documents se rapportant à l'affaire ont ensuite été remis, le 21 janvier 1999, à la Commission.
- (58) Le 2 mars 1999, la Commission a envoyé des demandes de renseignements détaillées à [...], à [...] et à [...].
- (59) Par lettre du 14 avril 1999, [...] a informé la Commission de son intention de coopérer en vertu de la communication sur la clémence. Cette lettre a été suivie, le 23 avril 1999, d'une déclaration complétant la réponse de [...] à la demande de renseignements de la Commission.
- (60) Le 19 avril 1999, [...] a informé la Commission de son intention de coopérer en vertu de la communication sur la clémence. Des documents utiles en l'espèce ont été communiqués dans la réponse à la demande de renseignements et, le 22 juillet 1999, [...] a transmis à la Commission une déclaration écrite concernant l'entente.
- (61) Le 20 avril 1999, [...] a informé la Commission de son intention de coopérer conformément à la communication sur la clémence. Le 21 mai 1999, elle a envoyé une déclaration complétant sa réponse à la demande de renseignements de la Commission, avec un certain nombre de documents à l'appui.
- (62) Le 25 octobre 1999, des demandes de renseignements complémentaires ont été envoyées à ADM, à Fujisawa, à Glucona, à Jungbunzlauer et à Roquette.
- (63) Le 17 mai 2000, la Commission a engagé la procédure en l'espèce et adressé une communication des griefs aux entreprises destinataires de la présente décision. Toutes les parties ont transmis des observations écrites en réponse aux griefs retenus par la Commission. Aucune n'a demandé d'audition ni contesté la matérialité des faits exposés dans la communication des griefs.

- (64) Le 11 mai 2001, des demandes de renseignements complémentaires ont été envoyées à ADM, à Akzo, à Avebe, à Fujisawa, à Jungbunzlauer AG et à Roquette afin d'obtenir des précisions sur les chiffres d'affaires.

1.4. La procédure menée aux États-Unis et au Canada

- (65) En 1997 et en 1998, les autorités américaines ont poursuivi les destinataires de la présente décision au motif qu'ils avaient mis en place une collusion visant à étouffer et à éliminer la concurrence par la fixation des prix et la répartition des ventes de gluconate de sodium. Les défendeurs ont tous conclu une transaction ("plea agreement"). L'amende infligée à ADM pour le gluconate de sodium a été incluse dans l'amende globale de 100 millions de USD payée dans le cadre des affaires "acide citrique" et "lysine". De même, l'amende infligée à Jungbunzlauer pour le gluconate de sodium a été intégrée dans l'amende de 11 millions de USD payée dans le cadre de l'affaire "acide citrique". Les autres défendeurs se sont vu infliger les amendes suivantes: 10 millions de USD pour Akzo et Glucona (Avebe) ensemble, 20 millions de USD pour Fujisawa et 2,5 millions de USD pour Roquette.
- (66) En 1998 et 1999, Akzo, Fujisawa, Glucona (Avebe), Jungbunzlauer et Roquette ont reconnu devant la juridiction canadienne avoir participé à la même collusion. L'amende infligée à Jungbunzlauer à ce titre a été intégrée dans l'amende globale de 2 millions de CAD payée dans le contexte de l'affaire "acide citrique". Les autres défendeurs se sont vu infliger les amendes suivantes: 350 000 CAD pour Akzo et Glucona (Avebe) ensemble, 360 000 CAD pour Fujisawa et 700 000 CAD pour Roquette.

1.5. Description des événements

- (67) Dès le début des années 1980, des contacts anticoncurrentiels existaient déjà entre les principaux producteurs de gluconate de sodium. Toutefois, comme il semble que ces contacts aient été interrompus pendant une période de deux ans et que certaines entreprises alors impliquées ne sont plus présentes sur le marché, la première phase de l'entente sur le gluconate de sodium ne fait pas l'objet de la présente procédure. Les éléments de fait se rapportant à cette période sont néanmoins décrits brièvement ci-après dans la mesure où ils éclairent le contexte dans lequel s'inscrit l'entente, objet de la présente procédure.
- (68) Les contacts anticoncurrentiels entre les producteurs de gluconate de sodium ont commencé dès 1981. La première phase a duré jusqu'au printemps 1984, date à laquelle Roquette a décidé de ne plus participer aux réunions, ce qui a mis provisoirement un terme à la mise en œuvre de l'entente. Au cours de cette première phase, les réunions des membres de l'entente étaient désignées sous l'appellation à usage interne de "réunions 4G" ("4G meetings").
- (69) La première réunion a eu lieu en octobre 1981 à Zurich (Suisse). Elle a été convoquée par Glucona²⁷. Benckiser, Fujisawa, Glucona et Roquette y ont pris part. La discussion a porté sur le manque de rentabilité de l'activité "gluconate de sodium". Les prix étaient très bas à l'époque, et les participants ont exploré les possibilités de parvenir à un accord, sous une forme ou une autre, pour améliorer la situation.
- (70) Selon [...], qui a participé à la rencontre, un accord s'est dégagé sur le fait que les parts de marché devaient être gelées à leur niveau et que chacun devait s'en tenir à sa position

d'alors. Pour calculer les parts de marché ou se mettre d'accord sur leur pourcentage, les participants ont comparé les volumes de vente réels, pour une ou deux années antérieures, qu'ils s'étaient communiqués mutuellement au cours de la réunion.

- (71) Les participants ont également convenu d'un prix "plancher" pouvant varier selon la région du monde concernée. Pour l'Europe, les participants ont arrêté des prix pays par pays en monnaie nationale. D'une manière générale, le marché européen était au plus bas, en raison de la concurrence féroce que se livraient les trois producteurs locaux.
- (72) Il a aussi été question de la surveillance. Il a été décidé que les participants avaient besoin de chiffres pour examiner et discuter régulièrement les volumes de vente de chaque membre. À cette fin, il a été décidé d'organiser régulièrement des réunions dans le monde entier. Lorsqu'un lieu était convenu, le producteur "hôte" s'occupait des réservations et organisait la réunion²⁸.
- (73) [...] a joué un rôle important dans l'établissement de l'entente, puisque c'est elle qui a convoqué la première réunion. Toutefois, dès le début de la période en cause et pendant presque toute la durée de celle-ci, c'est le directeur de succursale de Benckiser qui a été l'élément moteur du "Club" et qui a toujours présidé les réunions²⁹.
- (74) Une deuxième réunion s'est tenue à l'hôtel Toyo, à Osaka (Japon), au printemps 1982. Pendant la réunion, les participants ont échangé des données sur les ventes, passé en revue ceux qui avaient "trop" vendu par rapport aux volumes convenus et ceux qui n'avaient "pas assez" vendu, et ils ont discuté de ce problème ainsi que de la manière d'équilibrer les volumes de vente réels. Il est ressorti de ces discussions que les entreprises qui avaient trop vendu devaient s'efforcer de réduire leurs ventes au cours de la période suivante. Ces réductions pouvaient être obtenues en relevant les prix. Les participants ont également ajusté les prix initialement convenus au cours de la première réunion.
- (75) Une troisième réunion a été convoquée en novembre 1982 à Heidelberg (Allemagne) par Benckiser³⁰. Les mêmes personnes y ont participé, et le contenu des discussions a été identique à celui des deux réunions précédentes. Une autre réunion a eu lieu en mai/juin 1983 à Paris (France)³¹. En application des principes arrêtés à Zurich en octobre 1981, cette réunion était organisée par [...], qui était cette fois l'entreprise "invitante". Là encore, ce sont les mêmes personnes qui étaient présentes, et les discussions ont porté sur les mêmes points. Une nouvelle réunion a eu lieu en octobre 1983 à Lisbonne (Portugal)³². La réunion, organisée par [...], portait sur le même sujet. Les participants ont décidé de tenir la réunion suivante au Japon.
- (76) Dans l'intervalle, cependant, [...] a informé les autres membres "4G" qu'elle avait décidé de construire une nouvelle usine de gluconate de sodium en Italie³³ et qu'elle demandait par conséquent l'attribution d'une part plus élevée du marché mondial du gluconate de sodium (de [...] à [...] % de plus que ce qui avait été convenu précédemment). Les deux autres producteurs européens ont discuté de ce problème, mais Benckiser et Glucona ont finalement rejeté cette proposition. C'est pourquoi Roquette n'a pas pris part à la réunion "4G" suivante, organisée à Kyoto au printemps 1984³⁴. Au cours de cette réunion, les représentants de Benckiser et de Glucona ont exposé à Fujisawa le résultat des entretiens qu'ils avaient eus avec Roquette avant la réunion. Quelques années après, un employé de Fujisawa a décrit cette réunion comme marquant la fin de *"l'ère ancienne"*³⁵ ("old era").

- (77) Seuls trois producteurs restaient alors en contact. Ces derniers ont alors conclu que le maintien de réunions "3G" n'aurait aucun sens. Aucun accord n'avait pu être trouvé sur le traitement à réserver à Roquette, et il devenait impossible de contrôler le marché avec une entreprise aussi importante qui voulait jouer cavalier seul. La décision fut donc prise de mettre un terme aux réunions³⁶. Il n'y eut ensuite plus aucun contact entre les producteurs de gluconate de sodium, et, pendant deux ans environ, le marché fut dominé par la libre concurrence.
- (78) En 1985, cependant, le prix du gluconate de sodium a subi une chute spectaculaire dans le monde entier. Un graphique trouvé chez Roquette lors de l'inspection et représentant l'évolution du prix du gluconate de sodium de 1977 à 1995³⁷ révèle que les prix européens se sont effondrés en 1985. De 1985 à la fin de 1986, le prix du gluconate de sodium a chuté de 50 %. Les producteurs ont été obligés de vendre le produit à *des "prix non rentables"*³⁸. Pour cette raison, ils ont finalement décidé de rétablir ce qu'ils ont entre eux appelé les "réunions 5G" ou le "Club". Comme pendant "l'ère ancienne", le moteur de l'entente était Benckiser, puis Jungbunzlauer, après que Jungbunzlauer AG eut racheté la division "gluconate de sodium" de Benckiser en mai 1988³⁹.
- (79) Une première initiative a eu lieu en mai 1986, lorsque Glucona a convoqué une nouvelle réunion des principaux producteurs de gluconate de sodium à Amsterdam (Pays-Bas). Benckiser, Fujisawa, Glucona et Roquette ont essayé de s'entendre sur de nouveaux quotas tenant compte de la demande de Roquette, dont le rejet avait mis fin à la première entente. Cette tentative s'est cependant soldée par un échec et ce n'est qu'en février 1987, lors d'une nouvelle réunion à Amsterdam, qu'un nouvel accord de restriction de la concurrence a été conclu.
- (80) De février 1987 à juin 1995, la mise en œuvre de l'entente a consisté en l'organisation de réunions multilatérales périodiques, complétées par de fréquentes réunions bilatérales ou trilatérales consacrées à des problèmes propres à l'une ou l'autre entreprise, mais souvent en rapport avec la pratique de l'entente globale. Ce sont les mêmes participants réguliers qui ont assisté à la plupart des réunions de l'entente entre 1986 et 1995, à savoir ceux d'ADM (à compter d'avril 1991), de Fujisawa, de Glucona, de Jungbunzlauer et de Roquette, ainsi que ceux de Benckiser et de FinnSugar pendant les premières années de l'entente. Lorsque certains prenaient leur retraite ou étaient appelés à de nouvelles responsabilités, ils désignaient un "successeur" pour les activités relatives à l'entente⁴⁰.

1.5.1. Les principes de base de l'organisation

- (81) La mise en œuvre de l'entente reposait sur certains principes directeurs. On peut retrouver les mêmes caractéristiques pendant toute la durée de l'entente et se représenter clairement la manière dont elle fonctionnait⁴¹.

1.5.1.1. Objectifs

- (82) L'entente a poursuivi trois objectifs spécifiques, à savoir l'attribution et le respect de quotas de vente définis pour chaque membre, la fixation de prix cibles (et/ou de prix minimaux) et l'échange d'informations utiles sur les clients stratégiques (pouvant aller jusqu'à la répartition de la clientèle).

1. Répartition des marchés: l'attribution de quotas de vente

- (83) L'attribution de quotas de vente à chaque participant était la pierre angulaire de l'entente. Plusieurs "tableaux" dressés au cours des réunions multilatérales ou juste après celles-ci illustrent ce souci d'un partage strict du marché⁴².
- (84) Les parts de marché de chaque entreprise ont à l'origine été calculées en prenant les chiffres des deux années antérieures. Ces parts de marché ont été gelées, et chacun des membres devait s'y conformer. Les quotas de vente ont été essentiellement calculés et attribués en se référant à l'ensemble du marché mondial. Le monde a cependant été également divisé en plusieurs zones "régionales", chaque membre de l'entente se voyant attribuer une part de marché définie pour chacune de ces zones.
- (85) Comme ils découlaient des ventes réelles réalisées à l'époque, les quotas tenaient mécaniquement compte de la position détenue par chaque membre sur chaque marché "régional". De la sorte, la part de marché allouée pour une zone donnée présentait d'importants écarts avec la part de marché attribuée au niveau mondial. C'est ainsi que Fujisawa s'est vu attribuer quelque [...] % du marché mondial, mais moins de [...]5 % du marché européen.
- (86) Tous les ans, les parts du marché mondial et des marchés régionaux allouées à chacun étaient réévaluées et corrigées. Ces chiffres servaient de référence pour déterminer ceux qui, en fin de période, avaient dépassé leurs quotas ou ne les avaient pas atteints.
- (87) Le marché mondial était divisé en cinq zones distinctes: Europe, États-Unis, Canada, Japon et "reste du monde". À la demande de Glucona, la catégorie "États-Unis" a été divisée en "poudre États-Unis" ("US dry") et "liquide États-Unis" ("US liquid"), des parts spécifiques étant alors attribuées à chacune de ces deux sous-catégories⁴³.

2. Fixation d'objectifs de prix et stratégie d'alignement des prix

- (88) Les membres de l'entente ont également arrêté des prix "planchers" et/ou des "prix cibles". Au cours des réunions, les prix cibles étaient fixés en prenant comme références le dollar des États-Unis et le mark allemand, selon le marché concerné. En Europe, c'est le mark allemand qui était la devise de référence. Le prix en marks était converti dans les monnaies nationales correspondantes afin de calculer le prix à appliquer aux clients nationaux⁴⁴.
- (89) Outre la méthode des "cibles prix", un chef de file du marché a été désigné pour chaque pays, notamment en Europe. Il était normal et logique que le chef de file en matière de prix fût l'entreprise membre de l'entente qui connaissait le mieux le marché "national" en question et y exerçait l'influence la plus forte. C'est ce qui ressort d'une liste établie lors d'une réunion bilatérale entre Roquette et Jungbunzlauer, qui s'est tenue à Zaventem le 2 février 1990⁴⁵.

3. Échange d'information sur les clients

- (90) Des échanges d'informations sur certains clients avaient lieu durant les réunions. L'ordre du jour de l'une des réunions de l'entente, dont les notes manuscrites prises à cette occasion sont en possession de la Commission, contenait un point intitulé "*Principaux clients*" ("Major customers"). Le texte donne ensuite, sous la rubrique "*Grands comptes*" ("Major accounts"), une analyse détaillée qui montre l'existence d'une pratique équivalant à une répartition précise de la clientèle⁴⁶. D'autres notes manuscrites prises

au cours de plusieurs réunions montrent que les membres de l'entente n'hésitaient pas à se partager la clientèle. C'est ainsi qu'il est établi, par exemple, que chacun des membres de l'entente s'est vu attribuer une filiale nationale déterminée d'une entreprise multinationale cliente⁴⁷.

1.5.1.2. Mise en œuvre

- (91) Le succès de la mise en œuvre des accords de l'entente supposait une étroite surveillance des ventes, la tenue de réunions multilatérales et bilatérales périodiques, ainsi que l'application d'un système d'indemnisation pluriannuel.

4. Surveillance des ventes

- (92) Pour assurer le respect des quotas alloués, une surveillance des ventes a été organisée. La procédure de surveillance utilisée a subi des modifications au cours de la période considérée. De 1987 à 1991, la surveillance reposait sur des statistiques réunies par une société fiduciaire suisse. Ce mode de surveillance a ensuite été abandonné à la demande de Fujisawa, qui trouvait cette pratique embarrassante et coûteuse.
- (93) Après quelque temps, la surveillance externe a de nouveau été envisagée, dans un climat de suspicion mutuelle croissante. La fiabilité des données collectées fut la cause de graves différends, car il semblait probable que certains trichaient. Bien que Jungbunzlauer ait manifesté à maintes reprises son souhait de rétablir ce système, aucun accord n'a pu être trouvé, de sorte que ce fut Jungbunzlauer qui se chargea de la collecte des données jusqu'à la fin de l'entente. Quelques jours avant la réunion, chaque correspondant communiquait les chiffres au représentant de Jungbunzlauer, qui rassemblait les données avant de les distribuer lors de la réunion.

5. Réunions multilatérales et bilatérales périodiques

- (94) La tenue de réunions multilatérales et bilatérales périodiques était le point clé de l'organisation de l'entente. On a établi que, de 1986 à 1995, plus de 25 réunions multilatérales avaient eu lieu.
- (95) Il existait deux types de réunions multilatérales, à savoir celles des "comités de travail" ("working committees") et les "réunions générales" ("general meetings"). Les réunions des comités de travail se tenaient généralement la veille de la réunion générale et étaient consacrées à la résolution des questions "techniques": elles servaient à comparer et agréger les données chiffrées.
- (96) Fujisawa établit aussi une distinction entre les "réunions préparatoires" ("pre-meetings") et les "réunions générales". Les réunions préparatoires sont celles que tenaient à l'avance les producteurs européens afin de préparer les réunions "générales", auxquelles participaient aussi des producteurs non-européennes. Cela est confirmé par le fait que les représentants de Fujisawa et d'ADM n'avaient pas connaissance de toutes les réunions multilatérales préparatoires qui avaient lieu⁴⁸.
- (97) À l'origine, les réunions multilatérales devaient se dérouler une fois par an. Or, dans la pratique, l'habitude a rapidement été prise d'en organiser une tous les six mois en raison de la nécessité d'exercer une surveillance étroite. Ces réunions se sont tenues dans des hôtels internationaux de divers pays. Bien souvent, ces réunions étaient organisées à

l'occasion d'autres manifestations, telles que des foires internationales. Il est établi, par exemple, qu'une réunion de l'entente avait systématiquement lieu à l'occasion de la conférence annuelle de l'Institute of Food Technology aux États-Unis.

- (98) Les réunions multilatérales étaient généralement précédées ou suivies de réunions bilatérales ou trilatérales consacrées à l'examen de problèmes propres à chaque entreprise, mais au cours desquelles des informations relatives à la mise en œuvre de l'entente étaient également échangées.

6. Système de compensation

- (99) Afin de faire respecter les quotas annuels en dépit des inévitables fluctuations des ventes de chaque entreprise, les membres de l'entente ont décidé que l'équilibre devait être maintenu au fil des ans. C'est ainsi que l'écart entre le quota annuel alloué à une entreprise et ses ventes réelles devait être reporté à l'année suivante. De cette manière, une entreprise qui n'avait pas vendu assez à la fin d'une année donnée voyait son quota de l'année suivante majoré du montant équivalent à cet écart, et inversement.
- (100) Or, ce système a été à l'origine de graves difficultés. En effet, juste après son entrée dans l'entente, ADM s'est heurtée à de gros problèmes techniques, compromettant ainsi sa capacité de respecter les quotas. Son quota cumulé n'ayant ensuite cessé d'augmenter, les autres membres de l'entente se sont montrés de plus en plus hostiles au maintien de ce principe. Ils estimaient qu'ADM devait assumer les conséquences de son incapacité de résoudre ses problèmes techniques et que la majoration de son quota pour l'année suivante conférerait à cette entreprise un avantage injustifié.

1.5.2. *Succession des entreprises au sein de l'entente*

- (101) Un trait frappant de cette entente est sa poursuite pendant plusieurs années, en dépit des changements de propriétaire qu'ont connus les unités de production de gluconate de sodium. Malgré ces changements, les divisions des entreprises chargées du gluconate de sodium ont continué à mener des activités anticoncurrentielles. Cela est dû en partie au fait que si les propriétaires ont changé, les responsabilités sont quant à elles restées, dans une large mesure, entre les mains des mêmes personnes. Dans tous les cas, d'ailleurs, les cadres dirigeants des entreprises ont été tenus dûment informés de ce qui se passait et ont généralement pris une part directe à ces activités.

1.5.2.1. Jungbunzlauer succède à Benckiser

- (102) Le rachat de la division "acides organiques" de Benckiser par Jungbunzlauer AG en 1988 n'a pas eu d'effet négatif sur les activités de l'entente. En effet, les personnes qui étaient déjà les éléments moteurs de l'entente sous l'"ère ancienne" ont conservé la responsabilité de l'entreprise et continué à participer activement à l'entente sous l'étiquette "Jungbunzlauer". Lorsque le directeur général a pris sa retraite en septembre 1991, il a formellement présenté son successeur aux autres membres de l'entente⁴⁹. Quant au directeur des ventes et chef de produit, il a continué à prendre activement part à l'entente au moins jusqu'en octobre 1994⁵⁰.

1.5.2.2. ADM succède à FinnSugar

- (103) Lorsqu'ADM a racheté la technique par oxydation catalytique de FinnSugar par un accord daté du 30 novembre 1989, elle a simplement pris la place de FinnSugar dans les activités de l'entente. Même si, à l'origine, elle n'était pas directement impliquée dans l'entente, puisque Benckiser s'était engagée à lui acheter la totalité de sa production de gluconate de sodium, FinnSugar a commencé à prendre une part directe à l'entente à compter du milieu de l'année 1987 jusqu'à ce qu'elle arrête la production de gluconate de sodium après la cession de sa technologie à ADM. Il semble cependant qu'elle ait encore participé aux réunions de l'entente en 1990. ADM a commencé à produire du gluconate de sodium au tournant de 1990-1991 et a assisté pour la première fois à une réunion de l'entente en juin 1991.

1.5.3. *Historique de l'entente*

- (104) Entre 1986 et 1995, plus de 25 réunions multilatérales de l'entente ont eu lieu. Elles se répartissent en trois périodes distinctes. La première correspond au "démarrage" de l'entente renouvelée et s'étend de la première réunion en mai 1986 à la réunion de Vancouver d'avril 1987, au cours de laquelle les principes directeurs de l'entente ont été posés. La deuxième période couvre la série des réunions qui ont eu lieu d'avril 1987 à mai 1990, date à laquelle les membres de l'entente ont appris qu'ADM avait l'intention de pénétrer sur le marché. La troisième enfin va de l'entrée d'ADM dans l'entente jusqu'au moment où, "contraints et forcés", les membres de l'entente ont dû mettre un terme aux réunions, la révélation par le ministère américain de la justice de l'entente sur la lysine ayant précipité la fin de l'entente sur le gluconate de sodium.

1.5.3.1. Le démarrage de la "nouvelle entente": Amsterdam '86 – Vancouver '87

7. Réunion de mai 1986 à Amsterdam (Pays-Bas)

- (105) En mai 1986, Glucona a convoqué une nouvelle réunion des principaux producteurs de gluconate de sodium à Amsterdam (Pays-Bas),⁵¹ à laquelle ont assisté Benckiser, Fujisawa, Glucona et Roquette.
- (106) Vu les effets préjudiciables de l'existence de surcapacités, comme le retrait de Roquette avait été la principale cause de la décision de mettre un terme à la précédente série de réunions, les producteurs européens ont proposé de relever la part de marché attribuée à cette entreprise. Fujisawa s'y est opposée, car à l'époque, elle construisait une nouvelle usine aux États-Unis. Finalement, les producteurs n'ont pu se mettre d'accord, de sorte que le produit a continué à être commercialisé librement. Or, Benckiser connaissait de graves difficultés parce que le prix de vente du gluconate de sodium ne cessait de baisser⁵².

8. Réunion des 19 et 20 février 1987, Amsterdam (Pays-Bas).

- (107) En février 1987, Glucona a convoqué une réunion des producteurs de gluconate de sodium à Amsterdam⁵³. La réunion s'est tenue à l'hôtel Amstel, à Amsterdam, les 19 et 20 février 1987. Étaient présents Benckiser, Fujisawa, Glucona et Roquette.
- (108) Au cours de la réunion, les producteurs européens ont proposé de céder des parts de marché à Roquette et à Fujisawa puisque la filiale PMP de cette dernière était alors sur

le point d'ouvrir sa nouvelle unité de production. Un accord-cadre général fut conclu sur cette base. Les chiffres des ventes de 1986 devaient servir de référence.

- (109) Les principes suivants ont été arrêtés: i) les parts de marché devaient être fixées, gelées et respectées sur la base des chiffres des ventes réelles de l'année ou des deux années précédentes; ii) les prix devaient être discutés et fixés sur la base de prix "planchers" applicables à l'utilisateur final par région et iii) les modalités devaient être examinés au cours de la réunion suivante, prévue deux mois plus tard à Vancouver⁵⁴.

9. Réunion des 11 et 12 avril 1987 à Vancouver (Canada)

- (110) Comme convenu en février 1987, une nouvelle rencontre a eu lieu les 11-12 avril 1987 à l'hôtel Mandarin de Vancouver (Canada)⁵⁵. Benckiser, FinnSugar, Fujisawa, Glucona et Roquette ont participé à cette réunion⁵⁶, qui était présidée par le directeur de succursale de Benckiser.
- (111) Les participants se sont mis d'accord sur une définition du gluconate de sodium. Il a été décidé que le gluconate de sodium sous forme de poudre et sous forme liquide (c'est-à-dire le naglusol et l'acide gluconique à 50 % MS) seraient pris en considération dans l'accord, alors que les "eaux-mères" en seraient exclues⁵⁷.
- (112) Les entreprises se sont ensuite réparti les parts de marché revenant à chacune d'elles. Il s'agissait de la première participation directe de FinnSugar à une réunion multilatérale de l'entente⁵⁸. Il est vrai que FinnSugar a participé à l'entente, mais ne commercialisait pas directement le produit. Benckiser achetait en effet à FinnSugar toute sa production de gluconate de sodium, ce qui empêchait toute entrée directe de cette entreprise sur le marché. Cet arrangement a été pris en considération pour le calcul des parts de marché attribuées à Benckiser⁵⁹.
- (113) Fujisawa s'est ainsi vu attribuer une part du marché mondial de [...]-%. Benckiser a obtenu une part d'environ [...] %, qui a été majorée de [...]-% pour tenir compte de son arrangement avec FinnSugar. Roquette et Glucona se sont partagé le reste du marché dans des conditions plus ou moins égales, leurs parts respectives avoisinant [...]-%⁶⁰.
- (114) Il a également été décidé de surveiller les ventes. Benckiser a suggéré de faire appel à une société fiduciaire suisse⁶¹ afin d'empêcher les membres de l'entente de tricher. Aucune décision n'a été prise sur la façon de procéder. Toutefois, au cours des semaines qui suivirent, il fut décidé de continuer et de recourir à la société fiduciaire suisse en question, à savoir Basel Schweizer Treuhand Gesellschaft⁶².
- (115) Des "prix planchers" ont aussi été convenus pour différentes régions du monde. En ce qui concerne l'Europe, il a été décidé de relever les prix progressivement et d'atteindre un prix de base convenu, exprimé en marks allemands, qui serait applicable à l'utilisateur final. Ce prix plancher a ensuite été converti en monnaie nationale de chaque pays européen⁶³.
- (116) Pour les cas de ventes en quantités supérieures ou inférieures aux quotas convenus, le système en vigueur sous l'"ère ancienne", qui consistait à diminuer les ventes de l'année suivante si le quota (en volume) pour l'année précédente avait été dépassé, a été réinstauré⁶⁴.

