

FR

FR

FR



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le

VERSION NON CONFIDENTIELLE*

DE LA DECISION DE LA COMMISSION DU 12 NOVEMBRE 2008

Affaire COMP/39125 – Verre automobile

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 12 novembre 2008

relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE

et de l'article 53 de l'accord EEE

(COMP/39.125 – Verre automobile)

(Les textes en langues anglaise, française et néerlandaise sont les seuls faisant foi)

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

* Certaines parties de ce texte ont été modifiées afin d'assurer que des informations confidentielles ne sont pas divulguées. Ces parties sont remplacées par un résumé non confidentiel entre crochets ou [...].

TABLE DES MATIÈRES

1.	INTRODUCTION.....	5
1.1.	Les destinataires	5
1.2.	Résumé de l'infraction	6
1.3.	Valeur des ventes	6
	PREMIÈRE PARTIE : LES FAITS	7
2.	Le secteur	7
2.1.	Le produit	7
2.2.	Les acteurs du marché	9
2.2.1.	Entreprises concernées par la présente procédure.....	9
2.2.2.	Autres acteurs du marché	11
2.3.	Description du secteur.....	12
2.3.1.	L'offre	12
2.3.2.	La demande	13
2.3.3.	L'étendue géographique.....	14
2.3.4.	Le secteur: chiffres et parts de marché.....	14
2.4.	Le commerce entre les États membres.....	15
3.	La procédure.....	15
3.1.	L'enquête de la Commission.....	15
3.2.	La demande de clémence	19
4.	Description des faits	19
4.1.	Historique.....	19
4.1.1.	L'achat de verre automobile par les constructeurs automobiles	19
4.1.2.	Octroi de licences, contrats de fourniture croisés et autres relations commerciales entre les fournisseurs de verre automobile.....	23
4.1.3.	Parts de marché estimées par les acteurs faisant l'objet de la présente procédure	24
4.2.	Organisation de l'entente	28
4.2.1.	Réunions trilatérales, bilatérales et autres contacts.....	28
4.2.2.	Lieu des réunions	29
4.2.3.	Fréquence des réunions	30

4.2.4.	Participants.....	30
4.2.5.	Vue d'ensemble des réunions et des contacts entre 1998 et 2003.....	31
4.3.	Objet et fonctionnement de l'entente.....	37
4.3.1.	Répartition des clients.....	37
4.3.2.	Suivi visant à maintenir la stabilité des parts de marché.....	41
4.3.3.	Mesures correctives.....	45
4.4.	Le fonctionnement de l'entente.....	46
4.4.1.	Début de l'infraction - 1998.....	47
4.4.2.	1999.....	58
4.4.3.	2000.....	70
4.4.4.	2001.....	91
4.4.5.	2002.....	112
4.4.6.	2003.....	120
4.5.	Synthèse des principaux arguments des parties et des principaux contre-arguments de la Commission.....	122
PARTIE 2: APPRÉCIATION JURIDIQUE.....		137
5.	Application de l'article 81 du traité et de l'article 53 de l'accord EEE.....	137
5.1.	<i>Rapport entre le traité CE et l'accord EEE</i>	137
5.2.	Compétence.....	137
5.3.	Article 81 du traité et article 53 de l'accord EEE.....	138
5.3.1.	Article 81 du traité et article 53 de l'accord EEE.....	138
5.3.2.	Nature de l'infraction.....	138
5.4.	Infraction unique et continue.....	144
5.4.1.	Principes.....	144
5.4.2.	Application en l'espèce.....	146
5.5.	Restriction de la concurrence.....	149
5.6.	Arguments de Pilkington et de Saint-Gobain en réponse à la communication des griefs concernant l'appréciation juridique des faits et l'évaluation de la Commission.....	150
6.	Application de l'article 81, paragraphe 3 du traité.....	153
7.	Effet sur le commerce entre États membres de l'UE et entre les parties contractantes de l'EEE.....	154

8.	Destinataires	155
8.1.	Principes applicables	155
8.2.	Application à la présente affaire	158
8.2.1.	AGC	158
8.2.2.	Saint-Gobain	168
8.2.3.	Pilkington	175
8.2.4.	Soliver	178
9.	Durée de l'infraction	178
10.	Mesures correctives.....	179
10.1.	Article 7 du règlement (CE) n° 1/2003	179
10.2.	Article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 (article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17).....	179
10.3.	Montant de base des amendes	182
10.3.1.	Détermination de la valeur des ventes	182
10.3.2.	Détermination du montant de base de l'amende	185
10.3.3.	Conclusion concernant les montants de base	188
10.4.	Ajustements du montant de base.....	188
10.4.1.	Circonstances aggravantes	188
10.4.2.	Circonstances atténuantes	189
10.4.3.	Caractère dissuasif suffisant.....	192
10.5.	Application de la limite de 10 % du chiffre d'affaires.....	193
10.6.	Application de la communication sur la clémence	193
10.6.1.	Immunité au titre du point 8 de la communication sur la clémence	193
10.6.2.	Valeur ajoutée significative.....	195
10.6.3.	Application du point 23 b) de la communication sur la clémence.....	196
10.6.4.	Conclusion concernant l'application de la communication sur la clémence	197
11.	[...].	197
12.	Montants finaux des amendes à infliger dans le cadre de la présente procédure.....	197

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen,

vu le règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil du 16 décembre 2002 relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité¹, et notamment l'article 7 et l'article 23, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission du 18 avril 2007 d'engager la procédure dans la présente affaire,

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 27, paragraphe 1, du règlement (CE) n° 1/2003 et à l'article 12 du règlement (CE) n° 773/2004 de la Commission du 7 avril 2004 relatif aux procédures mises en œuvre par la Commission en application des articles 81 et 82 du traité CE²,

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

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans la présente affaire³,

considérant ce qui suit:

1. INTRODUCTION

1.1. Les destinataires

- (1) La présente décision concerne des accords entre les entreprises suivantes actives dans le secteur du verre automobile dans l'EEE:

- Asahi Glass Co Ltd
- AGC Flat Glass Europe SA/NV (anciennement Glaverbel SA)
- AGC Automotive Europe SA
- Glaverbel France SA
- Glaverbel Italy S.r.l.
- Splintex France Sarl
- Splintex UK Limited
- AGC Automotive Germany GmbH
- La Compagnie de Saint-Gobain SA

¹ JO L 1 du 4.1.2003, p. 1.

² JO L 123 du 27.4.2004, p. 18.

³ JO...

- Saint-Gobain Glass France SA
- Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co. KG
- Saint-Gobain Sekurit France SA
- Pilkington Group Limited
- Pilkington Automotive Ltd
- Pilkington Automotive Deutschland GmbH
- Pilkington Holding GmbH
- Pilkington Italia Spa
- Soliver NV

1.2. Résumé de l’infraction

- (2) La présente décision fait suite aux enquêtes menées par la Commission en février et en mars 2005 conformément à l’article 20, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 1/2003 dans les locaux des principaux producteurs de verre automobile dans l’EEE et concerne le secteur du verre automobile, en particulier la fourniture de verre automobile aux constructeurs automobiles et à leur réseau de concessionnaires agréés.
- (3) Les destinataires de la présente décision ont participé à une infraction unique et continue à l’article 81 du traité et à l’article 53 de l’accord sur l’Espace économique européen (ci-après dénommé «accord EEE»). L’infraction a consisté en la répartition concertée de contrats relatifs à la fourniture de vitrages automobiles et/ou d’ensembles de vitrages⁴ à tous les principaux constructeurs automobiles dans l’EEE, par la coordination des politiques de prix et des stratégies d’approvisionnement de la clientèle visant à maintenir une stabilité globale des positions des parties sur le marché concerné. À cet égard, les concurrents ont également suivi les décisions prises à l’occasion de réunions et de contacts et accepté des mesures correctives visant à une compensation mutuelle lorsque les répartitions décidées antérieurement et relatives aux vitrages se révélaient insuffisantes dans la pratique pour garantir un degré de stabilité global de leurs parts de marché respectives.
- (4) L’entente a duré [...] du 10 mars 1998 au 11 mars 2003.

1.3. Valeur des ventes

- (5) En 2002, c’est-à-dire la dernière année complète de l’infraction, la valeur des ventes du produit concerné par la présente décision aux fabricants d’équipements d’origine (ci-après dénommés «équipementiers» ou «OEM») dans l’EEE s’est élevée à environ [2-2,5] milliards d’euros.

⁴ Un ensemble de vitrages consiste généralement en un pare-brise, des vitres latérales et des lunettes arrière, normalement, 1 pare-brise, 1 lunette arrière et 6 vitres latérales [voir le considérant (7) pour la description du produit].