- (117) Il a également été décidé que des réunions périodiques se tiendraient au moins une fois par an afin de dresser un bilan des résultats de l'entente et d'adapter les chiffres convenus, en particulier en ce qui concerne les "prix planchers"⁶⁵.
- (118) Après la réunion de Vancouver, et en vertu du principe de la "périodicité des réunions" énoncé à cette occasion, une série de réunions multilatérales de l'entente ont eu lieu. On peut distinguer deux périodes dans cette série de réunions: de 1987 à début 1990, avant l'entrée d'ADM dans l'entente, et de 1990 à juin 1995, lorsqu'il est subitement mis fin à l'entente.
- (119) Les réunions multilatérales de l'entente étaient organisées suivant les principes définis à Vancouver. Chaque entreprise envoyait ses données mensuelles sur les ventes à [...] Treuhand Gesellschaft. Les relevés de virements fournis par Fujisawa montrent qu'elle payait une commission de [...] par an au titre de ce service statistique ("statistic service fee") à une société fiduciaire ⁶⁶. Cette société compilait les données et envoyait les résultats chiffrés aux membres de l'entente. Ces résultats servaient de données de base pour l'exercice de surveillance mené à chaque réunion. Les ventes réelles de chaque entreprise étaient réexaminées à la lumière des quotas régionaux convenus, ce qui permettait de déterminer quelles entreprises avaient dépassé ou n'avaient pas atteint leur quota.
- (120) Les réunions étaient normalement organisées par le membre "hôte" et présidées par Benckiser, qui constituait à nouveau l'élément moteur de l'entente.

1.5.3.2. La série de réunions de Vancouver de 1987 au début de 1990

- (121) Un grand nombre de réunions multilatérales de l'entente ont eu lieu entre avril 1987 et mai 1990. La déclaration de Fujisawa donne une bonne idée de leur contenu: *"Après la rencontre de Vancouver en 1987, les discussions ont généralement porté, lors des réunions suivantes, sur la question de savoir si les concurrents respectaient les engagements pris au cours des réunions précédentes. (...) Les réunions portaient aussi sur le volume des ventes réalisées dans chaque région du marché mondial et sur les quantités que chaque entreprise aurait le droit de vendre au niveau mondial"*⁶⁷. Le contenu de chaque réunion est mieux connu pour la période 1989-1990, car les déclarations des entreprises sont étayées par des documents d'époque.
- (122) En juin/juillet 1987, une réunion multilatérale de l'entente eut lieu à Osaka (Japon). C'est ce que confirment à la fois Fujisawa et Roquette, qui déclarent qu'outre elles-mêmes, Benckiser et Glucona étaient également présentes. Il est probable que FinnSugar ait elle aussi participé à la réunion⁶⁸.
- (123) En effet, durant la période allant de mai 1987 à début 1988, FinnSugar est progressivement devenue un membre actif de l'entente. Roquette affirme que FinnSugar avait déjà pris part à la réunion d'Osaka de juin/juillet 1987, alors que la déclaration de Fujisawa diffère quelque peu: *"(...) en 1987, FinnSugar a manifesté, par l'intermédiaire de Benckiser, son souhait de se joindre au "Club" et de vendre son produit indépendamment aux utilisateurs finals. Benckiser a proposé d'inscrire à l'ordre du jour de la réunion suivante la question de la participation de FinnSugar et de l'inviter à cette réunion, proposition qui a été acceptée. En novembre, une réunion s'est tenue à Genève. Fujisawa ne pense pas que FinnSugar ait participé à cette réunion. Dans ce cas, la*

*réunion d'après, à Helsinki, est probablement la première à laquelle FinnSugar ait pris part*⁶⁹.

- (124) Selon Fujisawa, des réunions multilatérales de l'entente auraient eu lieu d'abord à Genève en novembre 1987 puis à Helsinki en janvier 1988⁷⁰. Roquette rétorque ne rien savoir de ces réunions, mais mentionne une réunion qui s'est tenue à Oslo le 26 janvier 1988⁷¹. Ce qui ne fait aucun doute, c'est qu'entre la fin de l'année 1987 et le début de 1988, FinnSugar est progressivement devenue un membre actif et direct de l'entente, en "réclamant" sa part de marché à Benckiser.
- (125) Une autre réunion a eu lieu les 4-5 juin 1988 à l'hôtel Le Méridien, à Singapour⁷². Les cinq membres de l'entente de l'époque, à savoir FinnSugar, Fujisawa, Glucona, Jungbunzlauer et Roquette, étaient présents. Une querelle a éclaté lorsque les délégués de FinnSugar ont fait part de leur intention d'augmenter sensiblement leur part de marché. En l'absence d'accord, il a été décidé de tenir une nouvelle réunion le lendemain, mais celle-ci n'a pas abouti à un résultat satisfaisant⁷³.
- (126) Pour résoudre ce problème, une autre réunion multilatérale de l'entente a été organisée le 21 juillet 1988 à Montréal (Canada)⁷⁴. FinnSugar n'a pas été conviée à cette réunion, à laquelle ont assisté les quatre autres participants habituels, soit Fujisawa, Glucona, Jungbunzlauer et Roquette.
- (127) La réunion multilatérale suivante réunissant les cinq participants a eu lieu à la mi-septembre 1988 à Londres.⁷⁵ À cette occasion, FinnSugar a finalement obtenu satisfaction et s'est vu attribuer un quota plus élevé⁷⁶.
- (128) Fujisawa affirme que la réunion suivante s'est déroulée à Oslo en janvier/février 1989⁷⁷. Selon elle, Benckiser, Glucona et Roquette étaient présentes. Roquette affirme ne pas être au courant de cette réunion⁷⁸ et déclare qu'une réunion a bel et bien eu lieu vers cette date, mais à Zurich. Selon elle, les cinq membres de l'entente y ont assisté.

10. Réunion du 11 mai 1989 à Göteborg (Suède)

- (129) Pour la période postérieure à mai 1989, des documents de l'époque montrent clairement comment les réunions servaient à répartir les parts de marché, à fixer les prix et à adopter des actions concertées à l'égard des clients.
- (130) Une réunion a eu lieu le 11 mai à Göteborg (Suède), comme le confirment Fujisawa et Roquette, qui déclarent qu'outre elles-mêmes, Benckiser, FinnSugar et Glucona étaient également présentes⁷⁹.
- (131) La Commission possède des notes manuscrites prises par le représentant de Roquette au cours de cette réunion⁸⁰. Ces notes montrent tout d'abord que des informations précises sur les autres concurrents et sur les clients ont été échangées. Un tableau manuscrit contenu dans les notes fait apparaître ensuite que les quantités de gluconate de sodium mises sur chaque marché régional (Europe, poudre États-Unis, liquide États-Unis, Canada, Japon, reste du monde) étaient étroitement surveillées. Sur la base des données du premier trimestre, une estimation des ventes totales sur l'année 1989 a été réalisée. Le tableau fait partie de la surveillance mise en œuvre par les membres de l'entente pour veiller au respect des quotas de vente régionaux respectifs.

11. Réunion du 9 août 1989 à Zurich (Suisse)

- (132) La réunion suivante s'est tenue le 9 août 1989 à Zurich. C'est ce que confirme Roquette, qui déclare que Benckiser, Fujisawa, FinnSugar et Glucona y ont également assisté⁸¹. Des notes manuscrites prises par le représentant de Roquette au cours de la réunion⁸² révèlent les sujets abordés à cette occasion.
- (133) L'auteur du document a utilisé des codes pour identifier les participants, chacun d'eux se voyant attribuer un numéro de 1 à 5 pour le désigner. Roquette confirme que les nombres correspondent aux sociétés suivantes: 1-Fujisawa; 2-Jungbunzlauer; 3-FinnSugar; 4-Glucona; 5-Roquette⁸³.
- (134) Il ressort des notes qu'au cours de la réunion, les membres de l'entente ont donné des informations sur les ventes et les prix appliqués aux clients. Des prix minimaux étaient fixés, que toutes les sociétés devaient respecter. À titre d'exemple, la première ligne des notes se lit comme suit: *"3 s'en tient à 2,4 DEM au moins"* ("3 stick to 2,4 DM and above")⁸⁴. À la fin de la réunion, le représentant de Roquette écrit en outre: *"Ne pas descendre au-dessous de 2,30 DEM ou son équivalent en monnaie nationale"*.
- (135) Le document révèle aussi que la question des *"eaux-mères"* était épineuse pour certains participants⁸⁵. [...], un client important, s'en était apparemment servi comme produit de substitution. Les eaux-mères n'étaient pas incluses dans les quotas de vente et certains membres de l'entente semblaient être tentés de tromper les autres en en vendant d'importantes quantités. Fujisawa a dû nier avoir vendu des quantités de ce produit à [...]. La question de l'opportunité d'inclure les eaux-mères dans les quotas a donné lieu à un échange de considérations techniques. Jungbunzlauer voulait *"échanger des données sur les eaux-mères (ventilées par région et par entreprise)"*. Il a finalement été décidé de régler le problème lors de la réunion suivante et Jungbunzlauer a été invitée à élaborer des orientations en réponse à la question de savoir *"où les quotas devraient être vendus"*.
- (136) Le document montre aussi comment les quotas de gluconate de sodium étaient strictement calculés, contrôlés et parfois même *"échangés"*. À titre d'exemple, le document indique que Fujisawa a choisi de diminuer ses ventes au Japon, mais a pu augmenter d'autant ses ventes en Europe: *"1 a pu diminuer ses ventes au Japon (4 400-4 100 t). L'écart sera reporté sur l'Europe (+ 300 t)"*.
- (137) Les membres de l'entente non seulement ont coopéré pour l'application des quotas, mais ils se sont également réparti mutuellement certains clients. En contrepartie de l'acceptation par Fujisawa d'une réduction de ses ventes au Japon, Jungbunzlauer s'est engagée à l'aider à accroître ses ventes en Europe en lui attribuant une clientèle déterminée: *"2 propose à 1 de limiter les quantités en Europe à 410 t. En échange, 2 propose à 1 de lui donner certains clients"*.
- (138) Il a en outre été convenu de détailler davantage les données concernant le marché européen. La *"prochaine étape"* devait être en effet *"la ventilation des données européennes entre les différents pays"*.

12. Réunion du 28 novembre 1989 à Hakone. (Japon)

- (139) À la fin des notes manuscrites prises lors de la réunion de Zurich d'août 1989, on peut lire: *"Prochaine réunion: deuxième quinzaine de novembre, 21 ou 28 novembre"*⁸⁶. Cette réunion est confirmée par Roquette⁸⁷ et Fujisawa. Elle s'est tenue à l'hôtel Fujiya, à Hakone (Japon)⁸⁸. Les autres participants étaient FinnSugar, Glucona et Jungbunzlauer.
- (140) Une nouvelle fois, des notes manuscrites prises par le représentant de Roquette au cours de la réunion⁸⁹ révèlent le contenu des discussions. L'ordre du jour écrit est très explicite: *"1) Quotas locaux; 2) Situation de chacun des membres; 3) Comment corriger l'écart par rapport aux quotas dans chaque bloc; 4) Grands clients; 5) Petits quotas: comment les traiter; 6) Prix; 7) Eaux-mères; 8) Divers"*.
- (141) La première partie de la réunion a été consacrée aux trois premiers points de l'ordre du jour: *"1 + 2 + 3: examen de la situation générale sur le marché"*. L'*"avenir"* a été débattu, ainsi que la manière de *"faire fonctionner efficacement le système des quotas des 4 blocs"*.
- (142) Certains "échanges" de quotas ont été décidés à cette occasion. Jungbunzlauer devait céder 200 tonnes en Europe à Fujisawa, qui lui donnerait en échange 200 tonnes au Japon. De même, FinnSugar⁹⁰ céderait 100 tonnes en Europe à Fujisawa et obtiendrait de Fujisawa l'équivalent au Japon.
- (143) Le document illustre le soin apporté au contrôle des ventes et indique que les quotas pour l'année 1990 ont été fixés⁹¹. Les chiffres tiennent dûment compte des échanges de quotas convenus durant la première partie de la réunion.
- (144) Les quotas de vente sont présentés dans le document sous la forme d'un tableau, qui confirme la division du monde en quatre zones géographiques: "États-Unis", "Europe", "Japon" et "reste du monde". Les quotas "mondiaux" montrent que pour 1990, Fujisawa a obtenu [...] %, Jungbunzlauer [...] %, Glucona [...] %, Roquette [...] % et Cultor (FinnSugar) [...] %. En Europe, les quotas étaient de [...] % pour Jungbunzlauer, de [...] % pour Glucona, de [...] % pour Roquette, de [...] % pour FinnSugar et de [...] % pour Fujisawa.
- (145) Au cours de la réunion organisée à Zurich en août 1989, Fujisawa avait déjà fait part de son intention de vendre 300 tonnes supplémentaires en Europe en contrepartie de la diminution de ses activités sur le marché japonais. C'est ce que confirme le tableau et ses deux notes: *"(1) C [FinnSugar] donne son quota à hauteur de 300T à Akzo [Glucona] en échange de 200T sur le Japon et 100T en Europe. (2) les chiffres incluent déjà l'échange de F [Fujisawa] qui prend 300T en Europe (100T à C et 200 T à J [Jungbunzlauer]) et donne en échange 300T au Japon (100T à C et 300T en Europe). Ces solutions (1) et (2) sont valables pour 1990, mais n'apurent pas le passé"*. Un certain nombre d'autres dispositions ont également été prises⁹².
- (146) Ce document constitue un exemple frappant des arrangements complexes adoptés pour assurer le respect des quotas. Les points "3 + 5" de l'ordre du jour de la réunion étaient intitulés: *"Comment corriger l'écart par rapport aux quotas dans chaque bloc"*. Sous cette rubrique, le représentant de Roquette a pris les notes suivantes: *"Est-ce que C est prêt à échanger son quota de 411 t aux États-Unis avec A?. Il acceptera s'il obtient en contrepartie des prix corrects avec la clientèle japonaise, mais les prix sont en baisse (...). C accepte d'échanger une partie de son quota américain (300 t sur 416 t) avec*

Akzo, et reçoit en contrepartie + 200 t au Japon (cédés par Akzo) et + 100 t en Europe (cédés également par Akzo)".

- (147) Les prix (qui constituent le point 6 de l'ordre du jour) ont également été débattus. On peut lire dans le document: "Première étape: équilibrer le nombre de tonnes. Seconde étape: 2e trimestre 1990: augmentation des prix? Seulement si l'équilibre en tonnes est atteint".
- (148) La répartition de la clientèle a également été examinée sous le point intitulé *"Grands comptes"*. Dans les notes, il est écrit: *"il est préférable de savoir de qui il est question"* ("It is preferable to know who is involved in the business") et *"C apprécierait une part de [...]"*. Le cas du client [...] a été pris comme exemple de bonne pratique, et des "coordinateurs" ont été désignés pour l'attribution des ventes des membres de l'entente à chaque gros client.
- (149) Les notes manuscrites révèlent aussi les craintes d'une éventuelle entrée d'ADM sur le marché du gluconate de sodium. *"ADM: quelles rumeurs? Cela reste une menace. Le gluconate de sodium fait-il partie des premières ou des secondes priorités?"* ("ADM: what rumours? It remains a threat. Is sodium gluconate in a first or second priority list?").

1.5.3.3. De la participation d'ADM à la fin de l'entente "S5": 1990-1995

- (150) Au cours des mois suivants, la volonté de réussir la mise en œuvre des décisions prises à Hakone et de régler les problèmes posés par la perspective d'une entrée d'ADM sur le marché du gluconate de sodium a conduit les producteurs à organiser un certain nombre de réunions bilatérales.
- (151) Le 22 janvier 1990, un représentant de Fujisawa a visité l'usine de Roquette. Cette visite a été l'occasion de discuter de l'application des quotas de vente. Les notes manuscrites prises par le représentant de Roquette illustrent le grand nombre de dispositions particulières que les membres de l'entente ont dû arrêter pour pouvoir se conformer à leurs quotas respectifs. Les deux entreprises ont échangé des informations sur leurs clients et se sont assurées qu'il n'y avait aucun chevauchement de clientèle. Elles ont également essayé de trouver des arrangements en ce qui concerne les quotas locaux: *"Fuji a besoin de 280 t de plus pour atteindre son quota. Il lui faut des quantités au Royaume-Uni"*. Suivent des chiffres correspondant à des pays européens: *"90 = 51 t en Allemagne + 17 t en Italie = 68 t"*⁹³. Les *"quantités au Royaume-Uni"* exigées par Fujisawa ont été soigneusement définies dans le cadre d'une répartition explicite de la clientèle: *" +230 t Royaume-Uni 100 t [...] + 130 t [...] à 700 £, etc."*⁹⁴.
- (152) Une nouvelle réunion bilatérale a eu lieu à l'aéroport de Bruxelles le 2 février 1990, entre Roquette et Jungbunzlauer. Il a été décidé de nommer un "coordinateur" dans chaque pays européen, qui serait le "chef de file" en matière de prix. Les notes manuscrites prises lors de cette réunion sont ainsi rédigées: *"1 coordinateur par pays: RFA: JBL; Belgique: Akzo; UK: RF; Scandinavie: Cultor; France: RF; Grèce: Akzo; Pays-Bas: Akzo; Irlande: Akzo; Italie: RF; Autriche: JBL; Portugal: Akzo; Suisse: JBL; Espagne: Jungbunzlauer"*⁹⁵.
- (153) Un autre exemple de ces réunions bilatérales est celle du 30 avril 1990 entre ADM et Glucona à Schiphol (Pays-Bas). Cette réunion s'inscrit dans une série de contacts noués

entre les deux sociétés à partir d'août 1989, lorsque l'intention d'ADM de prendre pied sur le marché du gluconate de sodium a été connue. Glucona, qui craignait les conséquences de l'arrivée d'ADM sur les marchés américain et européen, a essayé de parvenir à un accord avec cette société.

- (154) Dans leurs réponses à la communication des griefs, Akzo et Avebe contestent l'affirmation de la Commission selon laquelle "l'accord" auquel les deux parties ont tenté de parvenir portait préjudice à la concurrence. Les propriétaires présent et passé de Glucona prétendent que les négociations menées à l'époque entre Glucona et ADM se faisaient dans le strict respect de la concurrence et visaient simplement la conclusion d'accords de spécialisation et/ou de distribution sur le marché nord-américain⁹⁶ afin de préserver les intérêts commerciaux de Glucona.
- (155) La Commission n'est absolument pas convaincue par cet argument. Glucona avait pour objectif de conclure un accord prévoyant qu'elle cesserait sa production aux États-Unis et achèterait le produit à ADM. En contrepartie, ADM devait s'abstenir d'entrer sur le marché européen⁹⁷. Les parties auraient ainsi pu se "contrôler" mutuellement, ce qui aurait eu pour conséquence de restreindre la concurrence en garantissant le maintien de la discipline et en minimisant l'effet déstabilisateur de l'arrivée d'un nouvel acteur sur le marché. À cet égard, l'extrait suivant d'une note du 1er mai 1990 trouvée chez Glucona et résumant la réunion du 30 avril à Schiphol est éloquent: *"ADM propose de ne pas déstabiliser le marché et se concentrera sur le marché des États-Unis et du Canada". ADM s'entretient actuellement avec Jungbunzlauer d'un retrait des exportations vers les États-Unis, en contrepartie d'un accord sur l'acide citrique aux États-Unis. ADM veut conclure un marché similaire avec Akzo Chemicals au sujet du marché européen (acide citrique et acide lactique)*⁹⁸. La nature anticoncurrentielle des discussions menées entre ADM, d'une part, et Glucona, mais aussi les autres producteurs européens, d'autre part, est confirmée par les notes prises par l'un des participants à la réunion multilatérale suivante, organisée à Zurich en mai 1990.

13. Réunion des 21 et 22 mai 1990 à Zurich (Suisse)

- (156) La réunion multilatérale suivante de l'entente s'est tenue à Zurich, à l'hôtel International, les 21-22 mai 1990. Fujisawa, Glucona et Roquette ont reconnu avoir participé à cette réunion⁹⁹. Jungbunzlauer et vraisemblablement aussi FinnSugar y ont assisté¹⁰⁰.
- (157) Depuis la dernière réunion, l'entrée d'ADM sur le marché avait été confirmée par l'annonce de l'acquisition par ADM de la technique de fabrication du gluconate de sodium de FinnSugar. La discussion a porté, dans une large mesure, sur le "problème" d'ADM, qui n'assistait pas à la réunion. Il a finalement été décidé que le producteur américain devait être admis au sein du Club. D'après Fujisawa, sur une suggestion de Glucona¹⁰¹, Fujisawa et Jungbunzlauer ont accepté de céder des parts de marché à ADM.
- (158) Des notes manuscrites prises par le représentant de Roquette au cours de la réunion¹⁰² confirment l'importance du point de l'ordre du jour intitulé "ADM" et attestent que les membres du cartel s'efforçaient de conclure un marché avec ce nouveau venu. Elles confirment aussi le rôle joué par Glucona dans les négociations.
- (159) Dans ses notes, le représentant de Roquette écrit que Glucona *"cherchait à éviter"* qu'ADM soit autorisée à prendre pied sur le marché, mais qu'*"Akzo ne se battra pas; ils*

sont trop petits"¹⁰³. Ce point de vue est confirmé par le fait que Glucona avait engagé des négociations avec ADM depuis le milieu de l'année 1989 ainsi que par le compte rendu de la réunion tenue le 30 avril 1990 entre ADM et Glucona. Le marché négocié avec ADM prévoyait que Glucona arrêterait la production de gluconate de sodium aux États-Unis, fermerait son usine de Janesville et achèterait le produit à ADM *"au-dessous du coût de production d'Akzo US"*¹⁰⁴. En échange, ADM s'abstiendrait d'exporter vers l'Europe et approvisionnerait les clients de FinnSugar avec du gluconate de sodium de Glucona produit à Ter Apelkanaal.

- (160) Les négociations conduites bilatéralement par Glucona avec ADM ne faisaient que s'inscrire dans une tentative plus large des producteurs européens de minimiser l'incidence de l'arrivant américain sur les arrangements de l'entente. Comme le constatait la note relative à la réunion de Schiphol, Jungbunzlauer a aussi essayé activement de négocier avec ADM un accord global incluant d'autres produits. En fait, il semble qu'à l'exception de Roquette, tous les membres de l'entente aient déployé des efforts visant à "intégrer" ADM dans l'entente le plus en douceur possible. À cet égard, certains passages des notes manuscrites prises par le représentant de Roquette lors de la réunion sont particulièrement éloquentes: *"Akzo s'efforcera de s'entendre avec ADM et lui cédera une partie de la quantité restante sur ses quotas européens et japonais (mais pas toute la quantité restante). A et J contacteront ensemble ADM. F la contactera séparément. Les autres sociétés (sauf R) souhaitent s'entendre sur la part de marché et les ventes d'ADM"*.
- (161) En résumé, les membres de l'entente, au moyen de marchés complexes, ont attribué une part de marché déterminée à ADM, qui disposait alors d'une part de marché de [...] % et aurait demandé plus de [...] %. Fujisawa déclare avoir accepté de céder environ [...] % de sa part de marché, à l'instar de Jungbunzlauer¹⁰⁵.
- (162) Les nombres "6282" et "1815" qui figurent dans un tableau du représentant de Roquette en tant que quotas d'"Akzo" (Glucona) correspondent exactement aux nombres indiqués dans les notes manuscrites relatives à la réunion de Hakone¹⁰⁶. Ces indications montrent la surveillance stricte exercée sur les ventes: d'après des projections établies sur la base du premier trimestre 1990, et par rapport aux quotas convenus à Hakone, les membres de l'entente ont calculé que Glucona dépasserait ses quotas mondiaux de 1066 tonnes et ses quotas aux États-Unis de 473 tonnes.
- (163) Il a aussi été question des prix. Un prix de base a été fixé pour chaque région du monde. En Europe, le prix de référence serait 2,30 DEM, *"sauf en France et au Royaume-Uni"*. Un tableau détaillé indique, pour chaque pays, le taux de conversion à appliquer et le nom de l'entreprise *"chef de file en matière de prix"* ("price leader"), avec une référence exacte à ce qui avait été convenu entre Roquette et Jungbunzlauer à l'aéroport de Bruxelles le 2 février 1990¹⁰⁷.

14. Réunion d'octobre 1990 à Zurich (Suisse).

- (164) Selon un tableau récapitulant les *"Réunions sur le gluconate de sodium"* ("Sodium Gluconate meetings") découvert dans le cadre de l'inspection chez Glucona¹⁰⁸, une réunion de l'entente a eu lieu à Zurich en octobre 1990. D'après ce document, FinnSugar¹⁰⁹, Fujisawa, Jungbunzlauer et Roquette étaient également présentes. Les thèmes de discussion étaient *"marché et ventes"* ainsi que le *"contrat d'ADM avec*

Glucona". Fujisawa et Roquette déclarent toutefois ne pas avoir participé à cette réunion¹¹⁰.

15. Réunion du 16 avril 1991 à l'aéroport de Zurich (Suisse)

(165) La réunion multilatérale suivante de l'entente s'est déroulée le 16 avril 1991, de nouveau à Zurich. Cette réunion est mentionnée dans le tableau susmentionné trouvé chez Glucona¹¹¹. Dans sa réponse à la demande de renseignements, Glucona reconnaît ainsi que le 16 ou le 17 avril, un de ses représentants se trouvait à Zurich pour prendre une correspondance vers Budapest. Glucona reconnaît ainsi que *"le 16 avril 1991, des discussions ont eu lieu à l'aéroport de Zurich entre ADM (...), Glucona (...), Jungbunzlauer (...) et Roquette (...)"*¹¹². Il ressort du tableau précité (voir considérant 164) que le sujet de la réunion était: *"marché et ventes"*.

(166) Dans sa réponse à la demande de renseignements, Roquette déclare ne pas avoir participé à cette réunion. Dans sa réponse à la communication des griefs, ADM prétend aussi ne pas avoir été présente à cette réunion et avoir assisté à sa première rencontre multilatérale en juin 1991. Cette affirmation semble être confirmée par les notes de frais de déplacement fournies par ADM, d'où il ressort que le représentant de cette société qui aurait pris part à la réunion voyageait en fait aux États-Unis à la même époque.

16. Réunion des 10 et 11 juin 1991 à Genève (Suisse)

(167) La réunion multilatérale suivante de l'entente a lieu les 10-11 juin 1991 à Genève, à l'hôtel Hilton Noga. Cette réunion est citée dans le tableau *"Réunions Gluconate Sodium"* découvert chez Glucona (dans lequel elle est censée avoir eu lieu le 7 juin)¹¹³. En fait, les notes de frais de déplacement fournies par Glucona en réponse à la demande de renseignements confirment que l'un de ses représentants s'est rendu à Genève entre le 10 et le 12 juin 1991¹¹⁴. Il est acquis que Jungbunzlauer et Roquette ont pris part à cette rencontre, de même qu'ADM, dont c'était la première participation à une réunion multilatérale de l'entente¹¹⁵. Il est par ailleurs très probable que Fujisawa n'y a pas assisté.

(168) Des notes manuscrites prises par le représentant de Roquette¹¹⁶ au cours de la réunion donnent des indications précises sur son contenu. Ce dernier écrit tout d'abord: *"Les choses se passent étonnamment bien. Les prix vont descendre même s'ils sont stables. Problèmes d'augmentation des coûts (matières premières, main-d'œuvre)"*. L'ordre du jour, explicite, suit: *"1) Parts de marché; 2) Statistiques; 3) Prix; 4) Durée de la situation; 5) Divers; 6) Réunion"*.

(169) Le premier point de l'ordre du jour est consacré à l'examen des parts de marché et des quotas affectés à chacun. Un tableau très détaillé a été établi afin de déterminer les ventes réalisées par chacun des membres de l'entente. Il est accompagné d'un certain nombre de commentaires qui montrent les mesures prises par les participants¹¹⁷.

(170) Entre autres, le document montre clairement qu'ADM a récupéré la part de marché de FinnSugar et s'est vu allouer une partie de la part de marché de Glucona aux États-Unis, en échange des arrangements adoptés par les deux entreprises en matière de ventes. Les chiffres figurant dans une colonne correspondent exactement à ceux des notes manuscrites prises lors de la réunion de Hakone¹¹⁸.

- (171) Le nom "Pfizer" apparaît dans le tableau avec un quota distinct. Pfizer a en effet arrêté de produire du gluconate de sodium en 1992, mais a conservé certaines activités de revente limitées. Le document démontre que la fourniture de gluconate de sodium à Pfizer était intégrée dans l'accord sur le partage des parts de marché et attribuée à Jungbunzlauer. C'est un exemple frappant de répartition de la clientèle.
- (172) Ainsi que conclut le représentant de Roquette au point 1, "*les quotas ont un sens si nous les contrôlons*" ("the quotas have a meaning if we control them"). Le point 2 portait sur la mise en œuvre de la surveillance statistique: un vif débat a eu lieu sur la manière de traiter cette question. Les membres de l'entente avaient cessé de faire appel à la société fiduciaire suisse, et la discussion a porté sur la question de savoir si le climat de confiance était suffisant parmi les membres de l'entente pour faire l'économie d'une surveillance extérieure.
- (173) Le document indique que les années précédentes, le coût de la surveillance externe avait été partagé entre les membres de l'entente sur la base d'une méthode complexe. Tous les ans, Fujisawa payait % de la facture, les % restants étant à la charge d'un autre membre. Cela concorde avec les relevés de virements fournis à la Commission par Fujisawa¹¹⁹.
- (174) Chacun des membres de l'entente a présenté une proposition sur la manière de procéder. Jungbunzlauer était favorable à une communication mensuelle à la société fiduciaire suisse, alors que Fujisawa et Roquette y étaient opposées. Roquette souhaitait que les données soient communiquées lors de réunions semestrielles, tandis que Glucona préférait une fréquence trimestrielle.
- (175) Il fut finalement convenu que les membres de l'entente assureraient eux-mêmes la surveillance. Les réunions générales auraient lieu tous les six mois. Au plus tard pour le 25 du cinquième mois, un correspondant de chaque entreprise communiquerait les chiffres par téléphone à Jungbunzlauer.
- (176) Les prix, point 3 de l'ordre du jour, ont également fait l'objet d'une discussion détaillée. Les membres de l'entente comparaient les prix pratiqués avec le prix cible de 2,30 DEM fixé lors d'une précédente réunion, probablement la réunion des 21-22 mai 1990 à Zurich¹²⁰. En ce qui concerne l'Europe, il a été décidé de fixer un nouveau prix cible de 2,40 DEM, prenant effet le 1er août 1991.
- (177) Les mêmes notes révèlent en outre qu'un prix plancher et un prix cible ont été définis vis-à-vis de [...] en huit monnaies différentes. Autrement dit, la fourniture de gluconate de sodium à [...] était étroitement surveillée, et la responsabilité de l'approvisionnement de ses filiales nationales était partagée entre les membres de l'entente¹²¹.
- (178) À la fin de ses notes manuscrites, le représentant de Roquette écrit: "*Prochaine réunion Singapour - mardi 4 pour le comité de travail et mercredi 5 pour la réunion générale*". Roquette déclare que la réunion n'a finalement pas eu lieu¹²².

17. Réunion du 24 juillet 1991 à Zurich (Suisse)

- (179) Une réunion multilatérale de l'entente s'est tenue à l'hôtel Eden-au-Lac de Zurich le 24 juillet 1991. Elle a été convoquée et présidée par Jungbunzlauer¹²³. Selon ADM,

Fujisawa, Glucona, Jungbunzlauer et Roquette y ont participé¹²⁴. Fujisawa, Glucona et Roquette affirment cependant ne pas se souvenir de cette réunion.

- (180) C'était la deuxième réunion à laquelle participait ADM, qui fournit un compte rendu précis de son contenu: "les participants se sont mis d'accord sur: des prix cibles; des répartitions de quotas; un système d'information; un mécanisme de compensation relatif aux répartitions de quotas"¹²⁵. En fait, il s'agissait d'une réunion régulière de l'entente, mais elle a été l'occasion d'intégrer totalement ADM dans son fonctionnement et d'apporter les adaptations nécessaires.
- (181) ADM déclare: "au départ, la discussion s'est concentrée sur les quotas, dont il ressortait depuis une précédente réunion qu'ils étaient 'tombés à l'eau'. Les difficultés liées aux quotas étaient imputables à Akzo, qui voulait que le produit sous forme liquide soit soumis au système des quotas, de manière à obtenir une part de marché supérieure. Le participant a évoqué la nécessité de mettre un peu d'ordre sur le marché". Finalement, les quotas suivants ont été retenus: Jungbunzlauer obtiendrait [...] %; Fujisawa [...] %; Roquette [...] %; ADM [...] % et Akzo [...] %¹²⁶.
- (182) Les membres de l'entente ont discuté du mécanisme d'information sur les ventes mensuelles. Ils poursuivaient ainsi les débats qui s'étaient tenus les 10 et 11 juin 1991. La proposition de confier de nouveau la surveillance à une société fiduciaire suisse avait été abandonnée. Les membres de l'entente rendaient directement compte à un employé de Jungbunzlauer¹²⁷.
- (183) Selon ADM: "même s'il s'agissait de quotas mondiaux, les chiffres de ventes mensuels étaient communiqués à JBL par région: Canada; États-Unis (avec des chiffres séparés pour les produits sous forme liquide et les produits en poudre); Europe; Japon et le reste du monde"¹²⁸. C'est ce qu'attestent les preuves documentaires, en particulier les tableaux manuscrits établis lors de plusieurs réunions.
- (184) Le système de compensation a été rappelé pendant la réunion: "Afin d'assurer le respect des quotas, il a été convenu que ceux qui vendaient plus que leur quota recevraient un quota minoré l'année suivante tandis que ceux qui vendaient moins obtiendraient un montant majoré"¹²⁹.
- (185) Les membres de l'entente ont débattu du prix par région, les régions étant les suivantes: États-Unis, Canada, Japon, Europe et reste du monde. ADM déclare que *"le prix européen était fixé en marks allemands et servait de référence pour calculer les équivalents locaux pour chaque pays européen"*¹³⁰.
- (186) ADM confirme aussi que, "dans certaines régions, une entreprise jouerait le rôle de chef de file en matière de prix, tandis que les autres suivraient. Pour l'Europe, les chefs de file seraient Jungbunzlauer et, éventuellement, Roquette Frères"¹³¹.

18. Réunion des 2 et 3 septembre 1991 à Zurich (Suisse)

- (187) La réunion suivante s'est tenue les 2 et 3 septembre 1991, sans doute à l'hôtel International Oerlikon de Zurich¹³². C'est Roquette qui en a assuré l'organisation¹³³.
- (188) ADM n'a pas assisté à cette réunion, dont la tenue lui avait été cachée: la réunion a principalement porté sur les problèmes rencontrés dans les rapports avec ADM. Une

note manuscrite prise par le représentant de Roquette au cours de la rencontre indique ainsi: "*Nous ne devons donner à ADM aucune information sur cette réunion*".¹³⁴.

- (189) Fujisawa, Glucona, Jungbunzlauer et Roquette étaient présentes. Le représentant de Jungbunzlauer a présenté son successeur pour les réunions de l'entente¹³⁵ (les chiffres de ventes ont été communiqués à ce dernier après sa prise de fonction). Roquette déclare que FinnSugar a également assisté à la réunion¹³⁶, ce qu'aucun autre participant ne confirme.
- (190) Les notes prises par le représentant de Roquette sont très éclairantes sur le contenu de la réunion¹³⁷. Elles confirment aussi que Jungbunzlauer était chef de file de l'entente et faisait de son représentant le président. L'ordre du jour de la réunion, une nouvelle fois très explicite, se lit comme suit: "*1) Évolution de la situation avec ADM; 2) Statistiques/Coût de notre réunion; 3) Résultats de la réunion de travail; 4) Prochaine réunion*".
- (191) Le premier point examiné est la situation d'ADM dans l'entente et ses relations avec Glucona. Ces questions préoccupaient beaucoup les membres de l'entente. Le document montre que des problèmes et des tensions avaient rapidement surgi entre ADM et Glucona. Comme lors de réunions précédentes, Glucona avait négocié un accord avec ADM. Dans le cadre des arrangements constitutifs de l'entente, Glucona devait acheter à ADM, à très bas prix, les quantités de gluconate de sodium qu'elle irait revendre sur le marché américain. En échange, au nom d'ADM, Glucona approvisionnerait FinnSugar en Europe à partir de son usine de Ter Apelkanaal. Glucona avait prévu de fermer ensuite son usine de Janesville, dans le Wisconsin.
- (192) Les relations se sont dégradées très rapidement, lorsqu'ADM s'est heurtée à d'importants problèmes techniques, ce qui l'a empêchée d'approvisionner Glucona aux États-Unis comme convenu. Glucona a pris cela pour une rupture de leur accord mutuel.
- (193) Le conflit entre ADM et Glucona n'a fait que s'aggraver jusqu'à la fin de l'entente, comme il est montré plus bas. ADM n'a jamais été en mesure de respecter le quota qui lui avait été alloué et recevait donc un quota majoré pour l'année suivante. C'était un motif de grand mécontentement pour Glucona, qui pensait qu'ADM aurait dû supporter les conséquences de son incapacité de produire des quantités suffisantes. Le conflit a pris plus d'importance dans les discussions qui ont suivi au sein de l'entente.
- (194) Comme lors des précédentes réunions, des discussions plus techniques se sont engagées sur la répartition des quotas et les échanges entre producteurs. Les quotas ont été adaptés à compter du 1er janvier 1991 et les déséquilibres constatés avant cette date ont été effacés. Les discussions ont porté pour l'essentiel sur les quotas attribués sur le marché américain.
- (195) Une nouvelle fois, la question de la surveillance statistique du marché a été soulevée, car il ressortait des données relatives aux ventes du premier semestre de 1991 échangées dans le cadre du point 3 de l'ordre du jour que les chiffres communiqués étaient inexacts.
- (196) Jungbunzlauer voulait de nouveau recourir aux services de Basel Schweizer Treuhand Gesellschaft pour faire vérifier les chiffres. Roquette était très hésitante puisqu'elle vendait probablement plus que son quota. Il a finalement été décidé que Jungbunzlauer

contacterait la société fiduciaire suisse et vérifierait les conditions: "*Jungbunzlauer devait contacter Schweizer Treuhand Gesellschaft à Bâle, afin d'envisager la possibilité d'une évaluation neutre des statistiques*"¹³⁸.

- (197) Pour finir, les prix ont été rediscutés. Il a été décidé de fixer des prix minimaux pour le gluconate de sodium. Comme convenu précédemment, ce prix serait de 2,40 DEM/kg en Europe.

19. Réunion des 16 et 17 mars 1992 à Zurich (Suisse)

- (198) À la suite d'un certain nombre de contacts bilatéraux¹³⁹, ainsi que d'une réunion multilatérale qui s'est tenue vers la fin de l'année à Hong-Kong¹⁴⁰, une réunion a eu lieu à l'hôtel Eden-au-Lac de Zurich les 16 et 17 mars 1992, comme le confirment ADM, Glucona, Jungbunzlauer et Roquette¹⁴¹. Fujisawa n'a pas assisté à cette rencontre mais elle en a été informée et a indiqué qu'elle se rallierait à l'avis général¹⁴². La réunion était de nouveau présidée par Jungbunzlauer.
- (199) L'un des points importants de la discussion a été le fait que les prix cibles convenus lors des réunions précédentes n'avaient pas été appliqués. Les prix aux États-Unis et en Europe n'avaient pas augmenté dans les proportions souhaitées. Les participants ne se faisaient pas suffisamment confiance pour appliquer cette hausse.
- (200) Pendant la réunion, ADM a été vivement critiquée pour son incapacité à respecter le quota qui lui avait été alloué. Son comportement a alimenté un ressentiment croissant chez les autres participants, car les quantités invendues étaient ajoutées aux quotas d'ADM pour l'année suivante, ce qui empêchait les autres concurrents d'écouler leur production.
- (201) Une source de conflit supplémentaire a été le fait qu'ADM ait accusé Roquette d'avoir un comportement trop agressif et, en vendant moins cher, d'empêcher ADM d'atteindre son quota. D'après un document communiqué par Roquette, le représentant d'ADM "*est sorti de la pièce en signe de protestation contre la politique offensive de conquête de parts de marché menée par Roquette*"¹⁴³.
- (202) Les parts de marché pour 1992 ont néanmoins été discutées et attribuées sur la base des chiffres de 1991. C'est ce qu'illustre clairement un tableau manuscrit détaillé établi au cours de la réunion et fourni par Jungbunzlauer¹⁴⁴.
- (203) Les quantités totales prévues pour 1992 étaient de 40 700 tonnes. Jungbunzlauer en a finalement reçu [...] %, Glucona [...] %, Fujisawa [...] %, Roquette [...] % et ADM [...] %.
- (204) Comme lors de la réunion de septembre 1991, un prix minimal de 2,40 DEM a été fixé¹⁴⁵. La mise en application de ce prix plancher est attestée par une note interne du 11 juin 1992 diffusée chez Jungbunzlauer. Cette note renvoie à une première note du 7 avril 1992: "*Par note du 7.4.92, nous avons relevé nos prix minimaux jusqu'à 2,40 DEM (1 500 USD CAF outre-mer), avec effet à compter du 1.5.92*"¹⁴⁶. Il est en effet frappant que dans une note datée du 11 juin 1992, le chef de produit de Jungbunzlauer exprime ses craintes quant à l'applicabilité des prix minimaux.

(205) Le système d'information a été rediscuté sur la base des renseignements recueillis par Jungbunzlauer. Il a finalement été décidé de revenir à la pratique antérieure de la surveillance externe. Les données relatives aux ventes seraient communiquées tous les mois à la société fiduciaire suisse, qui fournirait à tous les participants des chiffres exacts.

(206) Le coût des réunions de l'entente a également été débattu. Jungbunzlauer estimait qu'il n'était pas juste que ce fût à elle de payer à chaque fois la facture de l'organisation des réunions¹⁴⁷. En réponse à ce reproche, ADM a payé les frais de logistique de la réunion¹⁴⁸. Quant à Fujisawa, elle a été informée des résultats de la réunion par Jungbunzlauer et a exprimé son accord quelques semaines plus tard¹⁴⁹.

20. Réunion du 16 septembre 1992 à Paris (France)

(207) Une autre réunion multilatérale de l'entente a eu lieu à Paris le 16 septembre 1992¹⁵⁰. Jungbunzlauer a présidé la réunion, à laquelle ont également participé Glucona, Roquette et ADM. Cette dernière ne se souvient pas si Fujisawa était présente. Dans sa réponse à la communication des griefs, Fujisawa déclare ne pas se souvenir de cette réunion¹⁵¹.

(208) ADM soutient qu'avant cette réunion "plénière", une réunion séparée s'était tenue le 15 septembre entre elle-même et Jungbunzlauer. ADM affirme que: "[Jungbunzlauer] a de nouveau exprimé des inquiétudes devant les problèmes causés par l'incapacité d'ADM de fournir des quantités de produit suffisantes et devant les tensions existantes entre ADM et Akzo. En outre, [Jungbunzlauer] s'est inquiétée de ce qu'ADM n'ait pas signé de nouvel accord de distribution avec Akzo, ce qui était un facteur déstabilisant pour le groupe"¹⁵².

(209) Le lendemain, la discussion du groupe s'est poursuivie "sur les mêmes thèmes que d'habitude" ("along the familiar lines"). Les principaux sujets de préoccupation étaient que "les prix cibles, notamment les prix européens, n'avaient pas été atteints et que la production insuffisante d'ADM en quantité et en qualité exerçait un effet délétère sur le système des quotas"¹⁵³.

(210) À l'issue de cette rencontre, une note datée du 1er octobre 1992 et adressée par un responsable des bureaux européens d'ADM¹⁵⁴ mentionne un prix cible de 2,40 DEM, ce qui correspond au niveau de prix convenu lors de précédentes réunions de l'entente.

21. Réunion du 5 octobre 1992 à Genève (Suisse)

(211) Une réunion a été organisée à l'hôtel Noga Hilton de Genève le 5 octobre 1992. Elle figure dans le tableau découvert au cours de l'inspection opérée dans les locaux de Glucona¹⁵⁵. En outre, dans sa réponse à la demande de renseignements, Glucona déclare que: "Le 5 octobre 1992, une réunion a eu lieu à Genève, à l'hôtel Noga. Les participants étaient ADM (...), Glucona (...), Jungbunzlauer (...) et Roquette (...)"¹⁵⁶. Dans sa réponse à la communication des griefs, Fujisawa affirme ne pas se souvenir de cette réunion¹⁵⁷.

22. Réunion du 20 janvier 1993 à Schaumburg (Illinois, États-Unis)

- (212) La réunion suivante s'est tenue à l'hôtel Hyatt Regency Woodfield de Schaumburg, dans l'Illinois. Elle avait été convoquée et organisée par ADM. ADM avait été invitée par Jungbunzlauer à assurer la logistique de la réunion¹⁵⁸. ADM, Fujisawa, Glucona, Jungbunzlauer et Roquette y ont assisté.¹⁵⁹
- (213) Le soir précédent, les représentants de Jungbunzlauer et d'ADM se sont rencontrés à l'occasion d'un dîner,¹⁶⁰ Jungbunzlauer cherchant à jouer un rôle de médiateur. *"Il y eut ensuite la discussion habituelle concernant le groupe. [Jungbunzlauer] a pris note de l'incapacité d'ADM de produire en quantités suffisantes et a cherché à savoir quand ADM allait redresser la situation"*¹⁶¹.
- (214) Comme d'habitude, Jungbunzlauer a présidé la réunion proprement dite. Selon elle¹⁶², les chiffres de 1992 ont été passés en revue, et les écarts, par excès ou par défaut, par rapport aux quotas fixés lors de la réunion du 17 mars 1992 ont été calculés. Les sociétés se sont adressé mutuellement des reproches, car il en ressortait que les quantités communiquées étaient inexactes. Selon Jungbunzlauer, aucune conclusion particulière n'en a été tirée. Décrivant cette réunion et celles qui ont eu lieu au cours des mois suivants, Roquette déclare que: *"Toutes ces réunions se déroulaient selon le même ordre du jour: marché; parts de marché; prix; questions diverses. Le rituel était également immuable: Jungbunzlauer assurait le leadership, les Japonais ne parlaient pas beaucoup"*¹⁶³.

23. Réunion du 12 juillet 1993 à Chicago, (Illinois, États-Unis)

- (215) Une réunion s'est tenue à l'hôtel Sheraton de Chicago le 12 juillet 1993. Elle a coïncidé avec la réunion annuelle de l'Institute of Food Technology ("IFT")¹⁶⁴. ADM, Jungbunzlauer et Roquette y étaient représentés¹⁶⁵. Alors que Glucona déclare ne rien savoir de cette rencontre, Jungbunzlauer affirme qu'elle y a assisté.¹⁶⁶ Dans sa réponse à la communication des griefs, Fujisawa soutient ne pas se souvenir de cette réunion.
- (216) Des tensions ont de nouveau opposé ADM et Glucona, du fait de leur incapacité de parvenir à un accord sur leurs relations contractuelles.
- (217) Un tableau établi au cours de l'été 1993 et découvert dans les locaux de Glucona¹⁶⁷ indique les parts de marché convenues lors de cette réunion. Pour chaque société, des chiffres précis sont fournis pour chacune des lignes suivantes: "Europe", "USA", "Amérique latine", "Canada", Japon, Reste du monde, "Moyenne", "Cible" et "moyenne 1992". Ce tableau a été établi par le directeur de Glucona de l'époque¹⁶⁸ afin d'informer son successeur, qui a été nommé directeur général de la société le 15 août 1993.

24. Réunion du 1er mars 1994 à Paris (France)

- (218) Une autre réunion s'est déroulée à l'hôtel Napoléon à Paris le 1er mars 1994¹⁶⁹. Elle a été organisée par Roquette¹⁷⁰. Comme d'habitude, la réunion a été présidée par Jungbunzlauer. Les autres participants étaient ADM, Glucona et Roquette. Fujisawa n'y a pas assisté, mais Jungbunzlauer lui en a communiqué le contenu¹⁷¹.
- (219) Après une discussion sur le recul des ventes en 1993, un nouveau prix cible, inférieur, a été fixé pour le gluconate de sodium. Ce prix plancher était de 2,25 DEM/kg en Europe¹⁷². Certains éléments indiquent que ce nouveau prix minimal a été appliqué par

les membres de l'entente. C'est ainsi qu'une note interne du chef de produit de Glucona sur les "*prix du gluconate*", datée du 14 mars 1994, détermine "*les prix minimaux [qui] devraient être applicables aux livraisons faites aux utilisateurs finals, du moins d'ici au 1er avril 1994*"¹⁷³. Le prix minimal en DEM est de 2,25, ce qui correspond exactement au prix plancher européen convenu lors de la réunion.

25. Réunion des 26 et 27 juin 1994 à Atlanta (États-Unis)

(220) Une réunion a été organisée à Atlanta (États-Unis) les 26 et 27 juin 1994. Comme en 1993, elle s'est tenue à l'occasion de la réunion de l'IFT, dans la salle de réception IFT d'ADM à l'Hyatt Peach Tree Centre. La tenue de cette réunion est confirmée par les cinq membres de l'entente¹⁷⁴.

(221) Les discussions y ont été comparables à celles des mois antérieurs et ont porté sur l'évolution négative du marché, des prix et des quantités.

26. Réunion des 31 août et 1er septembre 1994 à Zurich (Suisse)

(222) Une réunion a eu lieu les 31 août et 1er septembre 1994 au Swissotel International de Zurich, en Suisse. ADM, Glucona, Fujisawa, Jungbunzlauer et Roquette étaient présentes¹⁷⁵. La réunion était organisée par Glucona.

(223) Le représentant d'ADM a invité son homologue de Fujisawa à dîner¹⁷⁶. Selon ADM, son représentant a rencontré celui de Fujisawa à la demande de ce dernier, parce qu'il était nouveau et sensible à la position d'ADM. Cette réunion s'est tenue au Savoy Baur en Ville, à Zurich¹⁷⁷.

27. Réunion du 4 octobre 1994 à Londres (Royaume-Uni)

(224) La réunion multilatérale suivante de l'entente a eu lieu à l'hôtel Basil de Knightsbridge, à Londres, le 4 octobre 1994. Elle était organisée par Roquette. Les autres participants étaient ADM, Glucona et Jungbunzlauer¹⁷⁸. Fujisawa n'y a pas pris part.

(225) L'écart entre les quantités réellement vendues et les quotas convenus lors de précédentes réunions a donné lieu à un profond désaccord entre les membres de l'entente. Jungbunzlauer confirme qu'un violent conflit a opposé ADM, Glucona et Roquette au sujet du gluconate de sodium¹⁷⁹. D'après Jungbunzlauer, ADM a essayé de parvenir à un compromis sur les quantités, mais sa proposition n'a pas été acceptée.

(226) La déclaration de Roquette¹⁸⁰ éclaire certaines des raisons de cette situation conflictuelle. En 1992, on s'attendait à une expansion du marché du gluconate de sodium, notamment dans la perspective d'une utilisation croissante du gluconate de sodium en tant que substitut de l'acide tartrique pour l'industrie des plâtres. Cette croissance anticipée aurait facilité l'"intégration" d'ADM dans l'entente.