PREMIÈRE PARTIE : LES FAITS

2. LE SECTEUR

2.1. Le produit

- (6) Le **verre automobile** est fabriqué à partir de verre flotté, qui est la catégorie de produit de base pour le verre plat. Dans de précédentes décisions en matière de concentrations⁵, la Commission a défini le secteur du verre plat brut selon deux niveaux: le niveau 1 correspond à la production de verre flotté brut tandis qu'au niveau 2, la plupart du verre flotté brut est soumis à la transformation. Au sein du niveau 2, la principale distinction se situe entre le secteur automobile et les autres secteurs.
- (7) Les produits automobiles sont composés de différents types de vitrages, tels que les pare-brise, les vitres latérales (fenêtres pour les portes avant et arrière), les lunettes arrière (fenêtre arrière), les custodes (vitres situées après les fenêtres arrière) et les toits ouvrants. Les fournisseurs de verre automobile utilisent des abréviations pour désigner des vitrages spécifiques⁶. Les produits concernés sont équipés d'options spécifiques et fabriqués au moyen de techniques de fabrication différentes: on trouve ainsi des pare-brise équipés de capteurs de pluie, des vitres teintées ou des vitres athermiques; des vitres latérales trempées pour portes avant; des vitres latérales feuilletées pour portes avant; des vitres latérales trempées pour portes arrière; des vitres latérales feuilletées pour portes arrière; et des lunettes arrière fixes⁷.
- (8) En outre, les vitrages peuvent être teintés avec différents niveaux de couleur par rapport au verre clair. Le vitrage surteinté ou verre dit «dark tail» correspond à une catégorie spécifique de verre teinté qui réduit la transmission de chaleur et de lumière à l'intérieur de la voiture et qui peut être défini comme tout verre dont la transmission lumineuse est inférieure à 70 %⁸. Le groupe Saint-Gobain est le leader du marché avec sa marque «Venus», disponible en vert et gris, et offrant

⁵ Affaire IV/M.358 - Pilkington – Techint/SIV du 21.12.1993 et affaire IV/M.1230 - Glaverbel/PPG du 7.8.1998.

⁶ Les abréviations utilisées par les fournisseurs de verre automobile (avec quelques variantes non mentionnées ici) sont les suivantes: «WS»: pare-brise, «SL»: vitres latérales (fenêtre pour portes avant), «BL»: lunette arrière (fenêtre pour portes arrière), «QL»: custodes, «RW»: fenêtres arrière et toits ouvrants (nom de la marque souvent cité en référence, par exemple [...]). En outre, «WSH» signifie pare-brise chauffant, «CWS» pare-brise traité, «FD» fenêtre pour portes avant et «RD» fenêtre pour portes arrière. Voir p. 17 pour les abréviations allemandes, voir la réponse de [...] du 9 mars 2006, dossier 59 pour les abréviations françaises; voir la réponse de Saint-Gobain du 16 juin au titre de l'article 18 p. 37, p. 45585, réponse à la question 75 pour les abréviations: «PBF» signifie «pare-brise feuilleté»; «PB à couche» signifie pare-brise réfléchissant; «PB à couche chauffant à fil» signifie pare-brise chauffant et réfléchissant avec fils électriques; «DDP» signifie détecteur de pluie; «LUCH» signifie lunette arrière; «PAV» signifie «portes avant»; «PAR» signifie «portes arrière»; «FAR» signifie vitres latérales fixes; «CUS» signifie «custode»; «ENCP EPDM» signifie encapsulage plastique; «ANT» signifie antenne; «PBF Acoustique» signifie pare-brise acoustique et «PB à couche PET» pare-brise réfléchissant antireflets (contrôle solaire).

⁷ Voir la réponse [...] du 9 mars 2005 à la question 2 au titre de l'article 18, p. 16897.

⁸ Voir la réponse de Saint-Gobain du 16 juin 2006 à la question 18, p. 10, p. 45559.

différentes épaisseurs et propriétés de transmission⁹. «Sundym», marque de Pilkington, propose des verres gris offrant un même éventail de propriétés. Enfin, «Athergreen» et «Atherman», qui sont des verres verts, sont les marques d'AGC.

- (9) Le verre automobile est une catégorie de verre de sécurité dans la mesure où il ne vole pas en éclats lorsqu'il est brisé, ce qui pourrait être dangereux pour les occupants du véhicule en cas d'accident. Il existe deux types de verre de sécurité: le verre feuilleté¹⁰, qui est principalement utilisé pour les pare-brise, et le verre trempé¹¹, essentiellement utilisé pour les vitres latérales et arrière, qui doivent être plus résistantes. En outre, les fabricants proposent du verre automobile doté de caractéristiques supplémentaires, telles que des antennes intégrées pour la radio et les téléphones mobiles, des capteurs de pluie pour l'activation automatique des essuie-glaces ou la possibilité de réduire la transmission de l'énergie solaire, etc.
- (10) La Commission fait une autre distinction entre, d'une part, le verre automobile fourni aux équipementiers pour la première monte des véhicules et la revente ultérieure à leur réparateurs agréés en tant que pièces de rechange (c'est-à-dire le réseau des «équipements d'origine» ou «OE») et, d'autre part, le verre automobile destiné au marché de la rechange («ARG»), vendu directement par les producteurs de verre automobile sur le marché de l'après-vente¹². Le marché de l'après-vente est composé de réparateurs agréés par les constructeurs automobiles et de réparateurs indépendants («marché indépendant de l'après-vente» ou «IAM»), et concerne le verre automobile de rechange vendu aux chaînes de réparation (telles que la chaîne [...]), aux autres grossistes en verre automobile, aux réparateurs, aux ateliers de carrosserie et aux préparateurs automobiles.
- (11) Bien que le verre automobile vendu sur le marché de l'après-vente soit parfois fabriqué sur les mêmes chaînes de production que le verre destiné au marché des équipements d'origine, les caractéristiques de l'offre et de la demande sont totalement différentes pour les raisons décrites ci-après¹³. Premièrement, les clients ne sont pas les mêmes et exigent un système de distribution différent. Alors que les ventes aux équipementiers sont quantitativement plus importantes, les ventes effectuées sur le marché indépendant de l'après-vente sont la plupart du temps limitées et la logistique requise est complètement différente. Deuxièmement, le prix d'un vitrage automobile est nettement plus élevé lorsqu'il est vendu directement sur le marché de la rechange que sur celui des équipements d'origine. Troisièmement, les trois principaux producteurs de verre automobile disposent

⁹ Voir la réponse de Saint-Gobain du 16 juin 2006 à la question 18, p. 10 et l'annexe 9, p. 45559 et p. 45694-45695.

¹⁰ Le verre feuilleté est obtenu en liant, à température élevée et sous pression, deux feuilles pliées de verre coupées aux mêmes dimensions, entre lesquelles un PVB, c'est-à-dire une couche intermédiaire, est inséré.

¹¹ Le verre trempé est produit par le chauffage d'une pièce de verre prédécoupée à des températures élevées supérieures à 640° C, suivi d'un refroidissement différentiel et d'un pliage, puis d'un refroidissement rapide permettant de compresser la surface du verre.

¹² Affaire IV/M.358 - Pilkington – Techint/SIV du 21/12/1993 et affaire n° IV/M.1230 - Glaverbel/PPG du 7/8/1998. Pour l'ensemble du secteur automobile communautaire, les parties à l'affaire M.1230 ont estimé qu'en 1998 le marché des équipements d'origine représentait environ 85 % en valeur et le marché de la rechange 15 %.

¹³ Voir les réponses à la question 8 du questionnaire du 26 janvier 2006 communiquées par Saint-Gobain le [...], p. 18656 – 18657; par ACG le 17 février 2006 p. 13690 – 13691; par Pilkington [...], p. 15571; par [...], p. 15927; par [...], p. 13785.

d'entités juridiques distinctes pour le marché des équipements d'origine et celui de la rechange. Quatrièmement, les vitrages ne portent pas le logo des constructeurs automobiles et sont, par conséquent, commercialisés différemment. Enfin, les divisions des fabricants de verre automobile actives sur le marché de la rechange s'approvisionnent également auprès d'autres fournisseurs et, par conséquent, exercent aussi une activité de négociant/grossiste, ce qui n'est pas le cas des équipementiers qui approvisionnent leurs propres réseaux. Les trois principaux fournisseurs d'équipements d'origine disposent de réseaux indépendants de vente en gros et de distribution pour l'après-vente qui sont bien développés dans l'EEE, au travers de filiales spécifiques, actives sur le marché de la rechange et gérées par des équipes distinctes: Autover pour Saint-Gobain, Pilkington AGR pour Pilkington et AGC Automotive Replacement Glass pour Glaverbel.

- (12) La présente décision ne traite que du verre automobile fourni au réseau des équipements d'origine et destiné aux voitures particulières et aux véhicules utilitaires légers (d'un poids inférieur à 3,5 tonnes).