(227) En fin de compte, le développement de ce nouveau débouché s'est opéré plus lentement que prévu au départ. Roquette déclare que "l'ambiance se dégradait au fil des mois (...) parce qu'en 93/94 il y eut une baisse de la demande et que le débouché dans les plâtres mit du temps à s'ouvrir malgré nos efforts de prix et il y eut l'apparition d'un producteur en Corée"¹⁸¹.

- (228) ADM soutient que, pendant la réunion, son représentant a perdu patience face à ce qu'il décrit comme des "*accords chaotiques*" ("shambolic agreements") et a dit qu'il se retirerait du groupe si aucun accord n'était trouvé pour midi. Faute d'accord à l'heure dite, il a quitté la réunion. Après cela, ADM a cessé de communiquer ses chiffres de vente¹⁸².
- (229) Roquette déclare avoir exprimé l'intention de mettre fin aux réunions de l'entente au cours de cette réunion¹⁸³. Elle ajoute être finalement sortie de la pièce¹⁸⁴.

28. Réunion du 3 au 5 juin 1995 à Anaheim (Californie, États-Unis)

- (230) La dernière réunion "S5" connue de l'entente s'est tenue à l'hôtel Ramada à Anaheim, en Californie, à l'occasion de la réunion annuelle de l'IFT, comme les deux années précédentes. La réunion avait été convoquée et organisée par Glucona¹⁸⁵. Les participants étaient ADM, Glucona, Jungbunzlauer, Roquette et Fujisawa¹⁸⁶.
- (231) Bien qu'il eût quitté la pièce lors de la réunion de Londres en octobre 1994, le représentant d'ADM avait été invité par Jungbunzlauer et a finalement assisté à la rencontre¹⁸⁷.
- (232) Les participants ont discuté des volumes de vente réalisés en 1994. Selon la déclaration d'ADM, le représentant de Jungbunzlauer avait demandé à celui d'ADM "*de communiquer les chiffres totaux des ventes de gluconate de sodium réalisées par ADM en 1994*"¹⁸⁸. Pendant la réunion, un nouveau "système anonyme" pour déterminer la taille totale du marché a été proposé. La déclaration de Fujisawa se lit comme suit: "*la question de savoir comment communiquer les informations a de nouveau été abordée. Jungbunzlauer proposait un 'système anonyme' qui aurait fonctionné de la manière suivante: l'entreprise A écrirait un nombre arbitraire représentant une partie de son volume total; l'entreprise B montrerait alors à l'entreprise C la somme des nombres de l'entreprise A et de l'entreprise B; l'entreprise C ajouterait son volume total à cette somme; l'entreprise A ajouterait enfin à cela le reste de ce volume total et communiquerait ce total au groupe*"¹⁸⁹. La déclaration d'ADM va exactement dans le même sens: "*Le principal objet de la réunion était d'établir la taille totale du marché afin de savoir si un nouveau producteur coréen de gluconate de sodium qui avait pris pied sur le marché en avait conquis une part substantielle. Les parties ont conçu un mécanisme permettant d'additionner leurs volumes de vente de 1994 afin d'établir si la part globale du groupe avait été érodée par le nouvel arrivant sans qu'aucun des membres ne connaisse les ventes individuelles des autres*"¹⁹⁰. Le fait que les parties souhaitaient ne pas divulguer leurs propres chiffres de vente montre leur manque de confiance mutuelle. Elles ont cependant clairement cherché à maintenir leur contrôle du marché par une action conjointe.
- (233) Un document relatif au contenu des réunions multilatérales de l'entente, fourni par Roquette, confirme que la discussion à Anaheim a encore porté sur des aspects très concrets de l'entente. Le document se lit comme suit sous le titre "*6.95 Anaheim*": "*Discussion: compensation; 44 000 mt production cible au niveau mondial; prix*" ("*6.95 Anaheim*").
- (234) Peu après cette réunion, le 27 juin 1995, le FBI a effectué une perquisition au siège d'ADM en ce qui concernait l'affaire connue sous le nom d'"entente sur la lysine". Cette

opération a mis prématurément fin aux "réunions S5", autrement dit à l'entente sur le gluconate de sodium.

1.6. Évolution des prix du gluconate de sodium en Europe pendant la durée de l'entente

- (235) Deux documents saisis dans les locaux de Roquette pendant l'inspection sont suffisamment explicites et constituent des éléments de preuve des résultats obtenus par l'entente sur le gluconate de sodium¹⁹¹. Ils contiennent notamment un tableau présentant le prix moyen "*européen*" du gluconate de sodium de 1977 à 1995¹⁹².
- (236) Le tableau montre d'une manière frappante qu'en 1981 et en 1987, lorsque la "première" et la "seconde" ententes ont respectivement été mises en œuvre, les prix ont grimpé en flèche. Les prix ont chuté brusquement en 1985, ce qui correspond à la fin de la "première entente", lorsque Roquette s'en est retirée. Entre 1987 et 1989, le prix du gluconate de sodium a connu une forte augmentation; il a en fait été multiplié par deux. Puis, de 1989 à 1995, il est resté supérieur de quelque 60 % à ce qu'il était pendant la période creuse de 1987. Il y a lieu de noter que, contrairement à la période 1981-1986, le prix du gluconate de sodium a pu être maintenu à un niveau très élevé jusqu'en 1995.

2. II – APPRECIATION JURIDIQUE

2.1. Compétence

- (237) Les arrangements exposés ci-dessus se sont appliqués à tous les pays de l'EEE consommateurs de gluconate de sodium.
- (238) L'accord EEE, qui contient des dispositions en matière de concurrence analogues à celles du traité CE, est entré en vigueur le 1er janvier 1994. La présente décision tient donc compte de l'application, à compter de cette date, des règles de concurrence de l'accord EEE (et notamment de l'article 53, paragraphe 1) aux arrangements incriminés¹⁹³.
- (239) Dans la mesure où ces arrangements ont affecté la concurrence à l'intérieur du marché commun ainsi que le commerce entre États membres, l'article 81 CE leur est applicable. Pour autant que les activités de l'entente ont exercé un effet sur le commerce entre la Communauté européenne et les pays de l'AELE ou entre les pays de l'AELE qui étaient parties à l'accord EEE, c'est l'article 53 dudit accord qui leur est applicable.
- (240) Si un accord ou une pratique n'affecte que le commerce entre les États membres de la Communauté européenne, la Commission reste compétente et applique l'article 81 CE. Inversement, si un accord n'affecte que le commerce entre les États de l'AELE, c'est l'Autorité de surveillance AELE qui est seule compétente et applique les règles de concurrence prévues à l'article 53 de l'accord EEE¹⁹⁴.
- (241) En l'espèce, c'est la Commission qui est l'autorité compétente pour appliquer à la fois l'article 81, paragraphe 1, CE et l'article 53, paragraphe 1 de l'accord EEE sur la base de l'article 56 de l'accord EEE, car l'entente a affecté sensiblement le commerce entre les États membres de la Communauté européenne¹⁹⁵.

2.2. Application de l'article 81 CE et de l'article 53 de l'accord EEE

2.2.1. Article 81, paragraphe 1, du Traité CE et article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE

- (242) Aux termes de l'article 81, paragraphe 1, CE, sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à fixer, de façon directe ou indirecte, les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction, à limiter ou contrôler la production, les débouchés, ou à répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.
- (243) L'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE (qui est libellé sur le modèle de l'article 81, paragraphe 1, CE) contient une interdiction similaire. Les expressions "*commerce entre États membres*" et "*concurrence à l'intérieur du marché commun*" contenues dans l'article 81, paragraphe 1, y sont toutefois remplacées respectivement par "*commerce entre les parties contractantes*" et "*concurrence à l'intérieur du territoire couvert par (...) l'accord [EEE]*".

2.2.2. Les accords et pratiques concertées

- (244) L'article 81, paragraphe 1, CE et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE interdisent les accords, les décisions d'associations et les pratiques concertées.
- (245) On peut considérer qu'il y a *accord* lorsque les parties s'entendent sur un plan commun qui limite ou est susceptible de limiter leur comportement commercial respectif en déterminant les lignes de leur action ou abstention réciproque sur le marché. L'accord ne doit pas nécessairement être établi de façon formelle ou par écrit, et aucune sanction contractuelle ou mesure de contrainte n'est nécessaire. L'accord peut être exprès ou ressortir implicitement du comportement des parties.
- (246) Dans l'arrêt rendu dans les affaires jointes T-305/94 etc., Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. et autres contre Commission (PVC II)¹⁹⁶, le Tribunal de première instance a précisé que "selon une jurisprudence constante, pour qu'il y ait accord, au sens de [l'article 81, paragraphe 1,] du traité, il suffit que les entreprises en cause aient exprimé leur volonté commune de se comporter sur le marché d'une manière déterminée"¹⁹⁷.
- (247) L'article 81 CE et l'article 53 de l'accord EEE distinguent la notion de "*pratiques concertées*" de celles d'"*accords entre entreprises*" ou de "*décisions d'associations d'entreprises*", et ce dans le dessein d'appréhender sous les interdictions de cet article une forme de coordination entre entreprises qui, sans avoir été poussée jusqu'à la réalisation d'une convention proprement dite, substitue sciemment une coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence¹⁹⁸.
- (248) Les critères de coordination et de coopération définis dans la jurisprudence communautaire, loin d'exiger l'élaboration d'un véritable plan, doivent être compris à la lumière de la conception inhérente aux dispositions du traité relatives à la concurrence, selon laquelle tout opérateur économique doit déterminer d'une manière autonome la politique qu'il entend suivre sur le marché commun. S'il est exact que cette exigence d'autonomie n'exclut pas le droit des entreprises de s'adapter intelligemment au

comportement constaté ou à escompter de leurs concurrents, elle s'oppose cependant rigoureusement à toute prise de contact directe ou indirecte entre elles, ayant pour objet ou pour effet, soit d'influencer le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel, soit de dévoiler à un tel concurrent la ligne de conduite qu'elles ont décidé ou qu'elles envisagent de tenir elles-mêmes sur le marché¹⁹⁹.

- (249) Un tel comportement peut tomber sous le coup de l'article 81, paragraphe 1, CE et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE en tant que "*pratique concertée*", même lorsque les parties ne se sont pas entendues sur un plan commun définissant leur action sur le marché, mais qu'elles ont adopté des mécanismes collusoires qui facilitaient la coordination de leurs politiques commerciales ou s'étaient ralliées à de tels mécanismes²⁰⁰.
- (250) Même si, aux termes de l'article 81, paragraphe 1, CE, la notion de pratique concertée implique, outre la concertation entre les entreprises, un comportement sur le marché faisant suite à cette concertation et un lien de cause à effet entre ces deux éléments, il y a toutefois lieu de présumer, sous réserve de la preuve contraire, que les entreprises participant à la concertation et qui demeurent actives sur le marché tiennent compte des informations échangées avec leurs concurrents pour déterminer leur comportement sur ce marché. Il en sera d'autant plus ainsi lorsque la concertation a lieu sur une base régulière au cours d'une longue période²⁰¹.
- (251) Il n'est pas nécessaire, dans le cas d'une entente complexe et durable, que la Commission qualifie l'infraction en la faisant entrer dans une seule de ces catégories de comportement illicite. Les notions d'accord et de pratique concertée n'ont pas de contours bien nets et peuvent se chevaucher. Souvent même, il n'est pas réaliste d'opérer une telle distinction, car l'infraction peut présenter simultanément les caractéristiques de ces deux types de comportement interdit alors que, prises individuellement, certaines de ses manifestations peuvent s'assimiler davantage à l'un qu'à l'autre. Il serait néanmoins artificiel de subdiviser ce qui constitue, sans nul doute, un comportement commun continu, caractérisé par une seule finalité, en y voyant plusieurs formes d'infractions distinctes. Une entente peut donc relever simultanément de l'accord et de la pratique concertée. L'article 81 ne prévoit pas de qualification spécifique pour les infractions complexes du type de l'espèce²⁰².
- (252) Dans son arrêt PVC II, le Tribunal de première instance établit²⁰³ que, "dans le cadre d'une infraction complexe, qui a impliqué plusieurs producteurs pendant plusieurs années poursuivant un objectif de régulation en commun du marché, on ne saurait exiger de la Commission qu'elle qualifie précisément l'infraction, pour chaque entreprise et à chaque instant donné, d'accord ou de pratique concertée, dès lors que, en toute hypothèse, l'une et l'autre de ces formes d'infraction sont visées à l'article [81] du traité."
- (253) Aux fins de l'article 81, paragraphe 1, CE et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, un "*accord*" peut aussi ne pas présenter le degré de sécurité requis pour l'exécution d'un contrat commercial en droit civil. De surcroît, dans le cas d'une entente complexe de longue durée, la notion d'"accord" convient non seulement pour désigner un plan global ou les conditions expresses convenues, mais aussi la mise en œuvre de ce qui a été convenu, reposant sur les mêmes mécanismes et poursuivant le même objectif commun.

- (254) Même si l'entente est une entreprise menée en commun, chaque participant peut y jouer un rôle qui lui est propre. Un ou plusieurs d'entre eux peuvent exercer le rôle dominant de "meneur" ou de "chef de file". Il peut y avoir des conflits et des rivalités internes. Certains membres peuvent même aller jusqu'à tricher. Cependant, aucun de ces éléments n'empêche cet arrangement de constituer un accord ou une pratique concertée au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, lorsque les parties s'entendent en vue d'un objectif unique, commun et permanent. Une entente complexe peut être considérée, à raison, comme une infraction unique et continue pendant toute la durée de son existence. L'accord peut très bien être modifié de temps à autre, et ses mécanismes peuvent être adaptés ou renforcés pour tenir compte de l'évolution de la situation.
- (255) Dans le cas d'une entente complexe et durable, fondée sur une série de pratiques concertées et d'accords qui s'inscrivent dans une suite d'efforts des entreprises en cause en vue d'un objectif commun, à savoir empêcher ou fausser le jeu de la concurrence, la Commission est en droit de conclure à l'existence d'une infraction unique et continue. Ainsi que le Tribunal de première instance l'a souligné dans l'affaire T-7/89, *Hercules/Commission*²⁰⁴, aux points 262 et 263 des motifs, il serait artificiel de subdiviser ce comportement continu, caractérisé par une seule finalité, en y voyant plusieurs infractions distinctes: *"en effet, [les entreprises ont] pris part - pendant des années - à un ensemble intégré de systèmes qui constituent une infraction unique qui s'est progressivement concrétisée tant par des accords que par des pratiques concertées illicites."*
- (256) Le simple fait que chaque participant à l'entente ait pu jouer un rôle qui lui est propre n'exclut pas sa responsabilité pour l'infraction dans son ensemble, y compris les actes commis par les autres participants, mais qui partagent le même objectif illicite et le même effet anticoncurrentiel. Une entreprise participant à une telle infraction par des comportements qui contribuent à atteindre cet objectif commun est également responsable, pour toute la période de sa participation à ce système commun, des comportements mis en œuvre par d'autres entreprises dans le cadre de la même infraction. Tel est, en effet, le cas lorsqu'il est établi que l'entreprise en question connaissait les comportements illicites des autres participants, ou qu'elle pouvait raisonnablement les prévoir et qu'elle était prête à en accepter le risque²⁰⁵.

2.2.3. Une infraction unique et continue

- (257) Suite à la première série de réunions de l'entente, les principaux producteurs de gluconate de sodium se sont retrouvés en mai 1986 pour parvenir à un compromis leur permettant de réactiver l'entente qui avait fonctionné pendant plusieurs années au début de la décennie 1980. Les principes directeurs de l'entente qu'ils souhaitaient créer sur le marché mondial du gluconate de sodium ont été définis à Amsterdam en février 1987. En avril 1987, des mécanismes complexes et détaillés de mise en œuvre de l'entente ont été élaborés à Vancouver.
- (258) Le plan de "cartellisation" du marché mondial du gluconate de sodium, auquel ils ont tous adhéré dès février 1987, a été mis en œuvre sur une longue période, en dépit des divers changements de propriétaire intervenus dans certaines unités de production de gluconate de sodium. Ce sont les mêmes mécanismes qui ont été utilisés, dans la poursuite d'un même objectif commun, celui d'éliminer la concurrence. Au cours des réunions, des quotas de vente ont été attribués à chaque entreprise ou révisés à la

lumière des quotas convenus antérieurement, des prix minimaux et/ou des cibles prix ont été fixés pour chaque pays, un membre de l'entente a été désigné pour assumer le rôle de chef de file en matière de prix dans chacun de ces pays, et des clients déterminés ont été répartis entre les membres de l'entente.

- (259) La mise au point de ce plan dans le cadre de réunions périodiques n'a pas donné lieu à des "accords" séparés, mais a constitué la mise en œuvre d'un même système général et illicite.
- (260) Étant donné le dessein commun et l'objectif commun d'éliminer la concurrence dans le secteur du gluconate de sodium que tous les producteurs ont poursuivi avec constance pendant plusieurs années, la Commission estime que ce comportement commun constitue une infraction continue à l'article 81, paragraphe 1, CE et à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (261) Même si les arrangements entre producteurs peuvent être considérés comme présentant toutes les caractéristiques d'un "accord" au sens propre du terme, le comportement incriminé comporte également certains éléments de fait qui pourraient être qualifiés, à juste titre et le cas échéant, de pratique concertée.

2.2.4. *La restriction de la concurrence*

- (262) L'article 81, paragraphe 1, CE et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, mentionnent expressément comme restreignant la concurrence les accords et les pratiques concertées qui consistent à:
- fixer de façon directe ou indirecte les prix de vente ou d'autres conditions de transaction,
 - limiter ou contrôler la production;
 - répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.
- (263) Dans le faisceau d'accords et d'arrangements visés en l'espèce, les éléments suivants peuvent être considérés comme pertinents pour établir l'infraction à l'article 81, paragraphe 1, CE et à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE:
- répartition des marchés et des quotas de parts de marché;
 - gel/restriction/abandon de capacités de production;
 - accord sur des augmentations de prix concertées;
 - désignation du producteur qui sera le chef de file pour les augmentations de prix sur chaque marché national;
 - diffusion de barèmes de prix cibles actuels et futurs afin de coordonner les augmentations de prix;
 - conception et application d'un système d'information et de surveillance de manière à garantir la mise en œuvre des accords restrictifs;

- participation à des réunions périodiques et établissement d'autres contacts afin de se mettre d'accord sur les restrictions précitées et de les mettre en œuvre ou les modifier le cas échéant.

(264) Ces types d'arrangements ont pour objet de restreindre la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, CE et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE. Ils sont décrits de façon détaillée dans la partie de la présente décision consacrée aux faits. Cette description est étayée par de nombreux éléments de preuve incontestables systématiquement invoqués dans l'ensemble du texte. Si le fait que les arrangements aient eu pour objet de restreindre la concurrence suffit pour conclure à l'application de l'article 81, paragraphe 1, CE et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, leurs effets sur la concurrence ont aussi été établis (voir considérants (340)-(369)) et conduisent à la même conclusion.

2.2.5. *Les effets sur le commerce entre États membres de l'Union européenne et entre les parties contractantes de l'EEE*

(265) L'accord continu entre les producteurs a eu un effet sensible sur le commerce entre États membres de l'Union européenne et entre les parties contractantes à l'accord EEE.

(266) L'article 81, paragraphe 1, CE vise les accords susceptibles de compromettre l'achèvement du marché unique entre les États membres, soit en cloisonnant les marchés nationaux, soit en affectant la structure de la concurrence à l'intérieur du marché commun. De la même manière, l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE interdit les accords qui compromettent la réalisation d'un espace économique européen homogène.

(267) Comme il est démontré dans la section intitulée "Commerce interétatique" ci-après (considérants (49) à (52)), le marché du gluconate de sodium se caractérise en particulier par un important volume d'échanges entre les États membres de l'Union européenne, ainsi qu'entre l'Union européenne et les pays de l'AELE membres de l'EEE.

(268) L'application de l'article 81, paragraphe 1, CE et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE à une entente ne se limite pas, toutefois, à la part des ventes réalisées par les membres de l'entente qui implique le transfert effectif de marchandises d'un État à l'autre. Il n'est pas non plus nécessaire, pour que ces dispositions s'appliquent, de démontrer que le comportement individuel de chaque participant, par rapport à celui de l'entente dans son ensemble, a affecté les échanges entre États membres²⁰⁶.

(269) En l'espèce, l'entente a englobé la quasi-totalité du commerce à l'intérieur de toute l'Union européenne et de tout l'Espace économique européen. L'attribution de quotas de vente, la fixation de prix spécifiques à chaque pays et la répartition de la clientèle ont dû avoir ou étaient susceptibles d'avoir pour effet de détourner les courants commerciaux de l'orientation qu'ils auraient autrement connue²⁰⁷.

2.2.6. *Les règles de concurrence applicables à l'Autriche, à la Finlande, à l'Islande, au Liechtenstein, à la Norvège et à la Suède*

(270) L'accord EEE est entré en vigueur le 1er janvier 1994. En ce qui concerne la période antérieure à cette date pendant laquelle l'entente a été mise en œuvre, la seule disposition applicable à la présente procédure est l'article 81 CE. Dans la mesure où les arrangements adoptés dans le cadre de l'entente au cours de cette période ont restreint la

concurrence en Autriche, en Finlande, en Islande, au Liechtenstein, en Norvège et en Suède (États de l'AELE à l'époque), ils ne tombaient pas sous le coup de cette disposition.

- (271) Pendant la période allant du 1er janvier au 31 décembre 1994, les dispositions de l'accord EEE s'appliquaient aux six États membres de l'AELE qui avaient rejoint l'EEE; l'entente a donc enfreint l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE ainsi que l'article 81, paragraphe 1, CE, et la Commission est compétente pour l'application de ces deux dispositions. La restriction de la concurrence dans ces six États de l'AELE pendant une période d'un an tombe donc sous le coup de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (272) Après l'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède à la Communauté européenne le 1er janvier 1995, l'article 81, paragraphe 1, CE est devenu applicable à l'entente pour autant qu'elle affectait la concurrence dans ces marchés. Le fonctionnement de l'entente en Norvège, en Islande et au Liechtenstein a continué à enfreindre l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (273) Concrètement, il résulte de ce qui précède que, dans la mesure où l'entente a été mise en œuvre en Autriche, en Finlande, en Norvège, en Suède, en Islande et au Liechtenstein, elle a constitué une violation des règles de concurrence communautaires et/ou de l'EEE à compter du 1er janvier 1994.

2.3. Les destinataires de la décision

2.3.1. *Applicabilité des règles relatives à la prescription*

- (274) En vertu du règlement (CEE) n° 2988/74 du Conseil du 26 novembre 1974 relatif à la prescription en matière de poursuites dans le domaine de la concurrence²⁰⁸, le pouvoir de la Commission d'infliger des amendes ou des sanctions pour infractions aux règles de concurrence est soumis à un délai de prescription de cinq ans. Pour les infractions continues ou continuées, la prescription ne court qu'à compter du jour où l'infraction a pris fin²⁰⁹. La prescription en matière de poursuite est interrompue par tout acte de la Commission visant à l'instruction ou à la poursuite de l'infraction et court à nouveau à partir de chaque interruption²¹⁰.
- (275) Ainsi qu'il est établi dans la présente décision, les entreprises Benckiser et FinnSugar ont été directement impliquées dans les faits visés par la présente procédure et ont donc participé à l'infraction à l'article 81, paragraphe 1, CE et à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (276) Benckiser a vendu sa division "acides organiques" à Jungbunzlauer en 1988 et s'est ensuite retirée du marché du gluconate de sodium. Quant à FinnSugar, elle s'est également retirée du marché après la vente de sa technologie de fabrication du gluconate de sodium à ADM en 1989.
- (277) Dans les deux cas, les entreprises peuvent être considérées comme ayant cessé de participer à l'entente plus de cinq ans avant le lancement de l'enquête de la Commission. L'article 1er du règlement (CEE) n° 2988/74 est par conséquent applicable et, malgré leur implication dans l'infraction, Benckiser et FinnSugar ne sont pas visées par la présente procédure.

2.3.2. Responsabilité de l'infraction

2.3.2.1. Les principes

- (278) Pour définir les destinataires de la présente décision, il est nécessaire de déterminer les personnes morales responsables de l'infraction.
- (279) Le sujet des règles de concurrence posées par le traité CE et l'accord EEE est l'"entreprise", notion qui ne se confond pas nécessairement avec celle de personne morale en droit des sociétés ou en droit fiscal national. Le terme lui-même n'est pas défini dans le traité. Il peut toutefois désigner toute entité exerçant une activité commerciale.
- (280) En fonction des circonstances, on pourrait considérer comme l'"entreprise" en cause aux fins de l'article 81 CE et de l'article 53 de l'accord EEE le groupe tout entier ou chaque sous-groupe ou filiale considérés séparément. À cet égard, pour déterminer si une société mère doit être tenue pour responsable du comportement infractionnel d'une de ses filiales, il y a lieu d'établir si la filiale en question *"ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, mais applique pour l'essentiel les instructions qui lui sont imparties par la société mère"*²¹¹. Dans les affaires *AEG-Telefunken*²¹² et *BPB Industries*²¹³, le juge communautaire a conclu qu'une filiale à 100 % suit, en principe, nécessairement la politique tracée par sa société mère.
- (281) Le 16 novembre 2000 – soit après l'envoi de la communication des griefs aux destinataires de la présente décision – la Cour de justice s'est une nouvelle fois prononcée sur ce point dans le cadre de la récente affaire *Stora Kopparbergs Bergslags AB*²¹⁴. Elle a confirmé la conclusion du Tribunal de première instance selon laquelle une société mère était responsable du comportement de sa filiale en établissant qu'*"en présence d'une détention de la totalité du capital (...), le Tribunal pouvait légitimement supposer (...) que la société mère exerçait effectivement une influence déterminante sur le comportement de sa filiale, particulièrement après avoir constaté (...) que la [société mère] s'était présentée lors de la procédure administrative comme (...) le seul interlocuteur de la Commission au sujet de l'infraction concernée"*. On peut donc présumer que la société mère d'une filiale détenue à 100 % exerce une influence déterminante sur le comportement de cette dernière. Dans l'affaire citée, la validité de cette présomption a été confirmée par un élément supplémentaire, à savoir le comportement de la société mère.
- (282) Lorsqu'il est établi qu'une infraction à l'article 81, paragraphe 1, CE et/ou à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE a été commise pendant une période donnée, il faut identifier la personne physique ou morale qui était responsable de l'exploitation de l'entreprise au moment de l'infraction.
- (283) Quand une entreprise commet une infraction à l'article 81, paragraphe 1, CE et/ou à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, cède ensuite les actifs ayant concouru à l'infraction et se retire dès lors du marché concerné, l'entreprise en question continue à répondre de l'infraction si cette entreprise subsiste²¹⁵.
- (284) Si l'entreprise qui a racheté les actifs poursuit l'infraction à l'article 81, paragraphe 1, CE et/ou à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, la responsabilité de l'infraction doit

être partagée entre le vendeur et l'acheteur des actifs "acteurs de l'infraction"²¹⁶, proportionnellement à leur période de participation à celle-ci.

2.3.2.2. Les destinataires de la décision

- (285) Vu les faits, il est établi que les sociétés mères ultimes ADM, Fujisawa et Roquette ont participé directement et d'une manière autonome à l'entente. Par conséquent, chaque groupe dans son ensemble est tenu pour responsable de l'infraction et est destinataire de la présente décision.
- (286) La question du bon destinataire de la présente décision se pose dans deux cas, lorsqu'il s'agit de savoir si la responsabilité doit être attribuée à la filiale ou à sa ou ses sociétés mères, dans le cas d'espèce, le groupe Jungbunzlauer, d'une part, et l'entreprise commune Glucona et ses deux sociétés mères, d'autre part.

29. Jungbunzlauer Ladenburg GmbH et Jungbunzlauer AG

- (287) En ce qui concerne Jungbunzlauer AG, sa filiale allemande Jungbunzlauer Ladenburg GmbH a été le principal acteur du groupe au sein de l'entente. Il convient de rappeler que Jungbunzlauer Ladenburg GmbH est la nouvelle dénomination donnée à la division "acides organiques" de Benckiser lorsque celle-ci a été rachetée par Jungbunzlauer AG.
- (288) Benckiser a participé directement et activement à l'entente avant de céder sa division "acides organiques" à Jungbunzlauer AG. Après cette opération, Jungbunzlauer Ladenburg GmbH a continué de jouer un rôle actif dans l'entente. Les personnes physiques qui étaient antérieurement impliquées dans l'entente en tant que salariés de Benckiser ont continué à jouer le même rôle en devenant les salariés de Jungbunzlauer Ladenburg GmbH.
- (289) C'est toutefois Jungbunzlauer AG, la société mère de Jungbunzlauer Ladenburg GmbH, qui était destinataire de la communication des griefs de la Commission. Ce choix se justifiait, conformément à la jurisprudence existante (voir considérant (280) ci-dessus), par le fait que Jungbunzlauer AG détenait 99,7 % de Jungbunzlauer Ladenburg GmbH. La décision d'adresser la communication des griefs à Jungbunzlauer AG était cependant aussi motivée par des indications selon lesquelles un membre du conseil de Jungbunzlauer AG aurait directement pris part à des pratiques anticoncurrentielles en 1996.
- (290) En ce qui concerne ce dernier argument, Jungbunzlauer AG conteste vigoureusement l'affirmation de la Commission selon laquelle Jungbunzlauer a continué de participer à des pratiques anticoncurrentielles sur le marché européen du gluconate de sodium jusqu'en 1996 au moins. Jungbunzlauer reproche à la Commission de mal interpréter le document sur lequel elle s'appuie²¹⁷. Elle affirme que les faits relatés dans ce document ne sauraient être constitutifs d'une infraction à l'article 81 CE. Selon elle, il en découle implicitement que la Commission ne peut pas utiliser ce document à l'appui de son raisonnement visant à démontrer que la société mère Jungbunzlauer AG devrait être tenue pour responsable de l'infraction commise par sa filiale Jungbunzlauer Ladenburg GmbH.
- (291) À cet égard et de façon plus générale, Jungbunzlauer AG fait valoir dans sa réponse à la communication des griefs que cette dernière aurait dû être adressée à Jungbunzlauer

Ladenburg GmbH. Jungbunzlauer AG affirme n'avoir rien su du comportement anticoncurrentiel de sa filiale détenue à 100 %, car elle se limitait à un simple rôle de holding pendant la période considérée et ne participait pas aux activités liées au gluconate de sodium. D'après Jungbunzlauer AG, sa filiale était entièrement responsable de la politique de production et de commercialisation du produit et ne recevait aucune instruction de sa société mère pour la fixation des prix et la commercialisation du gluconate de sodium. De surcroît, Jungbunzlauer AG affirme que la Commission surestime l'importance de la présomption établie par la Cour, selon laquelle une filiale détenue à 100 % suit, en principe, nécessairement la politique tracée par sa société mère. En l'absence d'autres éléments, Jungbunzlauer AG est d'avis que ce principe ne suffit pas à la rendre responsable du comportement de sa filiale.

- (292) La Commission rejette les arguments de Jungbunzlauer AG. Comme indiqué aux considérants (280) à (284), selon la jurisprudence actuelle, la société mère d'une filiale détenue à 100 % est présumée exercer une influence déterminante sur le comportement de sa filiale et peut donc être tenue responsable de l'infraction commise par cette dernière.
- (293) En l'espèce, Jungbunzlauer AG détient 99,7 % de sa filiale. Les 0,3 % qui ne sont pas contrôlés par Jungbunzlauer AG peuvent être considérés comme étant *de minimis*. La Commission peut donc présumer que Jungbunzlauer Ladenburg GmbH appliquait pour l'essentiel les instructions qui lui étaient adressées par sa société mère. La validité de cette présomption est confirmée, en l'espèce, par le contenu d'un document trouvé chez Glucona lors d'une inspection et déjà cité dans la présente décision²¹⁸.
- (294) Ce document, sans préjudice de la question de savoir s'il établit la preuve de l'existence d'une infraction à l'article 81 CE, démontre que des contacts fréquents existaient entre les responsables de Jungbunzlauer AG et de Glucona, du moins de 1993 à 1996. Le document énumère les "*dates les plus importantes*" de ces contacts et décrit les sujets traités comme la fixation du prix du gluconate de sodium, le travail à façon de Jungbunzlauer ou la "*coopération Jungbunzlauer/GLU*". Il révèle en particulier que le 30 novembre 1993, le PDG de la société mère Jungbunzlauer AG a pris part à une réunion à Bâle (siège de Jungbunzlauer AG) avec le directeur général de Jungbunzlauer Ladenburg GmbH et celui de Glucona. Le prix du gluconate de sodium a été l'un des points explicitement traités lors de ces contacts. La Commission doit donc en conclure que la société mère Jungbunzlauer AG est intervenue activement dans la stratégie commerciale de sa filiale détenue à 100 %. Il convient par conséquent de considérer comme valide la présomption selon laquelle la filiale a appliqué pour l'essentiel les instructions qui lui étaient adressées par la société mère.
- (295) Aussi la Commission tient-elle la société mère Jungbunzlauer AG pour responsable de l'infraction commise par sa filiale Jungbunzlauer Ladenburg GmbH.

30. Glucona, Akzo Nobel N.V et Avebe B.A.

- (296) Il ressort des faits que Glucona n'a pas déterminé son comportement de façon autonome, mais a appliqué les instructions que lui donnaient ses sociétés mères Akzo Nobel Chemicals B.V. et Avebe B.A.: tous les cadres de Glucona assumaient simultanément des responsabilités professionnelles dans ces sociétés mères.

- (297) Du 1er avril 1972 au 15 août 1993, deux directeurs, respectivement désignés par les sociétés mères, formaient le conseil de gestion du partenariat et étaient conjointement responsables des décisions politiques et de la gestion de Glucona²¹⁹. Le représentant d'Akzo était chargé des ventes et de la politique commerciale, tandis que celui d'Avebe était chargé de la production et des activités de recherche et développement²²⁰. Glucona avait aussi un conseil de surveillance, constitué de deux représentants de chaque société mère. Le poste de président du conseil de surveillance était occupé alternativement par des représentants d'Akzo et d'Avebe²²¹.
- (298) Le 15 août 1993, un changement structurel est intervenu dans la direction de Glucona, avec la désignation d'un directeur général unique. Un cadre d'Avebe a été nommé à ce poste.
- (299) Il ressort des preuves documentaires que le directeur désigné par Akzo a joué un rôle important dans la gestion de Glucona jusqu'en août 1993. Au cours de la période considérée, Glucona partageait les locaux d'Akzo à Amersfoort. Dans tous les documents de l'époque en la possession de la Commission, les membres de l'entente font allusion à Glucona en utilisant le nom d'"Akzo". Étant donné la nature de leur domaine de responsabilité (politique commerciale et ventes), les représentants d'Akzo ont en effet participé d'une manière plus directe aux activités de l'entente, au moins jusqu'en août 1993. À compter de cette date, un cadre d'Avebe a été nommé directeur général de Glucona et des éléments indiquent qu'il a ensuite pris activement part aux activités de l'entente²²². À cette fin, son prédécesseur lui a donné les informations nécessaires au cours de l'été 1993²²³.
- (300) Dans sa communication des griefs, la Commission a annoncé son intention de considérer Akzo et Avebe comme conjointement responsables pendant toute la durée de l'infraction. Compte tenu de la structure de gestion duale mise en place par les sociétés mères, de leur participation à parité dans l'entreprise commune et de la responsabilité partagée des deux codirecteurs, la Commission a estimé qu'il y avait lieu de présumer que celles-ci avaient exercé une influence égale sur le comportement de l'entreprise commune et avaient reçu les mêmes informations concernant la participation de Glucona à l'entente.
- (301) Dans sa réponse à la communication des griefs, Akzo n'a pas contesté le point de vue de la Commission et a confirmé qu'Avebe avait toujours été tenue informée de la participation de Glucona à l'entente sur le gluconate de sodium: *"s'il est vrai que le représentant d'Akzo au sein du conseil de gestion était chargé de la politique commerciale et des ventes et celui d'Avebe de la production et de la recherche et développement, Avebe était cependant constamment tenue informée des accords anticoncurrentiels conclus par Glucona et partageait la responsabilité les concernant"*²²⁴. Akzo ajoute qu'"Avebe était pleinement au courant des accords anticoncurrentiels noués par Glucona, même si elle n'était pas elle-même partie à l'accord constitutif de l'entente avant 1993".
- (302) Avebe conteste par contre les affirmations de la Commission et prétend n'avoir absolument rien su du comportement anticoncurrentiel de Glucona jusqu'en août 1993, date à laquelle le directeur général nouvellement désigné, l'un de ses cadres, a été informé de l'existence de l'entente par son prédécesseur d'Akzo.

- (303) Avebe souligne premièrement que l'accord d'entreprise commune signé le 1er avril 1972 prévoyait une stricte répartition des tâches entre les deux sociétés mères, Avebe s'occupant de la production tandis qu'Akzo se chargeait des aspects relatifs à la vente et à la commercialisation. Selon Avebe, cette répartition était strictement observée et ses représentants ont du coup ignoré les activités de l'entente jusqu'à l'été 1993.
- (304) Deuxièmement, la société conteste que des éléments montrent qu'elle avait eu vent des dispositions en matière de vente (et, partant, du comportement anticoncurrentiel). La circonstance qu'une fois nommé directeur général de Glucona en août 1993, le cadre d'Avebe avait été informé par son prédécesseur montre bien, selon Avebe, que la société ne connaissait pas les activités anticoncurrentielles de Glucona. De même, le document selon lequel le directeur général de Glucona provenant d'Avebe avait informé fin 1993 le membre d'Avebe au conseil de surveillance de Glucona²²⁵ de l'existence de l'entente conduirait à la même conclusion.
- (305) Troisièmement, Avebe soutient que ses employés n'ont pris part à aucune réunion multilatérale avant octobre 1993. Par ailleurs, d'après elle, la Commission se tromperait en concluant que le rapport relatif à une réunion tenue entre Glucona et ADM le 30 avril 1990 et rédigé par l'un de ses représentants, démontrerait qu'il y avait été question de stratégies contraires à la concurrence.
- (306) La Commission admet qu'Avebe n'a, à sa connaissance, jamais pris personnellement part aux réunions multilatérales de l'entente avant octobre 1993. Akzo concède d'ailleurs que "[Avebe] *n'était pas en personne partie à l'accord constitutif de l'entente avant 1993*"²²⁶. La Commission affirme toutefois qu'il ne fait aucun doute que les membres d'Avebe au sein du conseil de Glucona connaissaient les pratiques anticoncurrentielles de cette dernière.
- (307) Jusqu'en août 1993, la responsabilité conjointe des deux codirecteurs de Glucona et la participation strictement égale des sociétés mères aux conseils de gestion et de surveillance permettent de conclure qu'Avebe devait avoir connaissance du comportement anticoncurrentiel de sa filiale. À cet égard, le contenu du rapport relatif à la réunion du 30 avril 1990 (voir considérant (155)) – rédigé par un employé d'Avebe à l'attention de la direction – montre qu'Avebe ne pouvait pas ignorer que Glucona participait à des actions destinées à contenir la concurrence sur le marché.
- (308) Dans ce contexte, ayant assumé la pleine responsabilité de la gestion de Glucona le 15 août 1993, le représentant d'Avebe n'a pris aucune mesure pour mettre fin ou, tout au moins, pour s'opposer aux pratiques anticoncurrentielles dont la société avait alors été totalement informée. Au contraire, Avebe a joué la continuité et pris méthodiquement la relève d'Akzo, en demandant à être informée avec précision de la situation de l'entente²²⁷.
- (309) Eu égard aux considérations qui précèdent, la Commission estime que les deux sociétés mères doivent être tenues pour responsables du comportement anticoncurrentiel de leur filiale pendant toute la période visée et sont donc destinataires de la présente décision.
- (310) Akzo Nobel Chemicals B.V. est une filiale à 100 % du groupe Akzo Nobel N.V. Il y a donc lieu de présumer qu'Akzo Nobel Chemicals B.V. a appliqué pour l'essentiel les instructions que lui a données sa société mère²²⁸. Qui plus est, au moins deux des représentants d'Akzo Nobel Chemicals B.V. au sein de Glucona ayant joué un rôle actif

dans l'entente, en particulier par leur participation aux réunions multilatérales, occupaient dans le même temps les postes de vice-président et de directeur général d'Akzo Nobel N.V Group. La société mère Akzo Nobel N.V. est en conséquence destinataire de la présente décision.

2.4. Durée de l'infraction

- (311) Ainsi qu'il est dit plus haut, certains éléments indiquent clairement qu'une entente sur le gluconate de sodium a existé de 1981 à 1984. Comme cette période a été suivie d'une interruption d'environ deux ans, la Commission a en l'espèce limité son appréciation au regard des règles de la concurrence et l'imposition d'amendes éventuelles à la période comprise entre février 1987, date de la réunion qui, après la première tentative de mai 1986, a "réactivé" l'entente, et juin 1995, lorsque les membres de l'entente relative au gluconate de sodium se sont retrouvés pour ce qui allait être leur dernière réunion, selon les informations de la Commission, suite à la descente quasi-simultanée du FBI dans le cadre de l'affaire relative à l'entente sur la lysine.

2.4.1. Le début de l'infraction

- (312) Lors de la réunion qui s'est tenue les 19 et 20 février 1987 à Amsterdam et comme après la première tentative de mai 1986, Benckiser, Fujisawa, Glucona et Roquette ont conclu un accord relatif à l'instauration d'une nouvelle entente et aux modalités de sa mise en œuvre. Une autre réunion de l'entente devait déjà se tenir à Vancouver deux mois plus tard, inaugurant ainsi une longue série de rencontres multilatérales de l'entente. La Commission conclut par conséquent qu'en ce qui concerne Akzo, Avebe, Fujisawa et Roquette, le point de départ de l'infraction visée par la présente décision remonte à février 1987.
- (313) Benckiser a vendu sa division "acides organiques" à Jungbunzlauer AG en mai 1988. La nouvelle entité a été rebaptisée Jungbunzlauer Ladenburg GmbH et a continué à participer à l'entente. Selon le principe décrit aux considérants (282) et (283), Benckiser continuant d'exister, la responsabilité de l'infraction doit être imputée à Benckiser et à Jungbunzlauer selon la durée de leur participation à celle-ci, sous réserve des règles existantes en matière de prescription.
- (314) Comme il est exposé aux considérants (276) et (277), Benckiser s'est retirée du marché du gluconate de sodium au moment où elle a cédé sa division "acides organiques"; sa participation à l'entente est donc réputée avoir pris fin cinq ans avant le début de l'enquête de la Commission. L'article 1er du règlement (CEE) n° 2988/74 relatif à la prescription peut en conséquence s'appliquer et Benckiser n'est pas visée par la présente procédure.
- (315) Jungbunzlauer peut être réputé avoir commencé à participer à l'entente lorsqu'elle a racheté la division "acides organiques" de Benckiser, soit le 2 mai 1988. Le point de départ de sa participation à l'infraction visée par la présente décision est donc fixé à mai 1988.

2.4.2. La date de la fin de l'infraction

- (316) Dans leurs réponses à la communication des griefs, certaines sociétés ont contesté la conclusion de la Commission selon laquelle l'infraction avait pris fin en juin 1995.

- (317) ADM, Jungbunzlauer AG et Roquette affirment que la réunion d'octobre 1994 doit être considérée comme marquant la fin de leur participation respective à l'entente relative au gluconate de sodium. À l'appui de cette affirmation, ADM fait remarquer que lors de la rencontre du 4 octobre 1994, son représentant a quitté la salle, les questions de quotas ne trouvant pas de solution²²⁹.
- (318) De même, Jungbunzlauer AG estime que l'infraction a formellement cessé lors de la réunion de Londres du 4 octobre 1994, puisque les propositions présentées alors n'ont pas abouti à des décisions concrètes. Jungbunzlauer AG prétend également que les quantités ou les objectifs de vente individuels n'ont pas été discutés et que la réunion d'Anaheim de juin 1995 ne saurait être considérée comme la prolongation des réunions précédentes, car elle ne s'inscrivait pas dans un plan global visant à la poursuite d'un but commun. Enfin, Roquette relève qu'au cours de la réunion du 4 octobre 1994²³⁰, son représentant a exprimé son intention de mettre fin à l'arrangement constitutif de l'entente avant de quitter finalement la salle.
- (319) Aucun de ces arguments ne peut être accueilli. En effet, comme indiqué plus haut, selon une jurisprudence constante, il n'est pas nécessaire, pour qu'il y ait infraction à l'article 81, paragraphe 1, CE, que les participants aient conclu un accord formel ou convenu à l'avance d'un plan commun d'ensemble. Il suffit que les entreprises aient exprimé leur intention conjointe de se comporter d'une certaine manière sur le marché²³¹.
- (320) La jurisprudence établit très clairement, en précisant la notion de "pratique concertée", que l'article 81, paragraphe 1, CE a pour objet d'appréhender sous son interdiction une forme de coordination entre entreprises qui, sans avoir été poussée jusqu'à la réalisation d'une convention proprement dite, substitue sciemment une coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence²³². L'obligation pour des sociétés de déterminer de façon autonome leur comportement commercial exclut rigoureusement toute prise de contact directe ou indirecte entre elles, ayant pour objet ou pour effet, soit d'influencer le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel, soit de dévoiler à un tel concurrent la ligne de conduite qu'elles ont décidé ou qu'elles envisagent d'adopter sur le marché²³³.
- (321) Le fait que la réunion organisée à Londres le 4 octobre 1994 ait révélé un désaccord et un ressentiment mutuel entre les participants de l'entente ne saurait être utilisé comme un élément prouvant la fin de cette dernière. La circonstance que les représentants d'ADM et de Roquette auraient quitté la salle de réunion ne signifie en aucun cas que ces sociétés s'étaient retirées de l'entente. Aucun élément n'indique que ce comportement était autre chose qu'un ressort de négociation visant à obtenir plus de concessions des autres participants. Le fait que le représentant d'ADM ait perdu patience devant des accords jugés "*chaotiques*" et qu'il ait affirmé vouloir s'en aller si aucun accord n'intervenait avant midi montre bien qu'il souhaitait fermement maintenir les activités restrictives.
- (322) La réunion qui a eu lieu à Anaheim en juin 1995 entre les représentants de toutes les sociétés ayant participé à l'entente jusqu'alors montre aussi que celles-ci étaient encore résolues à trouver une solution leur permettant de continuer leurs pratiques anticoncurrentielles. La tentative de compiler conjointement les données individuelles relatives aux ventes qui avaient été fournies par chaque participant à Anaheim en vue de déterminer la taille exacte du marché et le simple fait que chaque participant à la

réunion ait communiqué ces chiffres illustrent bien la volonté de tous de poursuivre les pratiques restrictives. L'indication contenue dans un document obtenu de Roquette, selon laquelle les discussions avaient entre autres porté sur les "*compensations*", l'"*objectif de production mondiale*" ou les "*prix*", va dans le même sens²³⁴.

(323) Eu égard à ce qui précède, la durée de l'infraction s'établit comme suit pour chacun des destinataires de la présente décision:

- Archer Daniels Midland Company Inc: de juin 1991 à juin 1995
- Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd: de février 1987 à juin 1995
- Akzo Nobel N.V. (Glucona): de février 1987 à juin 1995
- Avebe B.A. (Glucona): de février 1987 à juin 1995
- Jungbunzlauer AG: de mai 1988 à juin 1995
- Roquette Frères S.A.: de février 1987 à juin 1995

2.5. Les mesures correctives

2.5.1. L'article 3 du règlement n° 17

(324) Aux termes de l'article 3 du règlement n° 17 du Conseil²³⁵, si la Commission constate une infraction aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, CE ou de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, elle peut obliger les entreprises concernées à y mettre fin

(325) En l'espèce, les membres de l'entente se sont donné beaucoup de mal pour dissimuler leurs agissements illicites. Presque toutes les traces documentaires des activités de l'entente ont été effacées: il ne subsiste guère de comptes rendus ou procès-verbaux, notes de frais, listes de participants ou invitations.

(326) Dans ces conditions, la Commission a indiqué dans sa communication des griefs qu'il n'était pas possible d'affirmer avec certitude que l'infraction avait cessé pour tous les participants à l'entente.

(327) Dans leur réponse à la communication des griefs, tous les destinataires ont prétendu avoir mis fin à leur participation à l'entente dès les vérifications effectuées dans les locaux d'ADM par les autorités américaines dans le cadre de l'affaire "lysine".

(328) Malgré ces affirmations et afin de dissiper tout doute, la Commission se doit d'exiger des entreprises destinataires de la présente décision qu'elles mettent fin à l'infraction, si elles ne l'ont pas déjà fait, et qu'elles s'abstiennent à l'avenir de tout accord, de toute pratique concertée et de toute décision d'association pouvant avoir un objet ou un effet identique ou similaire.

2.5.2. *L'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17*

2.5.2.1. Considérations générales

- (329) Aux termes de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, la Commission peut, par voie de décision, infliger aux entreprises des amendes de mille euros au moins à un million d'euros au plus, ce dernier montant pouvant être porté à dix pour cent du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent par chacune des entreprises ayant participé à l'infraction, lorsque, de propos délibéré ou par négligence, elles commettent une infraction aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, CE ou de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (330) Pour déterminer le montant de l'amende, la Commission doit prendre en considération tous les éléments de fait et, en particulier, la gravité et la durée de l'infraction, soit deux critères explicitement mentionnés à l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17.
- (331) Le rôle joué par chacune des entreprises ayant participé à l'infraction sera apprécié cas par cas. Plus particulièrement, la Commission tiendra compte, pour la fixation du montant de l'amende, des éventuelles circonstances aggravantes ou atténuantes et appliquera, le cas échéant, sa communication concernant la non-imposition d'amendes ou la réduction de leur montant dans les affaires portant sur des ententes²³⁶.

2.5.2.2. Le montant des amendes

- (332) L'entente a constitué une infraction délibérée à l'article 81, paragraphe 1, CE et à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE; tout en étant parfaitement conscients du caractère restrictif et de l'illégalité de leurs agissements, les principaux producteurs se sont entendus pour instaurer un système secret et institutionnalisé destiné à restreindre la concurrence dans un secteur industriel important.

31. Le montant de base

- (333) Le montant de base est fixé en fonction de la gravité et de la durée de l'infraction.

Gravité

- (334) Pour déterminer la gravité de l'infraction, la Commission prend en considération sa nature, ses effets réels sur le marché, lorsque ceux-ci peuvent être mesurés, et l'étendue du marché géographique en cause.

Nature de l'infraction

- (335) Il ressort des faits décrits ci-dessus que la présente infraction a pris la forme d'une répartition des marchés et d'une fixation des prix, qui représentent par leur nature même les violations les plus graves de l'article 81, paragraphe 1, CE et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (336) Les arrangements constitutifs de l'entente ont vu la participation de tous les principaux acteurs de l'EEE et étaient conçus, dirigés et encouragés au plus haut niveau de la direction de chaque entreprise participante²³⁷. Par sa nature même, la mise en œuvre du type d'entente décrit plus haut entraîne systématiquement une grave distorsion de

concurrence, qui se fait au bénéfice exclusif des producteurs qui y participent et porte hautement préjudice aux clients et, en dernière analyse, au grand public.

- (337) La Commission considère donc que la présente infraction constitue par sa nature une infraction très grave à l'article 81, paragraphe 1, CE et à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (338) ADM estime qu'en l'espèce, l'infraction devrait, en raison de sa nature, être considérée comme "grave" et non pas comme "très grave". Selon elle, l'infraction n'a pas menacé le bon fonctionnement du marché, car il n'y a pas eu de partage des marchés nationaux. ADM est d'avis qu'il ressort des documents de la Commission que les quotas étaient mondiaux et que les prix cibles européens étaient d'abord fixés en DEM avant d'être convertis dans les monnaies nationales.
- (339) La Commission rejette cette approche. Il est évident que les ententes sur les prix et le partage des marchés menacent par leur nature le bon fonctionnement du marché unique. Par ailleurs, dans la catégorie des ententes sur les prix et le partage des marchés, on ne saurait, eu égard à leur incompatibilité avec le marché commun, opérer de distinction fondée sur la gravité entre prix et quotas de vente fixés à un niveau transnational ou européen, et prix et quotas de vente déterminés à un échelon national.

L'incidence réelle de l'infraction sur le marché du gluconate de sodium dans l'EEE

- (340) La Commission estime que l'infraction, commise par des entreprises qui, au cours de la période visée par la présente décision, représentaient plus de 90 % du marché mondial et 95 % du marché européen du gluconate de sodium, avait un impact réel sur ce marché dans l'EEE, car elle a été soigneusement mise en œuvre. Comme les arrangements visaient spécifiquement à restreindre les volumes de vente, à pratiquer des prix supérieurs à ce qu'ils auraient été sinon et à limiter les ventes à certains clients, ils ont dû affecter le schéma normal des comportements sur le marché et, partant, avoir un effet sur ce dernier.
- (341) Dans toute la mesure du possible, une distinction est faite entre la question de la mise en œuvre des accords et la question des effets produits par celle-ci sur le marché. Il est toutefois inévitable que certains éléments factuels utilisés pour parvenir à des conclusions sur ces deux points se recoupent.