2.2. Les acteurs du marché

2.2.1. Entreprises concernées par la présente procédure

2.2.1.1. Saint-Gobain

- (13) La Compagnie de Saint-Gobain SA (ci-après dénommée «**Saint-Gobain**») est une entreprise française cotée en bourse et la société faîtière d'un groupe mondial d'entreprises actives dans la production, la transformation et la distribution de matériaux (verre, céramique, plastique, fonte, etc.). En 2007, le chiffre d'affaires consolidé total du groupe s'est élevé à [...] millions d'euros. Le pôle Vitrage constitue un des cinq secteurs d'activité de Saint-Gobain. Il rassemble les quatre principales activités de Saint-Gobain dans le secteur du vitrage: la fabrication de produits de base en verre plat, la transformation et la distribution de verre pour l'industrie du bâtiment, les produits en verre plat destinés à l'industrie automobile et la production de verre de spécialité. Saint-Gobain Glass France SA est la filiale détenue à 100 % par Saint-Gobain qui est spécialisée dans le verre plat (notamment le verre automobile). Cette société a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de [...] millions d'euros en 2007.
- (14) Les activités de Saint-Gobain dans le secteur du verre automobile sont placées sous la responsabilité de Saint-Gobain Sekurit («SGS»), qui fait partie de la division Vitrage dirigée par M. [...] ¹⁴. SGS n'est pas une entité juridique mais une structure commerciale au sein de Saint-Gobain. Le pôle SGS regroupe plusieurs entreprises nationales telles que Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co. KG en Allemagne et Saint-Gobain Glass France en France ¹⁵. Aux fins de la présente décision, toutes les entités appartenant au groupe Saint-Gobain sont collectivement dénommées «Saint-Gobain».

¹⁴ Voir p. 48029-48030, la réponse de Saint-Gobain du 4 octobre 2006 à la question 2 au titre de l'article 18, p. 3.

¹⁵ <http://www.saint-gobain-sekurit.com/en/index.asp?nav1=AU&nav2=AUK>.

- (15) À l'occasion des inspections effectuées en février et mars 2005, la Commission s'est rendue dans les locaux des filiales suivantes de Saint-Gobain: Saint-Gobain Glass France SA, Saint-Gobain Sekurit France SA, Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co. KG et Saint-Gobain Oberland AG.

2.2.1.2. Pilkington

- (16) Pilkington Group Limited (anciennement Pilkington plc, ci-après dénommée «**Pilkington**») est l'un des plus grands fabricants mondiaux de verre et de produits pour vitrages destinés aux marchés du bâtiment, de l'automobile et des autres marchés techniques connexes du monde entier. Au cours de l'exercice *pro forma* achevé le 31 mars 2008, Pilkington a enregistré des recettes annuelles de [...] millions de livres sterling, soit environ [...] millions d'euros¹⁶. Depuis le 16 juin 2006, Pilkington est une filiale entièrement détenue par la société holding intermédiaire NSG UK Enterprises Limited, elle-même détenue à 100 % par la société japonaise Nippon Sheet Glass Company Ltd.
- (17) Les activités de Pilkington dans le secteur du verre automobile sont regroupées sous le nom Pilkington Automotive. Dans la plupart des Etats de l'EEE, il existe des filiales nationales telles que Pilkington Automotive Deutschland GmbH et Pilkington Italia SpA, qui sont toutes détenues (indirectement) à 100 % par Pilkington. Aux fins de la présente décision, toutes les entités appartenant au groupe Pilkington sont collectivement dénommées «Pilkington».
- (18) À l'occasion des inspections effectuées en février et mars 2005, si l'on excepte ceux de la société holding du groupe Pilkington plc, la Commission s'est rendue dans les locaux des filiales suivantes de Pilkington plc: Pilkington Automotive Deutschland GmbH, Pilkington Italia SpA et Pilkington Automotive Ltd.

2.2.1.3. Asahi Glass Co Ltd («AGC»)

- (19) Asahi Glass Co Ltd. (ci-après dénommée «**Asahi**») est un producteur japonais de verre, de produits chimiques et de composants électroniques. En 2007, le chiffre d'affaires mondial d'Asahi s'est élevé à environ 10 426 millions d'euros. Depuis 1981, Asahi détient une part majoritaire dans l'entreprise belge **Glaverbel SA/NV** (ci-après dénommée «**Glaverbel**»). Sa part était de [50-60] % en 1997 et a atteint [80-90] % en mai 2002. Depuis le 15 décembre 2002, Asahi détient la totalité des parts de **Glaverbel**¹⁷. Le 1^{er} septembre 2007, Glaverbel a changé de raison sociale pour devenir **AGC Flat Glass Europe SA/NV**. Par souci de clarté, il convient de préciser que AGC Flat Glass Europe SA/NV est destinataire de la présente

¹⁶ Dans sa réponse du 20 janvier 2008 au titre de l'article 18, Pilkington déclare que depuis le 16 juin 2006 l'entreprise, en tant que filiale à 100 % de NSG UK Limited, n'effectue plus de déclarations consolidées auditées. L'entreprise NSG UK a été créée le 6 octobre 2005 et le premier exercice s'est achevé le 31 mars 2007. La déclaration pour cette année n'a été par conséquent qu'une déclaration *pro forma* afin de la rendre comparable aux précédentes. Pour ce qui concerne l'exercice qui s'est achevé le 31 mars 2008, dans sa réponse du 15 juin 2008 au titre de l'article 18 de la demande de renseignements du 2 juin 2008, Pilkington déclare que les livres sterling ont été converties en euros par Pilkington en utilisant la moyenne des taux de change officiels pour la BCE pour la période concernée (4/2007 – 3/2008), à savoir 1EUR:0,70634 GBP.

¹⁷ Voir la réponse du 13 octobre 2006 d'Asahi Glass Co. Ltd au titre de l'article 18, p. 48111.

décision. Toutefois, dans la présente décision, elle est également mentionnée sous son ancien nom, à savoir Glaverbel.

- (20) Le verre automobile en Europe est produit et distribué par une filiale (indirecte) à 100 % de Glaverbel, AGC Automotive Europe SA (ci-après dénommée «AGC Automotive»). Avant le 1^{er} janvier 2004, AGC Automotive s'appelait Splintex Europe SA et, avant janvier 2002, AS Technology. Jusqu'en 2001, les activités dans le secteur du verre automobile étaient exercées par une autre filiale de Glaverbel, Splintex SA, de laquelle AS Technology, également filiale de Glaverbel, a acquis les activités, le 31 mai 2001. AS Technology a changé de nom pour devenir Splintex Europe SA et Splintex SA a été mise en liquidation le 26 janvier 2002¹⁸. AGC Automotive Germany GmbH, Splintex UK Limited, Glaverbel France SA, Splintex France Sarl ainsi que Glaverbel Italy Srl, toutes filiales de Glaverbel, ont également participé aux événements décrits dans la présente décision. Aux fins de la présente décision, les entités mentionnées au considérant (19) et dans le présent considérant sont collectivement dénommées «**AGC**». En 2007, le chiffre d'affaires mondial consolidé de Glaverbel s'est élevé, au total, à environ [...] d'euros.
- (21) À l'occasion des inspections de février [...] 2005, la Commission s'est rendue dans les locaux de Glaverbel et de AGC Automotive.

2.2.1.4. Soliver

- (22) Soliver NV (ci-après dénommée «**Soliver**») est un fabricant verrier de plus petite taille, détenu par une famille belge. N'ayant aucune activité interne de production de verre plat, la société doit acheter le verre brut à des entreprises intégrées telles que Saint-Gobain. Soliver exerce ses activités dans le secteur du verre automobile et du verre destiné au bâtiment. Elle possède deux filiales, qui produisent également du verre automobile: Soliver Waregem NV en Belgique et Soliver France SA en France. En 2007, le chiffre d'affaires total de Soliver s'est élevé à quelque [...] millions d'euros.
- (23) À l'occasion des inspections effectuées en février 2005, la Commission s'est rendue dans les locaux de Soliver à Roeselare.

2.2.2. *Autres acteurs du marché*

2.2.2.1. **Guardian Industries Corp**

- (24) Guardian Industries, dont le siège social est aux États-Unis, est l'un des plus grands fabricants au monde de verre plat et de produits en verre transformé. Filiale européenne à 100 % de Guardian et basée au Luxembourg, Guardian Europe S.A.R.L. fabrique et fournit du verre à l'industrie automobile européenne de l'EEE.

2.2.2.2. PPG Industries Inc

- (25) PPG Industries Inc (ci-après dénommée «**PPG**») est un fabricant américain diversifié qui produit et fournit, notamment, du verre plat et du verre transformé.

¹⁸ Voir l'extrait du Moniteur belge, p. 49800 à 49803.

En 2005, son chiffre d'affaires total s'est élevé à [...] millions d'euros. L'entreprise a vendu l'ensemble de ses activités européennes dans le secteur du verre automobile à Glaverbel en 1998¹⁹. Toutefois, PPG approvisionne les équipementiers et ses clients du marché de la rechange en Europe à partir de ses usines canadiennes et américaines.

2.2.2.3. Autres fournisseurs

- (26) Outre les fournisseurs susmentionnés, il existe un certain nombre d'autres fournisseurs établis en dehors de l'EEE, dont le chiffre d'affaires au sein de l'EEE est très faible et la part de marché cumulée qu'ils y détiennent inférieure à 1 %. Au début de l'année 2000, Renault et Fiat ont commencé à collaborer avec Trakya Cam, un fournisseur verrier établi en Turquie, et, en 2005, la société Fuyao Glass a également fait son entrée sur le marché de l'EEE²⁰.

2.3. Description du secteur

2.3.1. L'offre

- (27) En dehors du segment des autobus et des camions d'une part, et de celui des transports spécialisés d'autre part, les fournisseurs verriers se concentrent sur le secteur des véhicules légers et notamment sur les voitures particulières²¹. Les besoins des constructeurs automobiles pour leurs modèles sont bien différenciés: chaque type de fenêtre possède des fonctions spécifiques à la fois sur le plan technique et du design. Ces exigences en matière de formes innovantes et d'innovations techniques telles que la réduction de la transmission de l'énergie solaire ou les capteurs de pluie favorisent les fournisseurs importants, intégrés et d'envergure internationale. AGC, Pilkington et Saint-Gobain comptent parmi la poignée d'acteurs internationaux dans ce domaine et sont aussi, de loin, les trois principaux fournisseurs. D'autres fournisseurs tels que Soliver sont davantage présents au niveau régional et ne disposent souvent pas de l'expertise technique, notamment pour les pare-brise complexes et exigeants sur le plan technique. Alors que les trois plus gros fournisseurs peuvent proposer toute la gamme de verre automobile pour tous les types de véhicules, les fournisseurs plus modestes ne peuvent souvent soumettre leurs offres que pour certains types de vitrage.
- (28) Pour la plupart des livraisons, les fabricants de verre automobile sont dénommés fournisseurs de «premier rang», c'est-à-dire qu'ils approvisionnent directement les constructeurs automobiles. Toutefois, ils doivent parfois se contenter du statut de fournisseurs de «deuxième rang» (c'est-à-dire de sous-fournisseurs). C'est notamment le cas lorsque, par exemple, le verre automobile est livré à un spécialiste de l'encapsulation tel que la société [...], ou à un fabricant de toits ouvrants, tel que [...], ou [...]. Lorsqu'il intervient comme fournisseur de «deuxième rang», le fabricant verrier ne participe pas aux négociations sur le prix

¹⁹ Voir l'affaire COMP/M.1230 Glaverbel/PPG du 7 août 1998.

²⁰ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 24 février 2006 au titre de l'article 18, p. 16.

²¹ Voir p. 48002-48017, le document intitulé «Pilkington supplier handbook», voir http://www.pilkington.com/resources/6254_supphb_0106.pdf, également disponible dans le volume 177.

du verre, qui ont toujours lieu entre le fournisseur de «premier rang» et le constructeur automobile. *La demande*

- (29) L'EEE est la seule région où tous les principaux constructeurs automobiles internationaux disposent d'un site de production, notamment les grands groupes japonais et coréens. Le marché, du point de vue de la demande, est moins concentré que celui de l'offre, même si plusieurs concentrations et alliances ont entraîné une concentration accrue de la demande de verre automobile. Au cours de la période concernée par la présente décision, les quatre premiers constructeurs automobiles ont représenté plus de 60 % de la production de véhicules légers dans l'EEE et les six premiers plus de 80 %. Les grands groupes automobiles disposant de sites de production en Europe avaient pour habitude de négocier leurs approvisionnements en verre de manière centralisée, pour l'ensemble de leurs marques propres et affiliées. Ils sont indiqués ci-après par ordre décroissant de part de marché: Volkswagen (marques VW, Audi, Skoda, Seat et Bentley), PSA (Peugeot et Citroën), Renault (Renault, Dacia), Ford (Ford, Volvo, Jaguar et Land Rover), General Motors (Opel, Saab, Chevrolet et Vauxhall), Fiat (Fiat, Lancia, Alfa Romeo et Iveco), DaimlerChrysler (Mercedes, Chrysler, Smart et Mitsubishi), BMW et Nissan²². Il convient de noter que GM et FIAT ont regroupé leurs achats mondiaux entre 2000 et 2005 au moins et que Renault et Nissan ont géré une coentreprise au cours de la période de référence²³.
- (30) De nombreux modèles de voitures sont produits sous différentes versions. Ces versions sont désignées par un type de carrosserie, par exemple, 3 portes, 5 portes, familiale. Presque tous les constructeurs automobiles utilisent des noms de code internes qui leur permettent de distinguer non seulement les modèles qui portent le même nom depuis des décennies, tels que la BMW Série 3 ou la Golf de Volkswagen, mais aussi les différents types de carrosserie d'un même modèle. Ces noms de code sont généralement composés d'une lettre majuscule et de chiffres. Selon les besoins, la présente décision se réfère aussi bien aux noms de code qu'aux noms sous lesquels les modèles sont commercialisés.
- (31) En ce qui concerne le verre surteinté, cette catégorie de verre teinté foncé est une option fréquemment incluse dans la demande de prix des constructeurs automobiles. Il est important que tout le vitrage d'une voiture soit homogène en apparence (couleur et teinte). Ainsi, les constructeurs automobiles sélectionnent généralement un type de vitrage particulier pour le verre surteinté.
- (32) L'élément majeur de la demande en verre automobile est le nombre de véhicules construits. Toutefois, la quantité de verre utilisée par véhicule constitue également un élément important. En outre, en raison des tendances de style, le vitrage est devenu plus complexe. Bien que fabriqué à partir de verre plat, le verre automobile est rarement plat. Ainsi, la plupart des surfaces vitrées destinées aux automobiles sont courbées, en particulier le pare-brise. Le vitrage peut être courbé dans un sens ou dans les deux, ce qui en fait une pièce de verre automobile complexe. Ensemble, ces facteurs ont contribué à l'augmentation de la valeur marchande au cours de la période de référence.

²² Bien que ces groupes détiennent d'autres marques de voitures, telles que [...], seules celles qui présentent un intérêt dans cette affaire sont mentionnées.

²³ Voir la réponse de Pilkington du 30 mai 2006 au titre de l'article 18, p. 23, p. 40288.

2.3.3. L'étendue géographique

- (33) Le verre automobile peut résister et est de fait soumis à des distances considérables. Du point de vue des conditions de concurrence, le marché des équipements d'origine est homogène au niveau de l'EEE. Les constructeurs automobiles ont centralisé leurs décisions d'achat au niveau du siège social et négocient des contrats à l'échelle de l'EEE. Par exemple, le groupe Volkswagen décide également des achats pour sa filiale espagnole SEAT. Les fournisseurs de verre automobile se sont adaptés à cette évolution. Par conséquent, on peut considérer que le marché des équipements d'origine pour ce qui est du verre automobile s'étend à l'EEE dans son ensemble.

2.3.4. Le secteur: chiffres et parts de marché

- (34) Seuls trois groupes verriers jouissent d'une présence et d'une capacité de production mondiale dans le secteur du vitrage automobile. Saint-Gobain, Pilkington et AGC représentent [70-80]% des besoins mondiaux en verre destiné au marché de la première monte. Saint-Gobain, Pilkington et AGC sont également les principaux fournisseurs de vitrages destinés au marché des équipements d'origine pour les voitures particulières neuves dans l'EEE, représentant au total plus de 90 % de l'ensemble des livraisons. Entre 1998 et 2003, les parts estimées de vente, dans l'EEE, de verre automobile destiné aux voitures particulières et aux véhicules utilitaires légers (poids inférieurs à 3,5 tonnes), pour les principaux acteurs du marché des équipements d'origine, sont indiquées dans le tableau 1:²⁴

Année	Saint-Gobain	Pilkin- gton	AGC	Soliver ²⁵	Guardian	PPG	autres	Ventes totales (en EUR milliards)
1998	[40- 50]%	[30- 40]%	[15- 25]%	[<5]%	[<5]%	[5- 10] %	<1%	[1-2]
1999	[40- 50]%	[30- 40]%	[15- 25]%	[<5]%	[<5]%	[<5] %	<1%	[1-2]
2000	[40- 50]%	[30- 40]%	[15- 25]%	[<5]%	[<5]%	[<5] %	<1%	[2-3]
2001	[40- 50]%	[30- 40]	[15- 25]	[<5]%	[<5]%	[<5]	<1%	[2-3]

²⁴ Voir les réponses à la question 11 du questionnaire envoyé le 26 janvier 2006 communiquées par Saint-Gobain le 24 février 2006, p. 18660, [...], par Pilkington le 24 février 2006, p. 15574, par Soliver le 10 février 2006, p. 13110, par [...] le 15 février 2006, p. 13664, par [...] le 21 février 2006, p. 13786.