La mise en œuvre du système illicite

- (342) [...] et [...] affirment que les accords constitutifs de l'entente qui existaient n'ont pas été mise en œuvre dans les faits. Selon Avebe, *"les accords n'ont pas été appliqués en pratique"*²³⁸ et les objectifs en matière de prix cibles et de parts de marché n'ont pas été atteints. La société souligne que les accords n'ont pas permis à [...] de pratiquer les prix planchers. Pour ce qui est des parts de marché, [...] indique que l'entente ne prévoyait pas de sanctions effectives de nature à forcer les participants à les respecter. Allant plus loin encore, [...] prétend que pendant toute la durée de l'entente, elle a fait cavalier seul et n'a pas respecté les règles définies lors des réunions²³⁹. Or, ces arguments doivent être rejetés.

- (343) Les quotas de vente étaient la pierre angulaire de l'entente et les parties ont donc élaboré et appliqué un système complexe d'information et de surveillance afin d'en garantir le respect.
- (344) En ce qui concerne la mise en œuvre du système de surveillance des ventes, la Commission estime qu'un tel accord a été mis en œuvre à partir du moment où les parties ont transmis les données convenues. Des éléments montrent en l'espèce que les parties ont communiqué les chiffres d'abord à une société fiduciaire externe puis, à compter de 1991 et jusqu'à la fin de l'entente, à un membre de celle-ci, à savoir Jungbunzlauer, certaines sociétés se montrant réticentes à l'idée de supporter les coûts d'une surveillance externe. Rien ne permet d'affirmer qu'en dépit de son refus de participer au financement de la surveillance externe, [...] n'a pas continué à fournir ses chiffres de vente comme convenu.
- (345) Des documents trouvés au cours des inspections révèlent que les membres de l'entente définissaient et s'attribuaient des parts de marché de façon détaillée. Il ressort de deux tableaux provenant respectivement de Jungbunzlauer²⁴⁰ et de Glucona²⁴¹ que les objectifs de part de marché pour 1993 étaient définis à la décimale près. Les mêmes documents montrent que de 1991 à 1993, la part de marché moyenne atteinte en réalité par chacun des participants était étonnamment proche de ces chiffres pendant la période considérée. Qui plus est, le même tableau trouvé chez Glucona indique que l'objectif de production totale de gluconate de sodium pour 1993 correspondait à une réduction de 6,4 % par rapport à la quantité globale produite en 1992.
- (346) Les notes prises par le représentant de Roquette au cours de certaines réunions montrent aussi que l'application des quotas était suivie de près lors des rencontres. À titre d'exemple, les notes relatives aux réunions du 28 novembre 1989²⁴² et des 10 et 11 juin 1991²⁴³ permettent de comparer les quotas convenus et les volumes réellement vendus en 1990 au niveau mondial: les écarts par rapport aux objectifs étaient très réduits. Afin de faire respecter les quotas de vente, les membres de l'entente ont défini et mis en œuvre un système de compensation qui, comme le révèlent les documents susmentionnés, supposait des opérations - souvent bilatérales - d'une extrême précision et semble avoir bien fonctionné, du moins jusqu'à l'arrivée d'ADM dans l'entente. En raison de difficultés techniques de production, le quota accumulé d'ADM a augmenté au fil du temps, problème qu'aucune autre partie ne semble avoir connu.
- (347) Le fait que les quantités annuelles allouées à chaque membre étaient définies avec précision à une décimale près (pour les pourcentages) ou à une tonne près, que les écarts constatés étaient compensés par des opérations tout aussi minutieusement élaborées et que les participants ont dans une large mesure respecté les parts de marché convenues au fil des années amène la Commission à conclure que ces arrangements ont été effectivement mis en œuvre.
- (348) L'entente se caractérisait par le souci constant de fixer des prix cibles et/ou minimaux²⁴⁴. Ces prix doivent avoir eu un effet sur le comportement des participants, bien qu'ils n'aient pas été systématiquement atteints par ces derniers. La mise en œuvre des accords sur les prix cibles et les volumes de vente ne suppose pas nécessairement que l'on retrouve exactement les mêmes prix et volumes sur le marché. Des accords sur les prix cibles sont appliqués lorsque les parties fixent leurs prix en vue de les rapprocher du niveau convenu.

- (349) Des éléments dont dispose la Commission montrent aussi que des clients étaient alloués aux membres de l'entente. Les comptes rendus relatifs à certaines réunions révèlent par exemple que chaque membre de l'entente s'est vu attribuer une filiale nationale déterminée d'une entreprise multinationale cliente.
- (350) En conclusion, à la lumière des efforts déployés par chaque participant dans le cadre de l'organisation complexe de l'entente, on ne saurait douter de l'efficacité de la mise en œuvre de cette dernière. L'argument tiré de la non-application de l'accord constitutif de l'entente ne peut donc pas être accueilli.
- (351) L'argument de Roquette selon lequel elle a fait cavalier seul en fournissant des informations inexactes et en trompant en permanence les autres membres doit également être rejeté. La circonstance que Roquette ait pu dans une certaine mesure méconnaître ses engagements à l'égard des autres participants à l'entente implique pas que l'entente n'ait pas été mise en œuvre. Comme le Tribunal de première instance l'a établi dans l'arrêt qu'il a rendu dans l'affaire *Cascades*, *"une entreprise qui poursuit, malgré la concertation avec ses concurrents, une politique plus ou moins indépendante sur le marché peut simplement tenter d'utiliser l'entente à son profit"*²⁴⁵.

Effet de l'infraction sur le marché du gluconate de sodium

- (352) ADM, Akzo, Avebe, Fujisawa, Jungbunzlauer AG et Roquette contestent la conclusion de la Commission relative à l'incidence de l'entente sur le marché du gluconate de sodium dans l'EEE. Selon ces sociétés, l'entente n'y a produit qu'un effet très limité. De nombreux arguments sont avancés à l'appui de cette affirmation: en particulier que le gluconate de sodium ne constitue pas un marché de produits, que les accords constitutifs de l'entente n'ont pas été mis en œuvre dans les faits, que le prix du gluconate de sodium n'a pas atteint les niveaux suggérés par la Commission et a été déterminé par d'autres facteurs que l'accord instituant l'entente ou encore que les consommateurs n'ont en dernière analyse subi aucun préjudice. Les membres de l'entente insistent aussi sur l'exiguïté du marché de produits afin de démontrer que l'incidence globale de l'entente sur l'économie de l'EEE a été très limitée.
- (353) Les arguments des parties relatifs au caractère adéquat du marché de produits défini par la Commission ont déjà été discutés et rejetés dans la section relative au marché en cause contenue dans la partie de la présente décision consacrée aux faits. Pour ce qui est de l'argument portant sur l'étroitesse du marché de produits, il est abordé plus bas sous le titre "Conclusion de la Commission sur la gravité de l'infraction".
- (354) L'évolution des prix telle qu'elle ressort des tableaux trouvés chez Roquette au cours de l'inspection²⁴⁶ montre que l'objectif poursuivi par les membres de l'entente a été atteint, tout au moins en partie. Les deux tableaux, qui illustrent l'évolution du prix en FRF sur le marché européen du gluconate de sodium de 1977 à 1995, montrent une chute en 1985. Ce mouvement a probablement résulté de la disparition de l'ancienne entente et de l'augmentation qui s'en est suivie de l'utilisation des capacités de production. À la fin de 1986, le niveau des prix avait quasiment diminué de moitié par rapport au début de 1985. Il est très probable que l'application des accords instituant la nouvelle entente à compter de 1986 ait sensiblement contribué à la forte augmentation (doublement) du prix constatée entre 1987 et 1989. Après une chute en 1989, moins prononcée qu'en 1985, le niveau de prix est resté, jusqu'en 1995, quelque 60 % plus élevé qu'en 1987²⁴⁷.

- (355) Tandis que Roquette ne fait aucun commentaire sur les conclusions tirées par la Commission des tableaux saisis dans ses locaux, ADM, Akzo et Fujisawa contestent l'opinion de la Commission selon laquelle le prix européen du gluconate de sodium a fortement augmenté entre 1987 et 1989.
- (356) Selon ADM, la hausse de 1988-89 correspond simplement à un retour mécanique aux niveaux pratiqués avant 1987 après qu'une "*concurrence sans merci*" ("terrible competitive conflict") eut entraîné une terrible chute. Pour elle, la hausse a marqué le retour des prix à des niveaux acceptables, permettant aux producteurs de couvrir leurs coûts. ADM avance deux explications possibles. D'une part, un tel mouvement serait inévitable dans une structure oligopolistique lorsque les capacités de production augmentent comme ce fut le cas sur le marché du gluconate de sodium au milieu des années 80. Selon ADM, ce phénomène se serait produit, entente ou pas. D'autre part, l'expert d'ADM conclut dans son rapport que le faible niveau des prix observé en 1987 pouvait s'interpréter comme une tentative visant à contraindre les opérateurs les plus faibles à fermer boutique ou comme une tentative avortée de la part d'Akzo et de Roquette de forcer FinnSugar à renoncer à ses plans d'expansion.
- (357) Akzo, pour sa part, prétend que les importantes variations dont témoignent les tableaux saisis chez Roquette s'expliquent en partie par les fluctuations monétaires observées pendant la période considérée. Akzo affirme que le renchérissement sensible du produit de 1981 à 1985 résulterait d'une "*forte pression à la hausse*" des prix européens en raison de l'évolution du taux de change entre le dollar américain et les monnaies européennes largement favorable au premier. L'inversion de ce phénomène à partir de 1985 expliquerait à son tour la baisse soudaine du prix. Quant à la période commençant en 1987, Akzo ne conteste pas l'augmentation, mais observe, sur la base de ses propres chiffres, que "*les prix ont augmenté bien moins fortement que ne le laisse supposer le tableau trouvé par la Commission chez Roquette*"²⁴⁸.
- (358) Fujisawa reproche à la Commission de ne pas avoir "correctement tenu compte de la grande influence exercée par d'autres facteurs économiques tels que l'approvisionnement en matière de base sur les prix observés sur le marché [du gluconate de sodium], bien qu'elle ait elle-même attiré l'attention de la Commission sur ce point"²⁴⁹. Fujisawa ajoute aussi que la crise traversée par les monnaies européennes à l'époque de l'entente a provoqué un renchérissement des importations. Enfin, Fujisawa observe que la Commission est imprécise lorsqu'elle affirme dans sa communication des griefs qu'"entre 1987 et 1989 le prix du gluconate de sodium a été multiplié par deux". Selon Fujisawa "ce n'est qu'en 1989 que le prix était le double de celui de 1987. Au cours de ladite période, le prix moyen était largement inférieur à deux fois le prix de 1987"²⁵⁰.
- (359) Aucun de ces arguments présentés par les parties pour réfuter la conclusion tirée par la Commission des tableaux trouvés chez Roquette n'emporte l'adhésion. Les arguments développés par ADM ne démontrent pas d'une manière convaincante que la mise en œuvre de l'entente n'a pu jouer aucun rôle dans les fluctuations de prix. S'il est vrai que le scénario proposé par ADM peut se vérifier en l'absence d'entente, celui-ci cadre aussi parfaitement avec une collusion existante. L'augmentation des capacités enregistrée au milieu des années 80 peut avoir été à la fois la cause et le résultat de la disparition de la première entente (1981-1985). En ce qui concerne l'évolution à partir de 1987, elle est pleinement compatible avec la réactivation de l'entente opérée sur cette période. Par conséquent, le fait que le prix du gluconate de sodium ait commencé à augmenter ne

saurait totalement s'expliquer par le seul jeu de la concurrence, mais doit s'interpréter à la lumière de l'accord conclu entre les participants sur les "prix planchers", la répartition des parts de marché ainsi que le système d'information et de surveillance. Tous ces facteurs ont contribué au succès des hausses de prix. La nouvelle entente a répondu aux besoins tant de Roquette que de FinnSugar. Roquette a obtenu une part de marché plus élevée et FinnSugar a été autorisée à se joindre à l'ensemble et à avoir sa propre part de marché, qui était auparavant allouée à Benckiser. Ce n'est qu'à l'occasion de la réunion des 4 et 5 juin 1988 que FinnSugar a annoncé son intention d'augmenter sensiblement sa part.

- (360) Pareillement, Akzo n'explique pas d'une manière convaincante pourquoi les fluctuations monétaires pourraient être à l'origine des hausses soudaines des prix. Tout d'abord, l'essentiel du gluconate de sodium vendu en Europe est produit sur ce même continent. Il est donc difficile d'apporter crédit à l'affirmation d'Akzo selon laquelle les prix européens sont traditionnellement calculés par référence au dollar américain. Cette affirmation n'est corroborée par aucun élément concret. Ni les documents recueillis au cours des inspections ni les réponses aux demandes de renseignements envoyées par les clients n'indiquent que le dollar ait servi de monnaie de tarification. Au contraire, il a été démontré que les membres de l'entente ont toujours fixé les prix dans des monnaies européennes pour le marché de l'EEE. Par ailleurs, Akzo affirme que *"le taux de change du dollar a baissé très sensiblement après 1985"*. S'il existait une véritable corrélation entre le taux de change du dollar et le prix du gluconate de sodium, ce dernier aurait alors dû rester à un niveau peu élevé. Or, c'est tout le contraire qui s'est produit, le prix du gluconate de sodium connaissant une nouvelle fois une forte augmentation à partir de 1987. Enfin, Fujisawa, qui produisait aux États-Unis, affirme que sa position dans l'entente pendant la période visée (1986-1995) a été affaiblie par les prix élevés qu'elle devait pratiquer en Europe en raison des taux de change défavorables. Comme il a été clairement montré, les arguments relatifs aux variations monétaires ne sont ni cohérents ni confirmés par des faits et doivent donc être rejetés.
- (361) Pour ce qui est du dernier argument d'Akzo, selon lequel l'augmentation des prix après 1987 a été moins forte que ne le laisse entendre la Commission, il convient d'observer que les tableaux trouvés chez Roquette donnent des informations sur le niveau des prix européens, tandis que les calculs d'Akzo ne fournissent qu'une indication des éventuels niveaux de prix pratiqués par Glucona.
- (362) Fujisawa n'explique pas non plus d'une manière sensée pourquoi d'*"autres facteurs économiques tels que l'approvisionnement en matériel de base"* ("other economic factors such as pre-material supply") pourraient expliquer les fluctuations dont fait état le tableau de Roquette; aussi cet argument doit-il être ignoré. Quant à la remarque de Fujisawa selon laquelle le prix moyen au cours de la période considérée était largement inférieur à deux fois le prix de 1987, il y a lieu de relever qu'afin de mesurer la hausse des prix observée entre 1987 et 1989, la bonne méthode consiste à prendre l'écart entre les niveaux de 1987 et de 1989, et non le prix moyen sur ladite période. C'est ce qui permet à la Commission d'affirmer dans sa communication des griefs qu'*"entre 1987 et 1989, le prix du gluconate de sodium a en gros été multiplié par deux"*²⁵¹.
- (363) ADM, Avebe, Jungbunzlauer AG et Roquette prétendent que les prix cibles fixés lors des réunions de l'entente n'ont jamais été atteints. En outre, ADM et Jungbunzlauer soutiennent que les réponses des clients à la demande de renseignements de la Commission confirment le maintien d'une concurrence sur le marché.

- (364) ADM fait valoir que durant sa participation les prix sont restés stables ou ont baissé et que les récriminations entre les participants étaient continues. Elle affirme que sa sortie du marché est une preuve indiscutable de l'inefficacité de l'entente, les prix étant trop bas pour que sa production soit rentable.²⁵²
- (365) Le tableau trouvé chez Roquette confirme qu'entre 1991 et 1995, soit la période pendant laquelle ADM a participé à l'entente, les prix sont restés stables ou ont légèrement diminué. Rien n'indique que les prix aient chuté fortement et encore moins qu'ils n'étaient pas rentables. La sortie d'ADM du marché s'explique plus vraisemblablement par les graves problèmes techniques qu'elle a connus immédiatement après avoir rejoint l'entente et qui ont perduré. Elle n'a du coup jamais été capable de remplir ses quotas de vente. Avebe déclare qu'à compter de 1986, *"Glucona n'a pas atteint le point d'équilibre pour ses activités de production de gluconate de sodium"*²⁵³. Avebe poursuit en affirmant que les prix cibles ne pouvaient pas être atteints en prenant pour exemple l'année 1994. Elle conclut alors que *"même si les prix étaient discutés lors des réunions de l'entente, les accords n'ont pas permis à Glucona d'atteindre ces prix planchers"*²⁵⁴.
- (366) Jungbunzlauer AG fait aussi valoir que l'entente n'avait qu'un effet limité sur le marché, parce que les accords n'affectaient pas le niveau des prix. À l'appui de cette affirmation, elle renvoie à une déclaration d'un employé d'ADM, qui évoque l'inefficacité de l'entente et la non-réalisation des prix cibles. Jungbunzlauer AG cite aussi les réponses faites par les acheteurs de gluconate de sodium à la demande de renseignements de la Commission de mai 1998 en concluant que les entreprises ont confirmé l'existence d'une vive concurrence entre les divers fournisseurs au cours de la période visée par la présente décision. Elle affirme également que l'absence de déclarations d'acheteurs soulignant l'existence d'accords sur les prix prouve que les effets réels de l'accord sur le marché étaient tout au plus mineurs.²⁵⁵
- (367) ADM et Roquette évoquent aussi la perception qu'avaient les clients de l'incidence de l'entente sur le marché. Selon ADM, les clients estimaient que le marché était concurrentiel.²⁵⁶ Roquette prétend que lorsqu'elle mesure l'incidence réelle d'une entente, la Commission devrait tenir compte de la puissance des acheteurs. Roquette fait valoir que les clients sont de grandes sociétés chimiques ou agro-alimentaires, dont le pouvoir de négociation est considérable. Pour Roquette, il ressort des observations des clients reçues par la Commission que ces derniers estiment que les pratiques en question n'ont pas eu d'incidence sensible et qu'ils étaient souvent liés à des fournisseurs traditionnels de gluconate de sodium. Elle ajoute que pour ses trois principales applications, à savoir l'utilisation comme retardateur de prise dans les adjuvants du béton, la détergence industrielle et les traitements de surface, le gluconate de sodium ne représente qu'un pourcentage infime du coût de production.
- (368) En ce qui concerne l'avis des acheteurs, les réponses à la demande de renseignements ne permettent de tirer aucune conclusion sur les effets de l'entente sur le marché. Certains acheteurs considéraient que le marché se caractérisait par une concurrence animée; d'autres ne le pensaient pas ou estimaient que les écarts de prix étaient relativement faibles. La Commission a demandé aux acheteurs s'ils avaient remarqué des hausses de prix significatives depuis le 1er janvier 1992. Or, ceux-ci n'en ont pas signalé et quelques-uns d'entre eux ont dit que les prix avaient diminué ou étaient restés stables. Les réponses sont conformes au tableau saisi chez Roquette, qui montre qu'en 1992, les prix ont légèrement baissé avant de se stabiliser.

- (369) Enfin, il est inconcevable que les parties aient décidé à plusieurs reprises de se rencontrer partout dans le monde pour s'attribuer des quotas de vente, fixer des prix et se répartir des clients pendant une aussi longue période, compte tenu entre autres des risques courus, si selon elles l'entente n'avait qu'une incidence nulle ou limitée sur le marché du gluconate de sodium.

La taille du marché géographique en cause

- (370) L'entente s'est étendue à l'ensemble du marché commun et, après sa création, à l'ensemble de l'EEE. Toutes les zones du marché commun, puis de l'espace économique européen, étaient sous l'influence de cette collusion. Pour déterminer la gravité de l'infraction, la Commission estime donc que l'entente a affecté l'ensemble de la Communauté et, après sa création, l'ensemble de l'EEE.

Conclusion de la Commission sur la gravité de l'infraction

- (371) Vu la nature du comportement examiné, son incidence réelle sur le marché du gluconate de sodium et le fait qu'il a couvert l'ensemble du marché commun et, après sa création, l'ensemble de l'espace économique européen, la Commission estime que les entreprises destinataires de la présente décision ont commis une très grave infraction à l'article 81, paragraphe 1, CE et à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (372) ADM, Avebe, Jungbunzlauer AG et Roquette ont souligné que selon elles la très petite taille du marché de produits devait être prise en considération. Pour les parties, cet élément devrait constituer, selon la pratique de la Commission, une circonstance atténuante lors de l'évaluation de la gravité de l'infraction.
- (373) ADM affirme que "la valeur du marché du gluconate de sodium dans l'EEE est négligeable et ne représente que 17 millions d'euros" et que "l'infraction devrait être considérée comme "grave" et non comme "très grave". Avebe souligne que le marché du gluconate de sodium est relativement exigü et que cela signifie, en particulier du fait que l'entente a été un échec, que l'effet économique de cette dernière n'a pas été très sensible. Jungbunzlauer AG insiste également sur la dimension limitée du marché en concluant que l'importance économique de l'infraction qu'elle a commise est bien moindre que dans les cas habituellement traités par la Commission. Jungbunzlauer AG prétend aussi que la Commission a surestimé le volume du marché du gluconate de sodium, qui est beaucoup plus étroit selon ses propres calculs. Roquette souligne aussi la taille réduite du marché de produits.
- (374) À l'appui de son affirmation selon laquelle la Commission a surestimé la taille du marché de produits, Jungbunzlauer AG prétend à tort que la Commission a utilisé les chiffres les plus élevés dont elle disposait, fournis par [...]. Or, comme il ressort de la communication des griefs, la Commission a confronté diverses sources d'information pour parvenir à la meilleure estimation possible. De surcroît, l'argument selon lequel la Commission devrait s'appuyer exclusivement sur les chiffres transmis par l'entente ne saurait être accueilli. On ne peut exclure, comme le reconnaît Roquette par exemple, que certains participants à l'entente aient déclaré des volumes de vente inférieurs à la réalité afin de tromper les autres. Par ailleurs, le propre d'une entente est de chercher à restreindre la production en attribuant des quotas restrictifs aux participants et, en dernière analyse, à augmenter les prix.²⁵⁷

- (375) Il convient de faire une distinction nette entre la question de la taille du marché de produits et celle de l'incidence réelle de l'infraction sur ce marché.
- (376) Contrairement à ce que laissent entendre les parties, et comme le montre une analyse de la pratique de la Commission en la matière, cette dernière n'a jamais tenu compte de l'importance économique du marché des produits en tant que telle pour déterminer la gravité de l'infraction: ni dans *Extra d'alliage*²⁵⁸, ni dans *Transbordeurs grecs*²⁵⁹, ni dans *British Sugar*²⁶⁰ la Commission n'a considéré la taille du marché de produits comme un facteur pertinent aux fins de l'appréciation de la gravité.
- (377) Certes, pour déterminer le montant de départ des amendes dans la décision *Tubes sans soudure*²⁶¹, la Commission avait entre autres tenu compte de la taille limitée du marché de produits. Cet aspect sera aussi pris en considération en l'espèce dans la fixation des montants de départ.

Classification des participants à l'entente

- (378) Dans la catégorie des infractions très graves, l'éventail des amendes permet d'appliquer aux entreprises un traitement différencié afin de tenir compte de leur capacité économique réelle de porter un important préjudice à la concurrence, et de fixer l'amende à un niveau qui garantisse un effet dissuasif suffisant. La Commission observe que c'est d'autant plus nécessaire lorsqu'il existe, comme en l'espèce, de très grands écarts de taille entre les entreprises ayant participé à l'infraction.
- (379) Dans les circonstances de l'espèce, qui concerne plusieurs entreprises, il faudra, lors de la fixation du montant de base des amendes, tenir compte du poids spécifique de chaque entreprise, et donc de l'effet réel de son comportement illicite sur la concurrence.
- (380) À cette fin, les entreprises peuvent en principe être divisées en deux catégories selon leur importance relative sur le marché en cause, sous réserve d'un ajustement pour tenir compte, le cas échéant, d'autres facteurs et spécialement de la nécessité d'assurer une dissuasion effective.
- (381) La Commission juge qu'il convient en l'espèce de prendre pour base le chiffre d'affaires tiré de la vente du produit au niveau mondial pour comparer l'importance relative des entreprises sur le marché concerné. Vu que le marché est global, ces chiffres donnent la meilleure indication possible de la capacité des entreprises participantes de causer un dommage significatif aux autres opérateurs dans le marché commun et/ou l'EEE. Cette méthode est validée par le fait qu'il s'agissait d'une entente mondiale, dont l'objet était entre autres de répartir les marchés à l'échelon mondial et, partant, de faire échapper certaines zones du marché de l'EEE à la concurrence. De surcroît, le chiffre d'affaires mondial d'une partie à l'entente donne aussi une idée de sa contribution à l'efficacité de l'entente dans son ensemble ou, au contraire, de l'instabilité qui l'aurait affectée si ladite partie n'y avait pas participé. La comparaison se fait sur la base du chiffre d'affaires mondial tiré de la vente du produit la dernière année de l'infraction (à savoir, 1995). Le tableau présenté au considérant (48) fournit les données nécessaires.
- (382) Jungbunzlauer AG, Fujisawa et Roquette, qui étaient les trois principaux producteurs de gluconate de sodium et détenaient des parts de marché mondiales supérieures à 20 %, feront partie de la première catégorie. Glucona et ADM, dont les parts de marché étaient

sensiblement inférieures sur le marché mondial du gluconate de sodium (moins de 10 %), sont classées dans la seconde catégorie.

Détermination du montant de base applicable respectivement à Akzo Nobel N.V et à Avebe B.A.

- (383) Glucona B.V, qui, pendant la période de l'infraction, était une entreprise commune détenue à parité par Akzo Nobel N.V et Avebe B.A, a pris directement part à l'entente. Toutefois, comme indiqué aux considérants (296) à (310), les deux sociétés mères de l'époque sont tenues pour responsables du comportement anticoncurrentiel de leur filiale. Il est donc nécessaire de déterminer le montant de base de l'amende à infliger respectivement à Akzo Nobel N.V et à Avebe B.A.
- (384) À cette fin, la Commission divisera par deux le montant de base qui aurait été appliqué à Glucona, compte tenu de son classement dans la seconde catégorie, si cette société avait été destinataire de la présente décision. Le montant obtenu constituera le montant de base applicable à chacune des sociétés mères de l'époque.
- (385) Eu égard à ces considérations, la Commission fixe comme suit les montants de base en fonction de la gravité:
- Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd , Jungbunzlauer AG et Roquette S.A: 10 millions d'euros
 - Archer Daniels Midland Company Inc: 5 millions d'euros
 - Akzo Nobel N.V et Avebe B.A: 2,5 millions d'euros.