²⁵ D'après les propres estimations de Soliver, sa part de marché dans le verre automobile, comprenant les véhicules utilitaires et le marché indépendant de l'après-vente, s'élève à [...] %, voir les documents enregistrés sous les références DV10 et DV11, p. 601-605. Cette part inclut également les autres produits, tels que le vitrage pour les véhicules utilitaires et les produits du marché indépendant de l'après-vente. Les calculs obtenus dans le tableau reposent sur les chiffres fournis par Soliver dans sa réponse du 10 février 2006 au titre de l'article 18, (réponses aux questions 11 et 13), voir p. 13110.

		40]%	25]%			%		
2002	[40-50]%	[30-40]%	[15-25]%	[<5]%	[<5]%	[<5]%	<1%	[2-3]
2003	[40-50]%	[30-40]%	[15-25]%	[<5]%	[<5]%	[<5]%	<1%	[2-3]

NB: Source: Estimations réalisées par la Commission sur la base des réponses fournies par les parties aux lettres du 26 janvier 2006 au titre de l'article 18 (réponses à la question 11 en lien avec la question 13, voir réponses p. 14180 (Saint-Gobain), 14453 (Pilkington), 13550 (AGC) et 13104 (Soliver). Il convient de noter que l'augmentation considérable des parts de marché d'AGC en 1999 est la conséquence de la concentration entre les opérations d'AGC et de PPG en Europe. De même, la chute de la part de Pilkington en 2003 s'explique principalement par la baisse de la valeur relative de la livre sterling par rapport à l'euro et n'implique aucun changement substantiel en termes de volume.

- (35) Saint-Gobain est le leader au niveau de l'EEE dans le secteur du verre automobile avec une part de vente comprise entre [...] % et [...] %, suivie de Pilkington avec une part comprise entre [...] % et [...] %. La part de marché d'AGC est comprise entre [...] % et [...] % pour la période de référence. Toutefois, un changement structurel s'est opéré en 1998 lorsque Glaverbel a acquis les activités européennes de PPG. Par conséquent, compte tenu de cette acquisition, le tableau 1 permet de constater que les parts de vente ont été remarquablement stables au cours de la période concernée par la présente décision.

2.4. Le commerce entre les États membres

- (36) La production de verre automobile est concentrée sur un certain nombre de sites implantés dans plusieurs pays européens. Au cours de la période de référence, les producteurs vendaient leurs produits au sein de l'EEE directement aux utilisateurs finaux, c'est-à-dire les constructeurs automobiles, par l'intermédiaire d'un réseau de filiales.
- (37) Aussi, au cours de la période comprise entre 1998 et 2003, on a constaté d'importants flux commerciaux au sein de l'EEE et, par voie de conséquence, en ce qui concerne le verre automobile, un volume d'échanges significatif entre les États membres et les États membres de l'AELE qui sont parties à l'accord EEE.

3. LA PROCEDURE

3.1. L'enquête de la Commission

- (38) Par lettre du 7 octobre 2003²⁶, la Commission a reçu des informations émanant d'un avocat allemand agissant pour le compte d'un client non identifié, et selon lesquelles les fabricants de verre automobile avaient mis en place certains accords et pratiques concertées dans le but d'échanger des informations sur les prix ainsi que d'autres informations sensibles, et de se répartir les livraisons de verre automobile pour certains constructeurs automobiles et modèles de voiture. Suite à

²⁶ Voir p. 7, lettre du 7 octobre 2003 émanant de l'informateur.

des contacts avec la Commission, l'informateur a fourni d'autres informations par lettre du 10 mars 2004²⁷.

- (39) Les 22 et 23 février 2005, la Commission a effectué des inspections en Belgique, en Allemagne, en France, au Royaume-Uni et en Italie, dans les locaux de Saint-Gobain, de Pilkington, d'AGC et de Soliver. Le 15 mars 2005, la Commission a mené une deuxième série d'inspections en France, en Allemagne et au Royaume-Uni, dans les locaux de Saint-Gobain [et] de Pilkington [...].
- (40) Le 26 janvier 2006, la Commission a envoyé des demandes de renseignements au titre de l'article 18 du règlement (CE) n° 1/2003 (ci-après "demandes de renseignements au titre de l'article 18") aux fabricants de verre suivants: AGC, Glaverbel, Guardian, PPG, Pilkington, Saint-Gobain, Soliver, de même qu'à l'association professionnelle Groupement européen de producteurs de verre plat (GEPVP)²⁸.
- (41) Les entreprises et GEPVP ont répondu à ces demandes de renseignements par des lettres datées du 10 février 2006 (Soliver)²⁹, du 15 février 2006 (Guardian)³⁰, du 17 février 2006 (AGC Automotive et Glaverbel)³¹, du 21 février 2006 (PPG), du 24 février 2006 (Pilkington)³², du 24 février 2006 (Saint-Gobain)³³ et du 27 février 2006 (GEPVP)³⁴.
- (42) Le 7 février 2006, la Commission a adressé des demandes de renseignements au titre de l'article 18 aux constructeurs automobiles suivants: [...] ³⁵.
- (43) Les constructeurs automobiles ont répondu à ces demandes de renseignements par des lettres datées du 24 février 2006 ([...])³⁶, du 8 mars 2006 ([...])³⁷, du 3 mars 2006 ([...])³⁸, du 24 février 2006 ([...])³⁹, du 29 et 30 mars 2006 ([...])⁴⁰, du 3 mars 2006 ([...])⁴¹, du 23 février 2006 ([...])⁴², du 13 mars 2006 ([...])⁴³, du

²⁷ Voir la lettre du 10 mars 2004, pp. 4 et suivantes du dossier.

²⁸ Voir p. 12679 et suivantes.

²⁹ Voir p. 13104-13112.

³⁰ Voir p. 15887.

³¹ Voir p. 13684.

³² Voir p. 15567.

³³ Voir p. 18648.

³⁴ Voir pp. 14732 à 15556.

³⁵ Voir p. 12679 et suivantes.

³⁶ Voir p. 13922.

³⁷ Voir p. 16758.

³⁸ Voir p. 19161.

³⁹ Voir pp. 14168 et 17139 (y compris les annexes).

⁴⁰ Voir p. 19571.

⁴¹ Voir p. 15873.

⁴² Voir p. 13885 (aucune production en Europe donc pas de réponse). Réponse également pour le compte de [...].

⁴³ Voir p. 16248.

10 mars 2006 ([...])⁴⁴, du 9 mars 2006 ([...])⁴⁵, du 4 avril 2006 ([...])⁴⁶, du 25 avril 2006 ([...])⁴⁷, du 3 mars 2006 ([...])⁴⁸ et du 3 mars 2006 ([...])⁴⁹.

- (44) Le 3 mars 2006, la Commission a adressé une demande de renseignements au titre de l'article 18 à [...]. L'entreprise a répondu à cette demande de renseignements par lettre datée du 16 mars 2006⁵⁰.
- (45) Le 7 avril 2006, la Commission a envoyé des demandes de renseignements au titre de l'article 18 à AGC Automotive, Glaverbel, Pilkington ainsi qu'à deux associations professionnelles, la Fédération des chambres syndicales de l'industrie du verre ("FIV") et l'Associazione Nazionale degli Industriali del Vetro ("Assovetro")⁵¹.
- (46) Les entreprises et les deux associations ont répondu à ces demandes par des lettres datées du 19 mai 2006 (AGC Automotive et Glaverbel)⁵², du 30 mai 2006 (Pilkington)⁵³, du 26 avril 2006 (Assovetro)⁵⁴ et du 3 mai 2006 (FIV)⁵⁵.
- (47) Le 5 mai 2006, la Commission a adressé une demande de renseignements à Soliver au titre de l'article 18⁵⁶. L'entreprise a répondu par lettre datée du 23 juin 2006⁵⁷. Le même jour, une autre demande de renseignements au titre de l'article 18 a été envoyée à Pilkington. Cette entreprise a répondu par lettre datée du 30 mai 2006⁵⁸.
- (48) Le 8 mai 2006, la Commission a envoyé une demande de renseignements à Saint-Gobain au titre l'article 18⁵⁹. L'entreprise a répondu par lettre datée du 16 juin 2006⁶⁰.
- (49) Le 13 septembre 2006, la Commission a adressé des demandes de renseignements au titre de l'article 18 à Saint-Gobain, Pilkington, Glaverbel et Asahi⁶¹. Ces entreprises ont répondu par des lettres datées du 22 septembre 2006 (Pilkington)⁶², du 6 octobre 2006 (Saint-Gobain)⁶³ et du 13 octobre 2006 (Glaverbel et Asahi)⁶⁴.

44 Voir p. 16539.

45 Voir p. 16897.

46 Voir p. 17348.

47 Voir p. 19419.

48 Voir p. 16348.

49 Voir p. 15997.

50 Voir p. 17014. Voir p. 35499 pour la version non confidentielle de la réponse.

51 Voir pp. 19664 et suivantes.

52 Voir p. 26078.

53 Voir p. 40257.

54 Voir p. 19969.

55 Voir p. 20032.

56 Voir p. 19751.

57 Voir p. 34539.

58 Voir p. 40256.

59 Voir p. 19808.

60 Voir pp. 45538 et suivantes.

61 Voir pour Saint-Gobain, p. 45454, pour Pilkington, p. 45465, pour Glaverbel, p. 45431, pour Asahi, p. 45413.

62 Voir p. 45502.

63 Voir p. 48026.

64 Voir réponse de Glaverbel, p. 47562 et réponse d'Asahi, p. 48106.

- (50) Le 3 octobre 2006, la Commission a envoyé une autre demande de renseignements à Pilkington au titre de l'article 18⁶⁵. L'entreprise a répondu par une lettre datée du 13 octobre 2006. Les 15 et 26 janvier 2007, la Commission a adressé des demandes de renseignements à AGC Automotive au titre l'article 18; elle y a répondu par des lettres datées du 19 janvier 2007 et du 2 février 2007. Les 22 et 23 février 2007, la Commission a envoyé des questions supplémentaires à AGC Automotive, laquelle a répondu par deux courriers électroniques séparés le 27 février 2007. En outre, la Commission a envoyé une demande de renseignements à Pilkington le 15 janvier 2007 au titre de l'article 18. L'entreprise a répondu par lettre datée du 19 janvier 2007. Enfin, la Commission a envoyé d'autres demandes de renseignements à Saint-Gobain les 26 et 31 janvier 2007 au titre de l'article 18; elle y a répondu par une lettre datée du 2 février 2007⁶⁶.
- (51) Le 18 avril 2007, la Commission a engagé la procédure dans la présente affaire et adopté une communication des griefs notifiée par la suite aux destinataires de la présente décision.
- (52) Les destinataires ont eu accès au dossier de l'enquête de la Commission sous la forme d'un DVD, envoyé peu après la communication des griefs, qui contenait les éléments versés au dossier. En ce qui concerne les déclarations orales de l'entreprise, les parties ont eu l'occasion d'écouter les enregistrements et de lire les transcriptions dans les locaux de la Commission. Au cours de la période qui a suivi l'accès au dossier (de fin avril à début juillet 2007), la Commission a envoyé des documents supplémentaires dont l'accès pouvait être accordé en lien avec le dossier portant le numéro de référence 135 et la question 9 des réponses de [...] au titre de l'article 18. De plus, la Commission a envoyé par CD-ROM certains documents que Pilkington avait révisés par la suite ainsi que certains autres documents portant les références EFL3, SJ2, CC2, et CC3.
- (53) Les parties ayant fait connaître par écrit leur point de vue concernant la communication des griefs, tous les destinataires de la présente décision ont assisté à l'audition, qui s'est tenue le 24 septembre 2007. Suite à l'audition, Pilkington et Soliver ont envoyé d'autres observations au conseiller-auditeur en date du 15 octobre 2007. Le conseiller-auditeur a répondu aux entreprises par des lettres datées du 22 octobre 2007 (Pilkington) et du 26 octobre 2007 (Soliver). Le 22 octobre 2007, il a également transmis les observations de Pilkington à Glaverbel pour que cette dernière fasse part de ses commentaires, le cas échéant. Glaverbel a choisi de ne faire aucun commentaire. Asahi a transmis, de sa propre initiative, d'autres observations [...]. Pilkington a transmis, de sa propre initiative, d'autres observations par une lettre datée du 7 janvier 2008.

⁶⁵ Voir p. 45523.

⁶⁶ Voir p. 45534. AGC: demandes de renseignements envoyées à AGC les 15 et 26 janvier 2007 au titre de l'article 18, p. 48204 et p. 49098, réponses datées du 19 janvier 2007, p. 48455 et p. 49105 et du 2 février 2007, p. 49255; courrier électronique envoyé à Freshfields Bruckhaus Deringer (Glaverbel) le 22 février 2007, p. 49770, réponse de AGC (Glaverbel) datée du 27 février 2007, p. 49771; courrier électronique envoyé à Cleary Gottlieb Steen Hamilton (Asahi) le 23 février 2007, p. 49776, réponse d'Asahi datée du 27 février 2007, p. 49775; Pilkington: demande de renseignements envoyée à Pilkington le 15 janvier 2007 au titre de l'article 18, p. 48196, réponse de Pilkington datée du 19 janvier 2007, p. 48264; Saint-Gobain: demandes de renseignements envoyées à St Gobain les 26 et 31 janvier 2007 au titre de l'article 18, p. 48443, réponse datée du 2 février 2007, p. 49225.

- (54) Le 21 novembre 2007, la Commission a envoyé un document supplémentaire à Saint-Gobain pour avis, dans la mesure où ce document avait été ajouté par la suite au dossier de la Commission. Saint-Gobain a transmis ses commentaires sur ce document le 26 novembre 2007.
- (55) Les éléments essentiels des observations des parties en ce qui concerne la communication des griefs sont traités aux points correspondants ainsi qu'au point 4.5 de la présente décision.

3.2. La demande de clémence

- (56) Suite aux premières inspections effectuées, tel qu'indiqué au considérant (39), respectivement le 24 février 2005 et le 9 mars 2005, Glaverbel et Asahi Glass Co. Ltd, et leurs filiales, (ci-après collectivement dénommées "le demandeur de clémence"), ont présenté une demande d'immunité ou, à défaut, de réduction des amendes au titre de la communication de la Commission sur l'immunité d'amendes et la réduction de leur montant dans les affaires portant sur des ententes (ci-après la «communication sur la clémence») ⁶⁷, [...].
- (57) [...] ⁶⁸.
- (58) Le 19 juillet 2006, la Commission a rejeté l'immunité conditionnelle d'amendes introduite le 24 février 2005 en rapport avec les équipementiers, au motif que ladite demande ne satisfaisait pas aux conditions définies au point 8, a) ou 8, b) de la communication sur la clémence.
- (59) Le 20 juillet 2006, le demandeur de clémence a été informé du rejet de l'immunité conditionnelle d'amendes dans les locaux de la Commission ⁶⁹. Conformément au point 26 de la communication sur la clémence, la Commission a informé le demandeur qu'elle comptait appliquer une réduction de 30 à 50 % du montant de l'amende qui lui aurait autrement été imposée.

4. DESCRIPTION DES FAITS

4.1. Historique

4.1.1. L'achat de verre automobile par les constructeurs automobiles

4.1.1.1. Procédures d'appel à la concurrence – Demandes de prix

- (60) L'achat par les constructeurs automobiles de vitrages destinés à des modèles de véhicules spécifiques s'effectue par l'intermédiaire d'une procédure d'appel à la concurrence. Les constructeurs automobiles invitent les fournisseurs à leur soumettre une offre de prix pour le développement, la production et la fourniture de vitrages pour un nouveau modèle de véhicule ou pour un nouveau type de carrosserie d'un modèle existant. La première étape pour le constructeur

⁶⁷ JO C 45 du 19.2.2002, p.3. Lorsqu'il est question de «clémence» dans ce rapport, ce terme inclut aussi bien l'immunité d'amendes que la réduction de leur montant.

⁶⁸ [...].

⁶⁹ Voir p. 11645.

automobile consiste généralement à adresser une demande de prix aux fabricants de verre automobile. Une demande de prix contient des schémas, des spécifications techniques et descriptives, les prix cibles par vitrage sur lesquels table le constructeur automobile, ainsi qu'une estimation du volume à produire pendant la durée de vie du nouveau modèle. Elle comprend également d'autres informations sur lesquelles le fournisseur de verre se fonde pour établir son offre, telles que les conditions générales du constructeur automobile, ainsi que les conditions requises en termes de flux logistiques et de flux de production. L'acceptation de ces conditions est une condition préalable à la participation du fournisseur de verre automobile au processus de demande de prix. La demande de prix comprend souvent un tableau invitant à détailler la ventilation des coûts (la "*décomposition de prix*") pour chaque vitrage demandé, y compris les coûts de développement et d'usinage, ainsi que le détail de la ventilation des gains de productivité. Les décompositions de prix demandées par les constructeurs automobiles pour justifier l'offre de prix comprennent plus particulièrement le prix, mais aussi l'ensemble des éléments de coût liés au pré-assemblage avec d'autres composants (par exemple, l'antenne, les capteurs), à l'encapsulation ou à l'extrusion, au transport et au conditionnement⁷⁰. Les suppléments appliqués pour les vitrages teintés foncés demandés par le constructeur automobile, de type Venus, Sundym ou Athergreen, sont également prévus dans la demande de prix⁷¹. Les gains de productivité doivent profiter au constructeur automobile sous la forme de remises annuelles. La demande de prix peut être considérée comme un questionnaire permettant de déterminer si un producteur verrier dispose de la capacité et de la technologie nécessaires pour présenter une offre pour le vitrage en question.