Montant suffisamment dissuasif

(386) Afin :

a) d'assurer à l'amende un effet suffisamment dissuasif et

b) de tenir compte du fait que les grandes entreprises disposent de connaissances et d'infrastructures juridico-économiques qui leur permettent de mieux apprécier le caractère infractionnel de leur comportement et les conséquences qui en découlent du point de vue du droit de la concurrence,

la Commission déterminera en outre s'il convient de procéder à un ajustement de ce montant de départ à l'égard de l'une quelconque des parties.

- (387) Dans les cas d'Archer Daniels Midland Company Inc. et d'Akzo Nobel N.V., la Commission estime qu'il y a lieu de majorer le montant de départ calculé en fonction de l'importance relative du marché en cause pour tenir compte de leur taille et de leurs ressources globales.
- (388) Eu égard à ce qui précède, la Commission considère qu'afin d'assurer un caractère dissuasif, il convient d'appliquer un facteur 2,5 aux montants de départ déterminés au considérant (385) pour Archer Daniels Midland Company Inc. et Akzo Nobel N.V., qui deviennent respectivement 12,5 millions d'euros dans le cas d'Archer Daniels Midland Company Inc. et 6,25 millions d'euros dans le cas d'Akzo Nobel N.V.

Durée de l'infraction

- (389) La Commission estime que Fujisawa, Akzo, Avebe et Roquette ont enfreint l'article 81, paragraphe 1, CE et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE de février 1987 à juin 1995. Jungbunzlauer AG a commis la même infraction de mai 1988 à juin 1995 et ADM, de juin 1991 à juin 1995.
- (390) Fujisawa, Akzo, Avebe et Roquette ont commis l'infraction pendant une durée de huit ans et deux mois. Les montants de départ des amendes déterminés sur la base de la gravité (voir considérant (385)) sont donc majorés de 10 % par an, soit 80 % au total.
- (391) Jungbunzlauer AG a poursuivi l'infraction pendant sept ans. Le montant de départ déterminé sur la base de la gravité (voir considérant (385)) est donc majoré de 10 % par an, soit 70 % au total.
- (392) ADM a commis une infraction de trois ans et onze mois, soit de moyenne durée (entre trois et cinq ans). Le montant de départ déterminé sur la base de la gravité (voir considérant (385)) est donc majoré de 35 %.

Conclusion relative au montant de base

- (393) ADM fait valoir qu'en l'espèce, il ne conviendrait pas que la Commission, dans la détermination du montant des amendes, suive la méthode expliquée dans ses lignes directrices. Selon elle, la Commission n'est pas autorisée à modifier radicalement sa méthode de fixation des amendes de façon à ne pas prendre en considération le chiffre d'affaires tiré dans l'EEE du produit en cause. ADM est d'avis que les lignes directrices ne devraient s'appliquer qu'aux infractions survenues après leur publication au Journal officiel, soit le 14 janvier 1998.
- (394) ADM cite l'arrêt rendu par le Tribunal de première instance dans l'affaire T-77/92 *Parker Pen*²⁶², dans lequel celui-ci a établi que la Commission n'avait pas tenu compte du fait que le chiffre d'affaires réalisé avec les produits concernés par l'infraction était relativement faible par rapport à celui résultant des ventes réalisées par Parker, et a en conséquence diminué le montant de l'amende fixé par la Commission. Pour ADM, le Tribunal a indiqué sans ambiguïté qu'une amende fixée sans tenir compte du chiffre d'affaires réalisé dans la Communauté par la société avec les marchandises faisant l'objet de l'infraction est disproportionnée pour cette raison même.
- (395) La Commission reconnaît avoir fréquemment fixé, dans le passé, le montant des amendes en s'appuyant sur un taux de base représentant un certain pourcentage du volume des ventes réalisées dans le marché communautaire. Toutefois, dans l'exercice de son pouvoir discrétionnaire relatif à la fixation du montant des amendes en application de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, la Commission est simplement tenue de tenir compte de la gravité et de la durée de l'infraction et de respecter un plafond déterminé par référence au chiffre d'affaires total réalisé par les entreprises concernées. La présente décision tient dûment compte de ces facteurs.
- (396) En conséquence, la Commission fixe comme suit le montant de base des amendes:
- Archer Daniels Midland Company Inc: 16,88 millions d'euros,
 - Akzo Nobel N.V: 11,25 millions d'euros,

- Avebe B.A.: 4,5 millions d'euros,
- Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd: 18 millions d'euros,
- Jungbunzlauer AG: 17 millions d'euros et
- Roquette Frères S.A.: 18 millions d'euros.

32. Circonstances aggravantes

Rôle de chef de file dans l'infraction

- (397) La Commission considère que Jungbunzlauer a été le chef de file de l'infraction. Cette conclusion se fonde sur les considérations exposées ci-après.
- (398) Benckiser a été à la tête de l'entente organisée par les producteurs de gluconate de sodium entre 1981 et 1984. Dans sa déclaration, [...] affirme qu'*"au début et pendant presque toute la période en question, le président des réunions a été [le représentant de Benckiser], qui a aussi été le moteur du club "4G" à l'époque"*²⁶³.
- (399) Lorsque l'entente a repris en 1986, Benckiser, devenue Jungbunzlauer en 1988, a de nouveau joué le rôle de meneur. Fujisawa déclare que *"le moteur de la collusion était, comme avant, [le représentant] de Benckiser/Jungbunzlauer"*²⁶⁴. Fujisawa signale aussi que le représentant de Jungbunzlauer a été remplacé en 1991 et que le représentant nouvellement désigné *"est alors devenu le président du groupe "5G" et l'est resté jusqu'à la fin de la collusion en 1995"*²⁶⁵.
- (400) Plusieurs autres sources et documents confirment que le représentant de Jungbunzlauer a systématiquement agi comme le président des réunions multilatérales de l'entente. Par exemple, la rencontre qui s'est tenue à Vancouver en avril 1987 a, selon Fujisawa, été présidée par Jungbunzlauer. Dans sa déclaration, ADM affirme que la réunion de l'entente du 24 juillet 1991 à Zurich avait été *"convoquée par [le représentant de Jungbunzlauer], comme toutes les autres rencontres du "groupe" au complet"*²⁶⁶. On peut lire ce qui suit dans les notes prises par le représentant de Roquette lors de la réunion multilatérale de l'entente de septembre 1991: *"Président du jour: [nom du représentant de Jungbunzlauer]"*.
- (401) Lorsqu'il a été décidé en avril 1987 à Vancouver que les ventes devaient faire l'objet d'une surveillance, Benckiser a pris l'initiative en suggérant de recourir à une société fiduciaire suisse²⁶⁷. Lorsque les parties ont renoncé aux services de cette société en 1991, c'est Jungbunzlauer qui a entrepris de recueillir les données pour le compte des autres sociétés. Les efforts déployés par le représentant de Jungbunzlauer pour trouver des solutions au problème causé par l'incapacité d'ADM de remplir son quota et pour régler le conflit croissant entre ADM et Glucona fournissent un autre exemple du rôle de premier plan joué par cette société dans l'entente. Le 16 juillet 1992, le représentant de Jungbunzlauer a rencontré ceux d'ADM à l'occasion d'un dîner dans le but de parvenir à une solution acceptable au problème. Une autre réunion similaire s'est tenue le 15 septembre 1992 *"en amont de la réunion du 16 septembre 1992"*²⁶⁸, et ce pour la même raison.

- (402) Dans sa réponse à la communication des griefs, Jungbunzlauer AG fait valoir qu'aucune circonstance aggravante ne devrait être retenue à son endroit. Jungbunzlauer AG évoque la question de la récidive, mais n'aborde pas la question du rôle de meneur qu'elle aurait joué dans l'entente relative au gluconate de sodium.
- (403) À la lumière des considérations qui précèdent, la Commission estime qu'il est démontré à suffisance que Jungbunzlauer a continuellement agi comme le meneur de l'entente. Cet élément constitue donc une circonstance aggravante dont il convient de tenir compte dans la fixation du montant de l'amende infligée à Jungbunzlauer AG, ce qui justifie une majoration du montant de base de 50 %.

33. Circonstances atténuantes

Rôle exclusivement passif dans l'infraction

- (404) ADM affirme avoir joué un rôle passif dans l'entente. À l'appui de cette affirmation, ADM fait valoir qu'elle n'a été invitée qu'à certaines réunions et n'a présidé aucune rencontre de l'entente ni organisé l'échange d'informations. Elle n'a jamais non plus été appelée à jouer le rôle de chef de file dans la fixation des prix dans l'une quelconque des régions concernées. ADM avance aussi son incapacité de produire en qualité ou en quantité suffisante ainsi que l'hostilité qu'elle a produite chez les autres participants pour prouver son rôle passif.
- (405) La Commission estime que le non-respect par ADM des quotas de vente convenus ne suffit pas à montrer sa passivité. Cette incapacité était la conséquence de difficultés techniques rencontrées par la société au niveau de la production et ne relevait pas d'une passivité délibérée. Qui plus est, conformément au système de compensation établi par l'entente, ADM était automatiquement créditée des parts de quotas non vendues. La Commission remarque aussi qu'ADM a participé à toutes les réunions et à l'échange relatif aux chiffres de ventes.

Non-mise en œuvre des accords illicites dans les faits

- (406) Comme elle l'a exposé aux considérants (342) à (351), la Commission estime que les accords illicites ont été soigneusement mis en œuvre. Cet argument ne saurait donc être invoqué comme circonstance atténuante par aucun destinataire de la présente décision.

Autres circonstances atténuantes

- (407) Jungbunzlauer AG affirme que le montant de son amende devrait être réduit, car elle n'a pas tiré profit de sa participation à l'entente et subi un préjudice économique à cause des accords instituant l'entente.
- (408) Avebe fait valoir que les activités de Glucona liées au gluconate de sodium ont rarement été rentables et ont le plus souvent essuyé des pertes. Depuis 1986, Glucona n'a pas atteint le point d'équilibre pour ses activités de production de gluconate de sodium. En fin de compte, après de longues négociations entre Avebe et Jungbunzlauer, Glucona a complètement abandonné la production de gluconate de sodium. Avebe reconnaît qu'il est théoriquement possible que l'action concertée menée avec les concurrents ait retardé cette décision, mais affirme que tel n'a pas été le cas.

- (409) La Commission ne considère généralement pas que l'absence de profit ou les inconvénients économiques résultant de la participation à une entente constituent des circonstances atténuantes à retenir lors de la fixation du montant des amendes. En tout état de cause, Jungbunzlauer AG et Avebe n'ont pas expliqué les pertes subies et il est donc impossible d'apprécier leur pertinence.
- (410) ADM estime que son "Corporate Code of Conduct and Compliance Policy", approuvé par son conseil de direction en juillet 1996, devrait constituer une circonstance atténuante. Selon la Commission, cette mesure destinée à définir une politique de respect des règles de concurrence est intervenue trop tard et ne peut pas, en tant qu'instrument de prévention, dispenser la Commission de son devoir de sanctionner l'infraction à ces règles commise dans le passé par ADM.

34. Application de la communication de la Commission sur la clémence

- (411) Les destinataires de la présente décision ont coopéré avec la Commission, à différentes étapes de l'enquête et concernant les différentes périodes examinées, afin de bénéficier du traitement favorable prévu dans la communication de la Commission sur la clémence. Pour répondre aux attentes légitimes des entreprises concernées quant à la non-imposition ou à la réduction du montant des amendes au titre de la coopération, la Commission examine dans la section suivante si lesdites parties remplissent les conditions exposées dans la communication.

Non-imposition d'une amende ou réduction très importante de son montant

- (412) [...] affirme satisfaire à toutes les conditions énumérées au titre B de la communication sur la clémence permettant à la Commission d'accorder une réduction de 100 % de l'amende.
- (413) La Commission reconnaît que [...] a dénoncé l'entente faisant l'objet de la présente décision avant qu'elle-même ait procédé à une vérification ordonnée par voie de décision. La Commission reconnaît aussi qu'au moment où [...] lui a fourni sa déclaration des faits et les documents relatifs à l'entente le 12 mai 1998, elle ne disposait pas encore d'informations suffisantes pour prouver l'existence de l'entente dénoncée.
- (414) La Commission observe toutefois qu'avant même que [...] n'ait pris contact avec elle en avril 1998, elle avait eu connaissance de l'enquête menée par le ministère américain de la justice sur le marché du gluconate de sodium et savait qu'[...], [...] et [...] avaient reconnu avoir participé à une collusion internationale visant à fixer les prix et à répartir les parts de marché "aux États-Unis et ailleurs". [...] n'a approché la Commission qu'après avoir reçu une demande de renseignements fondée sur l'article 11 du règlement n° 17, envoyée le 18 février 1998. Il conviendra de tenir compte du fait que la société ne s'est pas présentée spontanément à la Commission avant l'adoption d'une mesure d'instruction.
- (415) [...] a été le premier membre de l'entente à fournir des éléments déterminants pour prouver l'existence de l'entente. La Commission estime que ces éléments ont été décisifs, car ils ont suffi à établir l'existence de l'entente pendant toute sa durée. En fait dans sa déclaration du 12 mai 1998, [...] a fourni des éléments prouvant l'existence de l'entente pendant deux périodes - de 1981 à 1984 et de 1986 à 1995. [...] a fourni une liste des réunions de l'entente et un résumé des agissements des principaux acteurs et

des événements clés entre 1981 et 1995. Sa déclaration a permis à la Commission de se faire une idée des principes à la base de l'entente, à savoir la structure et le fonctionnement de l'entente, y compris les principaux accords conclus et les mécanismes d'application élaborés.

- (416) Dans l'appréciation de la coopération de [...], il y a lieu de considérer que les preuves documentaires fournies consistaient uniquement en des titres de voyage de ses salariés. Rien ne permet cependant à la Commission de supposer que [...] aurait à sa disposition d'autres informations ou documents concernant l'entente. Il convient par conséquent de conclure que la coopération de [...] avec la Commission a été complète.
- (417) Fujisawa indique dans sa réponse à la communication des griefs avoir mis fin à ses activités anticoncurrentielles en juin 1995. À la connaissance de la Commission, les participants à l'entente se sont rencontrés pour la dernière fois en juin 1995. La Commission reconnaît aussi que Fujisawa n'a pas contraint une autre entreprise à participer à l'entente ni eu un rôle d'incitation ou de chef de file dans l'entente.
- (418) Eu égard aux considérations qui précèdent, la Commission accorde à [...] une réduction de 80 % réduction du montant de l'amende qui lui aurait été appliqué si elle n'avait pas coopéré avec la Commission.

Réduction importante du montant de l'amende

- (419) [...] affirme remplir les conditions énumérées au titre C de la communication sur la clémence. Le 21 janvier 1999, après que la Commission eut procédé à une vérification ordonnée par voie de décision et envoyé une demande de renseignements à [...] [...], [...] lui a communiqué une déclaration et des documents se rapportant à l'affaire.
- (420) [...] soutient que son témoignage a fourni à la Commission des éléments déterminants pour la période postérieure à 1991, celle pendant laquelle [...] a pris part à l'entente. Selon [...], les éléments fournis par [...] à la Commission apportent peu d'informations sur cette période, recensant seulement 5 des 13 réunions visées dans la communication des griefs. [...] ajoute que les documents copiés lors des inspections contiennent très peu d'éléments probants relatifs à cette période et qu'en particulier, les documents saisis chez Glucona ne font que mentionner les réunions sans préciser leur contenu.
- (421) [...] affirme 1) qu'elle a fourni des témoignages de première main concernant les réunions ainsi que le contenu et le mécanisme de l'entente; 2) qu'elle a été la première à donner des documents à la Commission sur sept réunions non mentionnées dans les pièces communiquées par [...] et [...]; 3) qu'elle a donné des informations sur le contenu des réunions non décrites dans les documents de [...] ou de [...] et qu'elle a présenté le mécanisme de l'entente, et enfin 4) qu'elle a décrit le rôle de chaque participant. [...] soutient aussi que ses documents ont été déterminants pour obtenir aveux et coopération auprès des autres participants, puisqu'ils ont été utilisés par la Commission dans des demandes de renseignements complémentaires adressées à Glucona, Jungbunzlauer et Roquette.
- (422) La Commission estime qu'au moment où [...] a commencé à coopérer avec elle, elle disposait d'informations suffisantes pour prouver l'existence de l'entente, y compris pour la période pendant laquelle [...] y a pris part. Ces renseignements lui avaient déjà été communiqués par [...].

- (423) La Commission conclut par conséquent que la coopération d[...] ne remplit pas les conditions prévues au point b) du titre B de la communication sur la clémence et qu'elle ne saurait donner droit à une réduction importante du montant de l'amende sur la base du titre C de cette communication.

Réduction significative du montant de l'amende

- (424) Avant que la Commission n'adopte sa communication des griefs, [...], [...] [...] et [...] lui ont fourni des renseignements et des documents qui ont contribué à confirmer l'existence de l'infraction. Aucune de ces sociétés ne conteste la matérialité des faits sur lesquels la Commission a fondé sa communication des griefs.
- (425) Comme indiqué plus haut, la Commission estime que [...] avait déjà fourni des éléments déterminants sur l'existence de l'entente pour toute la durée de celle-ci lorsque les autres participants ont commencé à coopérer avec elle. Les informations et documents communiqués par les autres participants ont permis à la Commission de confirmer l'existence de l'entente et de préciser son fonctionnement ainsi que certains éléments concernant les réunions tels que les dates, le lieu, les participants et, dans certains cas, le contenu. Ces éléments ont aussi permis de préciser le nombre de rencontres et le rôle des participants.
- (426) [...] est le seul membre de l'entente à avoir communiqué des documents relatant le contenu et les conclusions des réunions de l'entente. Ces documents ont toutefois été communiqués par [...] dans sa réponse à la demande de renseignements formelle de la Commission du 2 mars 1999 fondée sur l'article 11, paragraphe 1, du règlement n° 17. Dans leurs déclarations, [...] et [...] ont décrit le mécanisme de l'entente et le rôle des participants et fourni des précisions sur certaines réunions. Avec les déclarations de [...], les documents de [...] et les déclarations de [...] et d[...] constituent la principale source utilisée par la Commission dans l'élaboration de la présente décision. En conclusion, la Commission accorde à [...] et à [...] une réduction de 40% du montant de l'amende qui leur aurait été appliqué si elles n'avaient pas coopéré avec elle.
- (427) Quant à[...] , c'est-à-dire à [...] et à [...], et à [...], les informations qu'elles ont fournies dans leurs déclarations ne sont pas allées au-delà de ce que savait déjà la Commission, mais ont corroboré certains éléments. La Commission considère par conséquent qu'il convient de ne leur accorder qu'une réduction de 20% au titre de leur coopération.

35. Le principe du "Ne bis in idem"

- (428) Dans son appréciation de l'amende à infliger à chaque entreprise, la Commission a (entre autres) pris en considération la gravité de l'infraction et la durée respective de la participation des membres, comme décrit ci-dessus, ainsi que le rôle joué par ceux-ci dans les arrangements constitutifs de la collusion. Elle a tenu compte d'éventuelles circonstances aggravantes et/ou atténuantes, de même que de l'importance de chaque entreprise dans le secteur du gluconate de sodium et de l'incidence de leur comportement sur la concurrence.
- (429) ADM, Fujisawa, Jungbunzlauer AG et Roquette sont d'avis que la Commission devrait tenir compte (en les déduisant du montant des amendes qui leur seraient infligées) des sanctions imposées pour les mêmes agissements aux États-Unis et, dans certains cas, aussi au Canada.

- (430) ADM estime qu'aucune mesure dissuasive à son égard n'est nécessaire sur la base des règles communautaires de la concurrence au motif qu'elle a payé des amendes et des dommages dans le cadre des affaires "lysine" et "acide citrique" aux États-Unis. En octobre 1996, elle a reconnu devant une juridiction fédérale américaine avoir commis l'infraction de collusion visant à restreindre le commerce sur le marché de la lysine et de l'acide citrique aux États-Unis et ailleurs. ADM souligne que la transaction ("plea agreement") a également mis fin à l'enquête menée à son endroit par les autorités américaines sur le gluconate de sodium.
- (431) Outre ces amendes pénales, ADM affirme avoir mis fin par transaction à des poursuites judiciaires aux États-Unis qui portaient spécifiquement sur le gluconate de sodium. D'après ADM, la Commission devrait également tenir compte des sommes versées dans le cadre de l'action complémentaire engagée contre elle par les actionnaires et fondées en partie sur le comportement faisant l'objet de l'affaire "gluconate de sodium".
- (432) Fujisawa affirme qu'au nom du principe général de droit pénal "ne bis in idem", la Commission devrait tenir compte des sanctions qui lui ont déjà été infligées aux États-Unis pour les mêmes agissements en en déduisant le montant de celui que la Commission entend lui appliquer. Pour Fujisawa *"l'amende infligée par l'autorité américaine de la concurrence porte sur les activités de l'entente non seulement aux États-Unis, mais aussi en Europe, l'entente ayant eu une incidence partout dans le monde, y compris donc en Europe"*²⁶⁹.
- (433) Jungbunzlauer AG affirme aussi qu'en l'espèce la Commission devrait prendre en considération les sanctions prises par les autorités américaines et canadiennes puisque ces autorités et la Commission répriment les mêmes agissements. Jungbunzlauer rappelle les amendes pénales qui lui ont été infligées aux États-Unis et au Canada dans le cadre des transactions conclues en 1997 et en 1998 respectivement pour *"des accords inadmissibles portant sur la vente d'acide citrique et des faits similaires relatifs au gluconate de sodium"*. Selon elle, les amendes infligées dans le cadre de la procédure américaine englobaient déjà les effets sur le marché européen.
- (434) Roquette soutient que les autorités américaines ont déjà tenu compte, dans la détermination des sanctions infligées pour la même infraction et, en partie, pour la même période que dans l'affaire instruite par la Commission, de sa participation à l'infraction sur le marché européen. Roquette reconnaît que les sanctions prises par le juge américain visent à réprimer les effets de l'infraction sur le territoire américain. Elle fait ensuite valoir que les autorités américaines n'ont pas fixé les amendes qui lui ont été infligées sur la seule base de l'incidence de sa participation à une collusion aux États-Unis, mais en tenant compte de sa position plus forte en Europe et de sa participation à une entente illicite mondiale.
- (435) La Commission rejette totalement les arguments d'ADM, de Fujisawa, de Jungbunzlauer et de Roquette. L'exercice par les autorités américaines et canadiennes de leur compétences pénales à l'égard de l'entente ne saurait en aucune façon limiter ou annuler la compétence de la Commission en vertu du droit communautaire de la concurrence.
- (436) En vertu du principe de territorialité, l'article 81 CE est limité aux actes susceptibles de restreindre la concurrence dans le marché intérieur. De la même façon, les législations des États-Unis et du Canada réprimant les ententes illicites se limitent à leur aire

géographique respective. Les autorités américaines et canadiennes ne peuvent exercer leur compétence que dans la mesure où le comportement a un effet direct et délibéré sur le commerce aux États-Unis et au Canada respectivement. La transaction conclue par Roquette avec les autorités américaines le confirme d'ailleurs lorsqu'elle précise que *"le volume des ventes réalisées par la défenderesse aux États-Unis ne reflète pas correctement l'effet de sa participation à la collusion mondiale sur le commerce américain"*²⁷⁰.

- (437) L'argument de Roquette selon lequel la Commission devrait tenir compte de la prise en considération par les autorités américaines de sa participation à l'infraction en Europe doit donc être rejeté. Les autorités américaines n'ont tenu compte de la position plus forte détenue par Roquette en Europe que dans la mesure où cela venait à l'appui de l'argument selon lequel l'étendue des dommages causés par Roquette sur le marché américain n'était pas correctement reflétée par la part de marché relativement faible de la société sur ce territoire. La transaction indique sans ambiguïté que *"même si les ventes [de Roquette] étaient sensiblement inférieures à celles de ses acolytes aux États-Unis, sa position plus forte en Europe a contribué à l'efficacité de l'entente sur ce territoire"*²⁷¹. Roquette ne peut donc pas demander à la Commission de considérer que l'amende infligée aux États-Unis tenait compte des effets de l'infraction sur le marché de l'EEE.
- (438) De surcroît, les sanctions pénales infligées à des particuliers ne peuvent en aucun cas être prises en considération, parce que la présente procédure ne concerne pas des personnes physiques.
- (439) Par ailleurs, la possibilité que des entreprises puissent être tenues de verser des dommages dans le cadre d'une action civile ne saurait avoir aucune influence sur une éventuelle sanction pour infraction aux règles européennes de la concurrence. Les dommages versés dans le cadre d'une action civile, qui ont pour objectif de réparer le préjudice causé par une entente à des entreprises ou à des consommateurs déterminés, ne peuvent pas être comparées avec les sanctions de droit public pour comportement illicite.

36. Montant final des amendes infligées dans la présente procédure

- (440) En conclusion, les montants des amendes à infliger sur la base de l'article 15, paragraphe 2, point a), du règlement n° 17 s'établissent comme suit:

- Akzo Nobel N.V.	9 millions d'euros
- Archer Daniels Midland Company Inc.	10,13 millions d'euros
- Avebe B.A.	3,6 millions d'euros
- Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd.	3,6 millions d'euros
- Jungbunzlauer AG	20,4 millions d'euros
- Roquette Frères S.A.	10,8 millions d'euros

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Akzo Nobel N.V, Archer Daniels Midland Company Inc, Avebe B.A, Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd, Jungbunzlauer AG et Roquette Frères S.A. ont enfreint l'article 81, paragraphe 1, du traité CE et – à compter du 1er janvier 1994 - l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE en participant, à un accord et /ou une pratique concertée continuus dans le secteur du gluconate de sodium.

L'infraction a duré:

- dans le cas d'Akzo Nobel N.V., d'Avebe B.A, de Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd. et de Roquette Frères S.A., de février 1987 à juin 1995;
- dans le cas de Jungbunzlauer AG, de mai 1988 à juin 1995;
- dans le cas d'Archer Daniels Midland Company Inc, de juin 1991 à juin 1995.