- (61) Les documents associés à l'offre sont habituellement transmis aux constructeurs automobiles deux à quatre semaines après l'émission de la demande de prix⁷². Ils indiquent le prix du développement, les coûts d'usinage pour le premier prototype, le prix des pièces du prototype, le prix par pièce au cours de la production en série, ainsi que les gains de productivité. Les remises accordées sur la base des gains de productivité réalisés sont également appelées conditions «durée de vie»⁷³. Les coûts du premier prototype peuvent également être inclus aux prix de production en série. Lorsque l'ensemble de ces coûts doit être supporté par le verrier, qui prend également l'entière responsabilité du développement du vitrage, on parle alors de «fourniture d'un service complet»⁷⁴. Les négociations qui s'ensuivent peuvent durer de deux semaines à 12 mois. Si le constructeur automobile accepte

⁷⁰ Voir la réponse de Saint-Gobain aux questions 16-20 du premier questionnaire du 26 janvier 2006, p. 18662-18670 et 18687-18856.

⁷¹ Voir par exemple la réponse de Saint-Gobain du 24 février 2006, aux questions 16-20 du premier questionnaire, annexe 3, p. 18756.

⁷² Voir la réponse de Pilkington du 24 février 2006, à la question 16 du premier questionnaire, p. 15577, et la réponse de Saint-Gobain du 24 février 2006, aux questions 16-20 du premier questionnaire, p. 18662-18670.

⁷³ Réponse de Saint-Gobain du 16 juin 2006, à la question 55 du deuxième questionnaire, p. 45577-45578.

⁷⁴ Réponse de Saint-Gobain à la question 49 de la deuxième demande de renseignements au titre de l'article 18, émise le 8 mai 2006; voir la réponse du 16 juin 2006, au titre de l'article 18, p. 45574.

la proposition d'un producteur de verre automobile pour le vitrage en question, il l'en informe par une «lettre de sélection»⁷⁵.

- (62) Il existe trois types de sélection possibles. Le plus simple consisterait à désigner un fournisseur unique pour l'ensemble des vitrages du modèle concerné. C'est ce que l'on appelle une source d'approvisionnement unique. Le constructeur automobile peut également répartir la couverture de ses besoins entre deux fournisseurs verriers ou plus, en attribuant par exemple le pare-brise à l'un, la lunette arrière à un deuxième et les vitres latérales au dernier. Enfin, le constructeur automobile choisit parfois deux fournisseurs, voire plus, pour le même vitrage, notamment dans le cas des modèles produits en grande série. On parle alors de «source d'approvisionnement double» ou de «source d'approvisionnement multiple». Dans tous les cas, le constructeur automobile ne s'engage pas à acquérir un certain nombre de vitrages, mais plutôt un pourcentage de la production réelle du modèle. Il peut ainsi signer un contrat pour 60 % de ses besoins en vitrages. Le choix d'une stratégie d'approvisionnement unique, double ou multiple est déterminé par des considérations matérielles et financières. Premièrement, afin d'assurer la continuité des flux logistiques et de production, certains constructeurs automobiles estiment utile de désigner un deuxième fournisseur, par exemple en cas de pénurie de l'offre sur le site du premier fournisseur (en raison, par exemple, d'une grève ou d'un accident). En cas de problème, le fournisseur informe le constructeur automobile des retards de livraison ou de la pénurie de pièces. Le constructeur automobile demande alors au second fournisseur d'augmenter sa production et ses livraisons afin d'éviter toute perturbation sur ses chaînes d'assemblage (aucun contrat n'est conclu entre le premier fournisseur et le constructeur automobile pour les livraisons effectuées par le second fournisseur à la demande du premier). Deuxièmement, certains constructeurs automobiles travaillent avec plusieurs fournisseurs (c'est le cas des constructeurs automobiles français) pour faire jouer la concurrence et obtenir les prix les plus bas possibles⁷⁶.
- (63) La décision d'un constructeur de formuler des demandes de prix et, en définitive, de sélectionner des fournisseurs pour des pièces individuelles, des ensembles ou des sous-ensembles de vitrages, dépend de la stratégie suivie en matière de composants. En règle générale, cette décision est prise au cas par cas, en tenant compte de facteurs tels que le prix, mais également les exigences techniques et qualitatives.
- (64) Parmi les éléments déterminants pour le choix d'un fournisseur figurent, par exemple, le prix total par série le plus faible, les coûts d'usinage, de développement, du prototype, du conditionnement, de gestion logistique et de gestion de la qualité, l'ensemble de ces paramètres étant calculés pour la durée de vie totale du produit (du début du développement jusqu'à la fin de la production en série). Le respect de la stratégie d'achat du constructeur automobile et des prescriptions sur le plan technique et de la qualité constitue un autre facteur essentiel⁷⁷ pour déterminer le type d'approvisionnement, de même que la capacité

⁷⁵ Voir l'exemple de demande de prix fournie par Saint-Gobain à l'annexe de sa réponse du 24 février 2006 au titre de l'article 18, p. 18687-18822.

⁷⁶ Réponse de Saint-Gobain du 24 février 2006 aux questions 16-20 du premier questionnaire, p 18662-18670.

⁷⁷ Voir la réponse de [...] du [...], réponse à la question 19, p. [...].

du fournisseur à respecter le prix cible et à maintenir, pour toute la durée de vie du produit, les prix unitaires et les coûts d'usinage et de développement les plus bas possibles⁷⁸. De manière générale, le choix repose sur l'évaluation économique globale du prix des pièces, des coûts d'usinage et de la valeur actuelle nette, en tenant compte des propositions formulées par les fournisseurs en termes de productivité. D'après Saint-Gobain, les principales composantes de l'offre sont les prix, les coûts de développement, les économies/remises sur les marchés en cours, les remises accordées en fonction des gains de productivité et les spécifications techniques⁷⁹.

- (65) À la phase de sélection, qui s'achève par l'envoi de la lettre de sélection, succède la phase de développement. Le développement peut prendre entre 10 mois et 3 ans⁸⁰, selon la complexité de l'élément de vitrage concerné. Au cours de cette phase, la conception et les spécifications initiales sont souvent modifiées. La production de chaque élément de vitrage se faisant au moyen d'outils et de matériel spécifiques, chaque nouvel élément de vitrage nécessite l'élaboration d'outils adaptés. La phase de développement comprend la production des prototypes et des premiers échantillons.
- (66) Une fois la phase de développement achevée, la phase de production et d'approvisionnement de masse débute. Le volume commandé par le constructeur automobile comprend généralement un certain pourcentage de pièces de rechange, non destinées à la première monte des voitures. La durée moyenne d'un contrat de fourniture dépend du constructeur automobile concerné⁸¹. Dans certains cas, ce dernier privilégie un contrat courant sur la totalité du cycle de vie de la voiture. Les contrats de fourniture ont généralement une durée de 5 à 7 ans, voire plus longue. Il existe également des contrats annuels qui permettent au constructeur automobile de renégocier chaque année et de changer de fournisseur si de meilleures conditions lui sont proposées⁸². À titre d'exemple, [...] signe généralement des contrats pour la totalité du cycle de vie du véhicule⁸³.

4.1.1.2. Stratégie d'approvisionnement des constructeurs automobiles pendant la production

- (67) Pendant la phase de production d'un véhicule, il n'est pas inhabituel que le volume fourni par le fabricant verrier retenu soit modifié pour tenir compte de l'évolution réelle des ventes du modèle concerné ni qu'un autre fournisseur soit sélectionné par le constructeur automobile en tant que fournisseur secondaire ou principal, en remplacement du fournisseur initial. Lorsqu'il s'approvisionne auprès de plusieurs sources, le constructeur automobile peut augmenter progressivement le volume de

⁷⁸ Voir la réponse de [...] du 8 mars 2006 à la question 19 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 16566.

⁷⁹ Voir la réponse de Saint-Gobain du 24 février 2006 aux questions 16-20 du premier questionnaire, p. 18662-18670.

⁸⁰ Voir la réponse de Pilkington du 24 février 2006 à la question 18 du premier questionnaire, p. 15579, et la réponse aux questions 16-20 du premier questionnaire de Saint-Gobain, p. 18662-18670.

⁸¹ Voir les réponses des constructeurs automobiles à la question 21, au titre de l'article 18. Voir [...].

⁸² [...] a prévu une clause dans ses conditions générales qui l'autorise à changer de fournisseur lorsqu'elle obtient une meilleure offre et que le vendeur titulaire ne peut s'aligner sur cette offre dans les 30 jours. Voir la réponse de Saint-Gobain aux questions 16-20 du premier questionnaire du 26 janvier 2006, p. 18662-18670.

⁸³ Réponse de [...] du 3 mars 2006 au questionnaire de la Commission, question 22, p. 16356.

certains vitrages achetés auprès du deuxième fournisseur, aux dépens du premier, notamment si les exigences de qualité ou les demandes de remises ne sont pas satisfaites⁸⁴. Le savoir-faire et les brevets ne sont généralement pas perçus comme des obstacles à la sélection d'un deuxième fournisseur⁸⁵. Tout producteur de verre expérimenté est capable de reproduire n'importe quelle pièce de verre existante⁸⁶.