Article 2

Les entreprises visées à l'article 1er mettent fin immédiatement à l'infraction visée à l'article premier si elles ne l'ont déjà fait. Elles s'abstiennent, de tout accord ou de toute pratique concertée qui pourraient avoir un objet ou un effet identique ou analogue à celui de l'infraction.

Article 3

Les amendes suivantes sont infligées pour l'infraction visée à l'article premier:

- | | |
|--|------------------------|
| a) Akzo Nobel N.V | 9 millions d'euros |
| b) Archer Daniels Midland Company Inc | 10,13 millions d'euros |
| c) Avebe B.A.- | 3,6 millions d'euros |
| d) Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd | 3,6 millions d'euros |
| e) Jungbunzlauer A.G | 20,4 millions d'euros |
| f) Roquette Frères S.A. | 10,8 millions d'euros |

Article 4

Les amendes infligées sont payables dans un délai de trois mois à compter de la date de notification de la présente décision, au compte bancaire n° 642-0029000-95 (Code IBAN BE76 6420 0290 0095) de la Commission européenne auprès de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) S.A., Avenue des Arts, 43 B-1040 Bruxelles.

À l'expiration de ce délai, des intérêts seront automatiquement dus au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne sur ses opérations principales de refinancement au premier jour ouvrable du mois au cours duquel la présente décision a été arrêtée, majoré de 3,5 points de pourcentage.

Article 5

Sont destinataires de la présente décision:

a) Akzo Nobel N.V.

Velperweg 76
NL-6824 BM Arnhem

b) Archer Daniels Midland Company Inc.

4666 Faries Pkwy.
Decatur
Illinois 62525, États-Unis

c) Avebe B.A.

Van Beresteijnstraat 14
NL-9641 AB Veendam

d) Fujisawa Pharmaceutical Company Ltd.

4-7, Doshomachi 3-chome, Chuo-ku
Osaka 541-8514
Japon

e) Jungbunzlauer AG

St. Alban-Vorstadt 90
CH-4002 Bâle

f) Roquette Frères S.A.

Rue Haute Loge
F-62136 Lestrem

La présente décision forme titre exécutoire conformément à l'article 256 du traité.

Fait à Bruxelles,

Pour la Commission

Membre de la Commission

¹ JO 13, du 21.12.1962, p. 204/62

² JO L 148, du 15.06.1999, p. 5.

³ JO L 354 du 21.2.1962, p. 18/62.

⁴ Formule: $C_6H_{11}NaO_7$.

⁵ Le gluconate de sodium liquide contient de l'acide gluconique et du gluconate de sodium.

⁶ Entre 70 et 90 %.[...]

⁷[...]

⁸[...]

⁹ Tous les chiffres d'affaires indiqués dans la présente décision sont exprimés dans la monnaie nationale correspondante et en euros, selon le cas. Les taux de change utilisés pour le calcul sont les taux moyens annuels (ou, selon le cas, mensuels) officiels que la Commission utilise aux fins de calcul du chiffre d'affaires.

¹⁰ Taux de change = taux moyen annuel JPY/EUR pour l'année 2000.

¹¹ L'entreprise a pris le nom d'"Akzo Nobel Chemicals B.V." après le rachat par Akzo, en 1994, des actions de l'entreprise Nobel.

¹² Voir infra.

¹³ Voir infra considérant 112[...].

¹⁴ Les éléments de preuve recueillis dans le cadre de la présente procédure montrent que les entreprises visées par la présente décision considéraient l'acide gluconique et le gluconate de sodium comme de simples variantes d'un même produit[...]. Il convient aussi de noter que la production d'acide gluconique est très faible par rapport à la production de gluconate de sodium.

¹⁵ EDTA = acide éthylènediaminetétracétique (ou acide édétique) et sels d'EDTA (ou édétates).

¹⁶[...].

¹⁷ Chelating Agents, Chemical Economics Handbook, SRI International, 1991.

¹⁸[...].

¹⁹ Selon le "Chemical Market Reporter" du 20.7.1998 [...], le marché mondial s'élève à 45 000 tonnes, celui des États-Unis représentant entre 15 000 et 17 000 tonnes. En juillet 1995, Roquette estimait le marché à 44-45 000 tonnes[...]. D'après Fujisawa, la consommation mondiale annuelle est d'environ 50 000 tonnes, pour une valeur de quelques 50 millions d'USD par an. La consommation de l'Union européenne serait d'environ 17 000 tonnes [...]

²⁰[...]

²¹[...]

²² Comme on le verra plus bas, 1995 est considérée comme la dernière année pendant laquelle l'infraction faisant l'objet de la présente décision a eu lieu.

²³ Les ventes réalisées en 1995 sont indiquées à titre d'exemple. L'importance relative du chiffre d'affaires annuel tiré de la vente de gluconate de sodium par chacune des entreprises peut varier d'une année à l'autre au cours de la période d'infraction. Les parts de marché indiquées entre parenthèses proviennent directement des données transmises par les entreprises et sont indiquées à titre purement indicatif.

²⁴[...].

²⁵[...] et [...] ont également plaidé coupable en décembre 1997 et en février 1998 respectivement.

²⁶ JO C 207 du 18.7.1996, p. 4.

²⁷[...].

²⁸[...].

²⁹[...].
³⁰[...]
³¹[...]
³²[...].
³³L'usine a été construite à Cassino Spinola.
³⁴[...].
³⁵[...] [206-207].
³⁶[...].
³⁷[...].
³⁸[...].
³⁹[...].
⁴⁰Les "nouveaux venus" étaient présentés officiellement à leurs "pairs" à l'occasion d'une réunion de l'entente. La réponse de Jungbunzlauer [...]montre par exemple comment, dans le cas de cette société, un "successeur" a été présenté lors de la réunion qui s'est tenue les 2 et 3 septembre 1991 à Zurich.
⁴¹La présente section (considérants 80 à 100) résume les faits. Les éléments de preuve détaillés sur lesquels s'appuie ce résumé sont exposés ci-après, dans les descriptions de chaque réunion.
⁴²[...]
⁴³La distinction opérée entre les formes "en poudre" et "liquide" est confirmée par ADM[...].
⁴⁴[...]
⁴⁵Voir infra, considérant 163.
⁴⁶[...] notes manuscrites du représentant de Roquette au cours de la réunion du 28.11.1989, à Hakone, [...]
⁴⁷[...]les notes manuscrites prises par le représentant de Roquette au cours de la réunion du 11.5.1989 à Göteborg, [...]("A [Akzo] Isola - Iowest = 2,10 DEM- -Roquette at 2,20 net" [...]); notes manuscrites prises par le représentant de Roquette lors de la réunion de Zurich du 9.8.1989 ("Tioxide project") [...]notes manuscrites prises par le représentant de Roquette lors de la réunion avec M. [...], de Fujisawa, qui s'est tenue à Zurich le 22.1.1990 [...].
⁴⁸[...]
⁴⁹[...].
⁵⁰Il a assisté à la réunion d'octobre 1994 à Londres.
⁵¹[...].
⁵²[...].
⁵³[...].
⁵⁴[...]. L'annexe 1 du mémoire de Roquette [...] précise: "Lors de cette réunion, les participants se mirent d'accord sur un arrêt de la guerre des prix, une stabilisation des parts de marché (...). La discussion des modalités fut renvoyée à une autre réunion qui se tint à Vancouver (Canada), d'accès plus facile pour les Japonais".
⁵⁵[...].
⁵⁶[...].
⁵⁷[...]: "(...) On se mit d'accord sur les points suivants; - définition du gluconate de soude, i.e. le produit noble sous forme poudre ou liquide (i.e. Naglusol ou acide gluconique à 50 % MS), à l'exclusion des eaux-mères (i.e. notre gluconate liquide) ». Selon la déclaration de Fujisawa [...]: "Le comportement décrit dans la présente déclaration concernait toutes les principales formes du produit, telles que le GNA [autrement dit, le gluconate de sodium] en poudre, le GNA liquide et le GA (acide gluconique)".
⁵⁸[...].
⁵⁹[...].
⁶⁰[...].
⁶¹[...].
⁶²[...], Jungbunzlauer déclare que la société [...] avec laquelle elle a pris contact en 1991 était [...] Treuhand Gesellschaft. Il doit aussi s'agir de la société fiduciaire déjà pressentie dès 1987. C'est ce qui ressort, par exemple, des notes manuscrites prises par Pierre Lemaire à la réunion des 2-3 septembre 1991 à Zurich: "Ludwig veut faire **de nouveau** [caractères gras ajoutés] appel (...) à [...] Treuhand pour le contrôle (...)" ("Ludwig wants to go back [emphasis added] (...) to the [...] Treuhand audit.
⁶³[...].
⁶⁴[...].
⁶⁵[...].
⁶⁶Annexe "Documents concernant les dépenses au titre de la surveillance" [...].
⁶⁷[...]
⁶⁸[...].

69 [...].

70 [...]

71 [...]

72 [...]

73 [...]

74 [...]

75 [...].

76 [...]

77 [...]

78 [...].

79 [...]

80 [...]

81 [...].

82 [...]

83 [...].

84 [...]

85 La question des eaux-mères avait déjà été évoquée lors de la réunion du 11 mai 1989 à Göteborg, comme le montrent des notes manuscrites prises à l'époque par le représentant de Roquette: voir considérant 131[...].

86 [...]

87 [...].

88 [...]

89 [...]

90 Désignée sous la lettre "C" (Cultor) dans le document: voir note explicative ci-après.

91 Dans les notes manuscrites prises au cours des réunions multilatérales de l'entente, les membres de cette dernière sont souvent désignés sous les lettres de "J" (Jungbunzlauer); "R" (Roquette), "F" (Fujisawa), "C" (Cultor, c'est-à-dire FinnSugar) et "A" (Akzo, c'est-à-dire Glucona). L'emploi de "Akzo" pour désigner Glucona vient du fait que les salariés de Glucona qui participaient aux réunions étaient aussi, habituellement, des salariés d'Akzo. D'une façon générale, la société mère Akzo, qui ne détenait pourtant que 50 % des actions de Glucona, était perçue par les autres entreprises comme le véritable décideur.

92 [...]

93 [...]

94 [...].

95 [...].

96 [...].

97 [...].

98 [...]

99 [...]

100 [...].

101 [...].

102 [...]

103 [...]

104 Il est important de noter qu'ADM a confirmé ce fait dans sa réponse à la communication des griefs [...]: *"En se lançant dans la production du gluconate de sodium forte d'un contrat d'approvisionnement d'Akzo/Glucona à des prix inférieurs aux coûts de production de cette dernière entité, ADM a montré qu'elle disposait d'un avantage de coût pour ce produit [...]"*.

105 [...]

106 [...]

107 [...]

108 [...]

109 FinnSugar a vendu sa technologie relative au gluconate de sodium à ADM le 30 novembre 1989. Elle a cependant participé à la réunion de l'entente du 28 novembre 1989 au Japon, et a été désigné comme "chef de file en matière de prix" pour la Scandinavie le 2 février 1990. Quant à ADM, elle a participé pour la première fois à une réunion de l'entente en juin 1991. On ne peut donc exclure que FinnSugar ait encore assisté à la réunion d'octobre 1990.

110 [...]

111 [...].

112 [...]

113 [...]

114 [...]
115 [...]
116 [...]
117 "A" (Akzo) renvoie à Glucona; "C" (Cultor) à "FinnSugar", "F" à Fujisawa, "J" à Jungbunzlauer et "R" à Roquette.
118 [...].
119 [...]
120 [...].
121 Le partage du compte [...]était déjà cité au considérant 148, consacré à la réunion de l'entente du 28.11.1989 à Hakone.
122 [...].
123 [...].
124 [...]. Roquette dit cependant ne pas être au courant de cette réunion [...], de même que Glucona[...].
125 Idem.
126 [...].
127 Lorsque la personne responsable est partie à la retraite, un autre cadre de Jungbunzlauer a pris la relève. [...]
128 [...].
129 [...].
130 [...].
131 [...].
132 La réunion est confirmée par Fujisawa [...], Glucona [...] , Jungbunzlauer [...]et Roquette[...]Annexe 2 de la réponse de Roquette du 3.5.1999 à la demande de renseignements . ADM ne semble pas avoir eu connaissance de cette réunion. Selon Fujisawa, Roquette et Glucona, ADM y a participé, ce que conteste Jungbunzlauer.
133 [...].
134 [...].
135 [...] .
136 [...].
137 [...]
138 [...]: *"Jungbunzlauer sollte mit der Schweizer Treuhand Gesellschaft, Basel, Kontakt aufnehmen, um die Möglichkeiten einer neutralen Erstellung der Mengenstatistik prüfen zu lassen"*.
139 Par exemple, dîner d'octobre 1991 à Paris et, le 4 février 1992, dîner entre ADM et Roquette, ainsi qu'une réunion début 1992 à Bruxelles entre Roquette et Jungbunzlauer [...]. En outre, ADM indique qu'avant la réunion du 17.3.1992, il y avait eu une réunion le 16 aux Pays-Bas entre deux de ses responsables et un responsable de Glucona afin de discuter de la distribution du gluconate de sodium d'ADM par cette dernière aux États-Unis[...]
140 Roquette n'a pas pris part à cette réunion. Un représentant de Roquette déclare: "M. (...) [Roquette] m'avait ignalé fin 1991 que les autres voulaient organiser une réunion à Hong-Kong et qu'il avait refusé d'y participer (...). Bien sûr Jungbunzlauer nous le reprocha (...)" . Aussi: "Le 4.2.92 (...)° j'accompagnai M. (...) [Roquette] pour un dîner avec(...) [ADM] lui aussi nous fit le reproche de ne pas être allés à Hong-Kong"[...]. [[...]].
141 De même, deux responsables d'ADM étaient à Zurich les 15-17.3.1992: [...]où les notes de frais de déplacement mentionnent: "(...) , AKZO".[...]: "10 mars 1992, Zurich; discussion: market & sales" [...]. Il existe aussi une note de frais de déplacement d'un responsable de Jungbunzlauer à Zurich à la même date[...].montre que les participants étaient Roquette (...); Jungbunzlauer (...); Glucona (...); ADM (...).
142 [...].
143 [...].
144 [...].
145 [...].
146 [...].
147 [...].
148 [...].
149 [...].
150 [...].
151 [...].
152 [...].
153 [...].
154 [...].
155 [...].
156 [...]. [3143]. Toutefois, les autres participants n'ont pas reconnu les faits.

¹⁵⁷ [...].

¹⁵⁸ C'est établi par le fait qu'ADM a payé les notes d'hôtel [...]. D'après Jungbunzlauer, c'est Fujisawa qui a organisé la réunion [...].

¹⁵⁹ Cette réunion est formellement confirmée par Fujisawa, Jungbunzlauer et [...]. Glucona dit ne pas être au courant de cette réunion: [...].

¹⁶⁰ Au restaurant Nick's Fishmarket. [...].

¹⁶¹ [...].

¹⁶² [...].

¹⁶³ [...].

¹⁶⁴ [...]. (Glucona), [...], où est mentionnée une réunion à "Chicago (réunion IFT)" au "printemps 1993". Malgré l'erreur de date, il s'agit certainement de cette réunion. Cette réunion de l'entente est également confirmée par Roquette[...] et par Jungbunzlauer [...].

¹⁶⁵ [...].

¹⁶⁶ [...].

¹⁶⁷ [...].

¹⁶⁸ [...].

¹⁶⁹ [...].

¹⁷⁰ [...].

¹⁷¹ [...].

¹⁷² [...].

¹⁷³ [...].

¹⁷⁴ [...].

¹⁷⁵ [...].

¹⁷⁶ [...].

¹⁷⁷ [...].

¹⁷⁸ Deux responsables d'ADM étaient à Londres le 3.10.1994 et ont rencontré un responsable de Jungbunzlauer ce même jour[...] « *October 94 : S5 meeting London FIE, (...) + (...) [Glucona]* » [...]; "October 4, 1994, London". Le document indique le nom des participants et précise: "discussion: market & sales". Le 4.10.1994, deux responsables de Glucona étaient à Londres: fax de Roquette donnant aux représentants de Glucona l'adresse de l'hôtel à Londres de ses représentants (Basil Street Hotel) [...]. Il est également confirmé que trois responsables de Jungbunzlauer étaient à Londres aux mêmes dates[...] et que deux représentants de Roquette se trouvaient dans cette même ville les 3-6.10.1994[...].

¹⁷⁹ [...].

¹⁸⁰ [...].

¹⁸¹ [...].

¹⁸² [...].

¹⁸³ [...].

¹⁸⁴ [...].

¹⁸⁵ Insp. du 16.9.1998 (Glucona), doc. Jt101 [1719]: « *June 95 : « S5 meeting IFT Anaheim, (...) [Glucona] (organizer)* ». En outre, Glucona a transmis une télécopie "confidentielle" à l'hôtel Ramada, afin de réserver une salle de conférence pour 6 à 7 personnes le 6. 6.1995 [...] (]; la présence de (...) [Glucona] à Anaheim est confirmée par des notes de frais de déplacement [...].

¹⁸⁶ [...].

¹⁸⁷ [...].

¹⁸⁸ [...].

¹⁸⁹ [...].

¹⁹⁰ [...].

¹⁹¹ [...].

¹⁹² [...].

¹⁹³ Voir l'Acte final de l'accord sur l'Espace économique européen, JO L 1 du 3.1.1994, p. 3.

¹⁹⁴ En vertu de l'article 56, paragraphe 1, point b), de l'accord EEE, et sans préjudice de la compétence de la Commission des CE lorsque le commerce entre États membres de la Communauté européenne est affecté, l'Autorité de surveillance AELE est également compétente dans les cas où le chiffre d'affaires des entreprises concernées sur le territoire des États de l'AELE est égal ou supérieur à 33 % de leur chiffre d'affaires sur le territoire de l'EEE.

¹⁹⁵ Voir ci-après section 5 "Effets sur les échanges entre États membres de l'Union européenne et entre les parties contractantes à l'accord EEE".

- ¹⁹⁶ Affaires jointes T-305/94 etc., *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. et autres contre Commission* (PVC II), point 715, Recueil 1999, p. II-931.
- ¹⁹⁷ La jurisprudence de la Cour de justice et du Tribunal de première instance en ce qui concerne l'interprétation de l'article 81 CE s'applique également à l'article 53 de l'accord EEE. Voir les considérants 4 et 15 ainsi que l'article 6 de l'accord EEE, l'article 3, paragraphe 2, de l'accord surveillance et Cour, et affaire E-1/94 du 16.12.94, points 32-35.
- ¹⁹⁸ Affaire 48/69, *Imperial Chemical Industries/Commission*, point 64, Recueil 1972, p. 619.
- ¹⁹⁹ Affaires jointes 40 à 48/73, etc., *Suiker Unie et autres/Commission*, Recueil 1975, p. 1663.
- ²⁰⁰ Voir aussi l'arrêt du Tribunal de première instance dans l'affaire T-7/89, *Hercules/Commission*, point 255, Recueil 1991, p. II-1711.
- ²⁰¹ Voir l'arrêt de la Cour de justice du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-199/92 P, *Hüls/Commission*, points 158-158, Recueil 1999, p. I-4287.
- ²⁰² Voir l'arrêt du Tribunal de première instance dans l'affaire T-7/89, *Hercules/Commission*, point 264.
- ²⁰³ Point 696.
- ²⁰⁴ Voir référence figurant à la note en bas de page, points 262-263.
- ²⁰⁵ Voir l'arrêt de la Cour de justice du 8.7.1999 dans l'affaire C-49/92 P, *Hüls/Commission*, points 83, Recueil 1999, p. I-4125.
- ²⁰⁶ Voir l'arrêt du Tribunal de première instance dans l'affaire T-13/89, *Imperial Chemical Industries/Commission*, point 304, Recueil 1992, p. II-1021.
- ²⁰⁷ Voir l'arrêt de la Cour de justice dans les affaires jointes 209 à 215 et 218/78, *Van Landewyck et autres/Commission*, point 170, Recueil 1980, p. 3125.
- ²⁰⁸ Règlement (CEE) n° 2988/74 du Conseil du 26 novembre 1974 relatif à la prescription en matière de poursuites et d'exécution dans les domaines du droit des transports et de la concurrence de la Communauté économique européenne, JO L 319 du 29.11.1974, p. 1.
- ²⁰⁹ Article 1er, paragraphe 2, du règlement n° 2988/74.
- ²¹⁰ Article 2, paragraphe 1, et article 2, paragraphe 3, du règlement n° 2988/74.
- ²¹¹ Affaire 48/69, *Imperial Chemical Industries*, points 132 et 133, Recueil 1972, p. 619.
- ²¹² Affaire 107/82, *AEG-Telefunken*, point 50, Recueil 1983, p. 3151.
- ²¹³ Affaire T-65/89, *BPB Industries*, point 149, Recueil 1993, p. II-389 (pourvoi rejeté par l'arrêt de la Cour du 6 avril 1995 dans l'affaire C-310/93, Recueil 1995, p. I-865).
- ²¹⁴ Arrêt de la Cour du 16 novembre 2000 dans l'affaire Case C-286/98, *Stora Kopparbergs Bergslags AB*, pas encore publié, point 29.
- ²¹⁵ Décisions de la Commission dans l'affaire *Polypropylène*, JO L 230/1 de 1986, considérant 96, dans l'affaire PVC, JO L 74 de 1989, p. 1, considérant 43, et dans l'affaire *Carton*, JO L 243, p. 1, considérant 156. Voir aussi l'affaire T-6/89, *Enichem Anic SpA/Commission* (Polypropylène), Recueil 1991, p. II-1623. Arrêt confirmé par la Cour de justice dans l'affaire C-49/92 P, *Commission/Anic Partecipazioni SpA*, Recueil 1999, p. I-4125. Voir aussi l'affaire T-327/94, *SCA Holdings Ltd. contre Commission*, Recueil 1998, p. II- 1373. Arrêt confirmé par la Cour de justice dans l'affaire C-297/98 P, *SCA Holdings Ltd.* (pas encore publié).
- ²¹⁶ Idem.
- ²¹⁷ Sur la question de la durée de l'infraction pour laquelle Jungbunzlauer AG est tenue responsable, voir infra.
- ²¹⁸ [...].
- ²¹⁹ [...].
- ²²⁰ [...].
- ²²¹ [...].
- ²²² [...].
- ²²³ [...].
- ²²⁴ [...].
- ²²⁵ [...].
- ²²⁶ [...].
- ²²⁷ [...].
- ²²⁸ Affaire 107/82, *AEG-Telefunken*, point 50, Recueil 1983, p. 3151.
- ²²⁹ [...].
- ²³⁰ [...].
- ²³¹ Affaires jointes T-305/94 etc., *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. et autres contre Commission* (PVC II), Recueil 1999, p. II-931.
- ²³² Affaire 48/89, *Imperial Chemical Industries/Commission*, point 64, Recueil 1972, p. 619.
- ²³³ Affaires jointes 40 à 48/73, etc., *Suiker Unie et autres/Commission*, Recueil 1975, p. 1663.
- ²³⁴ Voir supra, considérant 233.

²³⁵ JO L 13 du 21.2.1962, p. 204/62. En vertu de l'article 5 du règlement (CE) n° 2894/94 du Conseil relatif à certaines modalités d'application de l'accord sur l'Espace économique européen, "*les règles communautaires donnant effet aux principes énoncés aux articles 85 et 86 [devenus articles 81 et 82] du traité CE [...] s'appliquent mutatis mutandis*" (JO L 305 du 30.11.1994, p. 6).

²³⁶ JO C 207 du 18.7.1996, p. 4.

²³⁷ Ces derniers occupaient, pour la plupart, des postes de direction. À titre d'exemple, les personnes suivantes, entre autres, participaient aux réunions de l'entente - **ADM**: le vice-président du groupe "ingrédients alimentaires spéciaux" d'ADM; le président de la division "additifs alimentaires"; le vice-président du groupe - **Fujisawa**: le vice-directeur chargé de l'Europe au sein de la division internationale des produits pharmaceutiques; le directeur du service des ventes et de la politique commerciale de la division "produits chimiques"; le directeur du service des ventes et de la politique commerciale pour les produits chimiques industriels de la division "produits chimiques"; le directeur général adjoint de la division "produits chimiques" - **Glucona**: les codirecteurs de Glucona; le membre du conseil de surveillance (commissaire) de Glucona; le directeur général de Glucona; le vice-président du groupe Akzo - **Jungbunzlauer**: le directeur général de Jungbunzlauer Ladenburg - **Roquette**: le directeur commercial; le chef du service "denrées destinées à l'alimentation humaine"; le chef du service "politique commerciale".

²³⁸ [...]

²³⁹ [...]

²⁴⁰ [3362] Voir plus haut considérants (201)-(202).

²⁴¹ [2230] Voir considérant 217.

²⁴² [...]

²⁴³ [...]

²⁴⁴ Voir notamment supra, points (88)-(88); (108); (114); (133); (151); (162); (175); (179); (203); (209); (218).

²⁴⁵ T-308/94, point 230.

²⁴⁶ Voir supra, considérants (235) - (235).

²⁴⁷ [...]

²⁴⁸ [...]

²⁴⁹ [...].

²⁵⁰ [...].

²⁵¹ [...].

²⁵² [...]

²⁵³ [...].

²⁵⁴ [...].

²⁵⁵ [...].

²⁵⁶ [...].

²⁵⁷ Comme le démontre le tableau trouvé chez Glucona, qui révèle que l'objectif de l'entente en 1993 était de réduire la production globale de 6,4 % [...]

²⁵⁸ Décision de la Commission du 21.1.1998 dans l'affaire IV/35.814 – Extra d'alliage. JO L 100 du 1.4.1998, p. 55.

²⁵⁹ Décision de la Commission du 9.12.1998 dans l'affaire IV/34.466 – Transbordeurs grecs. JO L 109 du 27.4.1999, p. 24.

²⁶⁰ Décision de la Commission du 14.10.1998 dans l'affaire IV/33.708 – *British Sugar plc*. JO L 76 du 22.3.1999, p. 1.

²⁶¹ Décision *Tubes sans soudure* du 18.12.1999, non encore publiée.

²⁶² Affaire T-77/92, *Parker Pen*, Recueil 1994, p. II-549.

²⁶³ [...].

²⁶⁴ [...]

²⁶⁵ [...]

²⁶⁶ [...]

²⁶⁷ [...]

²⁶⁸ [...]

²⁶⁹ [...]

²⁷⁰ [...]

²⁷¹ [...].