- (68) Les offres de prix comportent généralement aussi une rubrique «prix après-vente», qui est ensuite reprise dans la lettre de sélection⁸⁷. Tout au long du cycle de vie d'un modèle de voiture, un volume supplémentaire de 5 à 10 % du total de la commande d'équipements d'origine est destiné à la rechange⁸⁸. Le prix de ces pièces de rechange est identique à celui des pièces destinées à la première monte, auquel s'ajoute toutefois un supplément pour leur conditionnement individuel et la logistique différente qui en découle⁸⁹. Les constructeurs automobiles ont développé des systèmes de commande de vitrages de rechange reposant sur le nombre de véhicules en circulation et sur un pourcentage déterminé par leur expérience en matière de bris de glace, qui leur permettent de commander les quantités appropriées à intervalles réguliers⁹⁰. En fin de phase de production, le constructeur automobile veille à se constituer un stock suffisant de vitrages de rechange, par exemple pour une durée minimale de 15 ans dans le cas de [...] ⁹¹.

4.1.2. *Octroi de licences, contrats de fourniture croisés et autres relations commerciales entre les fournisseurs de verre automobile*

- (69) Les fournisseurs de verre automobile entretiennent différents types de relations commerciales. Ces relations concernent l'octroi de licences ainsi que les contrats de fourniture transversaux entre les principaux fournisseurs de verre automobile. À titre d'exemple, Saint-Gobain a cédé, sous licence, certaines de ses technologies à ses concurrents dans trois domaines essentiellement: le vitrage acoustique pour une meilleure isolation phonique, la technique d'extrusion permettant de coller le verre directement sur le véhicule, ainsi que le double bombage pour la réalisation de vitrages de forme complexe⁹².

⁸⁴ Réponse de Saint-Gobain du 24 février 2006 aux questions 16-20 du premier questionnaire envoyé le 26 janvier 2006, p. 18662-18670.

⁸⁵ Voir la réponse à la question 20 du premier questionnaire de [...] du 15 février 2006, p. 13674, et de Pilkington du 24 février 2006, p. 15580, la réponse de [...] du 3 mars 2006, p.16024, annexe 7b du questionnaire, page 3: [...].

⁸⁶ Réponse de Saint-Gobain du 24 février 2006 au questionnaire du 26 janvier 2006, p. 20, questions 16 à 20 (voir le point B.3.2, page 20, intitulée «Practical implications of a second source of supply»), p. 18662-18670.

⁸⁷ Réponse de [...] du 3 mars 2006, annexe 7b du questionnaire, page 2, p. 16024.

⁸⁸ Réponse d'AGC du 19 mai 2006 à la question 9 de la deuxième lettre envoyée le 7 avril 2006, au titre de l'article 18, p. 26099-26100.

⁸⁹ Voir, par exemple, l'offre de Saint-Gobain pour la SAAB 640/641 de 2004, annexe trois de la réponse de Saint-Gobain du 24 février 2006 à la première lettre du 26 janvier 2006, au titre de l'article 18, p. 18687 et p. 18822.

⁹⁰ Réponse de [...] du 3 mars 2006 à la question 4 de la lettre du 7 février 2006, au titre de l'article 18, p. 16000-16002 et réponse de [...] du 24 février 2006 à la question 4 de la lettre du 7 février 2006, au titre de l'article 18, p. 13923-13924.

⁹¹ Réponse de [...] du 3 mars 2006 à la question 6 de la lettre du 7 février 2006, au titre de l'article 18, p. 16002.

⁹² Réponse de Saint-Gobain du 24 février 2006 à la question 2 de la première lettre au titre de l'article 18 du 26 janvier 2006, p. 18650-18653.

- (70) En Italie, Pilkington et Saint-Gobain se sont associés dans une coentreprise de production de verre plat destiné à la transformation en verre automobile (Flovetro); Pilkington et Glaverbel gèrent une coentreprise similaire en Espagne (GlaPilk)⁹³.
- (71) Outre ces coentreprises, les différents concurrents utilisent des livraisons croisées pour certains verres bruts spécifiques, comme le verre teinté foncé, souvent sur une base réciproque. Ainsi, Saint-Gobain et Pilkington ont fourni leur verre teinté foncé respectif, «Venus» et «Sundym», aux autres principaux producteurs. D'après les producteurs verriers, ces livraisons croisées sont souvent indispensables pour répondre aux spécifications imposées par le constructeur automobile⁹⁴. Les producteurs ont également recours à ce type de pratiques car elles leur permettent d'affecter une ligne de verre flotté à la fabrication exclusive de verre teinté ou de verre clair, et d'éviter ainsi les pertes liées au temps nécessaire pour passer de la production de verre teinté à celle de verre clair⁹⁵.
- (72) Parfois, lorsque les volumes de production requis pour un élément de vitrage spécifique sont trop faibles pour être rentables, les fabricants sous-traitent la production à d'autres fournisseurs⁹⁶.
- (73) Les relations commerciales ponctuelles interviennent également de manière régulière: certaines pièces de vitrage automobile sont vendues aux concurrents de manière sporadique. Ces livraisons ponctuelles font l'objet d'un accord entre les concurrents pendant les périodes de pénuries résultant de problèmes de production ou de grève. De tels accords sont souvent qualifiés de «dépannages»⁹⁷.

4.1.3. Parts de marché estimées par les acteurs faisant l'objet de la présente procédure

4.1.3.1. Sources des données pour la production et les ventes de véhicules dans l'EEE utilisées par les fournisseurs de verre automobile.

- (74) En raison de la transparence presque parfaite affichée par chaque constructeur automobile en ce qui concerne les ventes réelles de véhicules, les fournisseurs de verre automobile peuvent calculer très précisément leurs parts de marché respectives au sein de l'EEE. Ils obtiennent ces données auprès des fédérations automobiles nationales⁹⁸, des services d'information internationaux consacrés aux automobiles⁹⁹, des prévisionnistes du secteur¹⁰⁰ (qui publient des enquêtes

⁹³ Réponse de Pilkington du 24 février 2006 à la question 2 de la première lettre au titre de l'article 18, p. 15568.

⁹⁴ Réponses de Saint-Gobain, p. 18650, et de Pilkington, p. 15568, du 24 février 2006 à la question 2 de la demande de renseignements du 26 janvier 2006, au titre de l'article 18.

⁹⁵ Réponse de Pilkington du 30 mai 2006 à la question 3 de la demande de renseignements du 7 avril 2006, au titre de l'article 18, p. 40270.

⁹⁶ Réponse de AGC à la question 2 de la demande de renseignements du 26 mai 2006, au titre de l'article 18, p. 13686.

⁹⁷ Voir [...].

⁹⁸ FFOE (Autriche); FEBIAC (Belgique); AIA CR (République tchèque); AUTOTUOJAT ry (Finlande); CCFA (France); VDA, KBA (Allemagne); ANFIA et UNRAE (Italie); ZM SOIS (Pologne); ACAP (Portugal); AIA SR (République slovaque); ANFAC (Espagne); BIL (Suède); RAI (Pays-Bas); SMMT (Royaume-Uni); ACEA Belgium (au niveau de l'UE).

⁹⁹ Auto Industry World - Vehicle News; AutoAsia; Automotive News; Just-Auto; Samar (Pologne); WardsAuto.

détaillées sur le marché et la production) et d'autres sources telles que les salons automobiles, la presse quotidienne, les revues automobiles et les bases de données photographiques (par exemple, Autovision). Des informations détaillées sont accessibles par l'intermédiaire d'abonnements souscrits auprès de services d'information spécialisés. Les bases de données sectorielles (telles que J.D. Power), essentiellement achetées par les fournisseurs de verre automobile, présentent les volumes de production ventilés par modèles, types de carrosserie et usines d'assemblage. Elles fournissent en outre à la fois des historiques de production et des données prévisionnelles. Ces données sont régulièrement vérifiées et comparées à d'autres projections obtenues par les fournisseurs auprès d'autres bases de données (telles que CMS)¹⁰¹.

- (75) En outre, les fournisseurs reçoivent des données de la part des constructeurs automobiles sous la forme de statistiques sur leurs prévisions à trois mois relatives à leurs besoins en vitrages¹⁰², de statistiques mensuelles sur la production de chaque constructeur, par modèle, pour le mois écoulé¹⁰³, de prévisions de demande à moyen terme (à environ 12 mois) indiquant le nombre de véhicules construits ou des prévisions de demande spécifiques, de prévisions à long terme fournissant une estimation de la production pour les deux ou trois prochaines années¹⁰⁴, et d'informations sur la demande future, au travers de demandes de prix¹⁰⁵ et du dialogue informel entretenu avec les constructeurs automobiles, dans le cadre de contacts commerciaux et techniques permanents liés aux contrats de fourniture en cours et futurs. Ces sources d'information sont généralement utilisées par les acteurs du marché de façon à tenir compte des modèles pour lesquels l'un ou l'autre fournisseur ne fournit aucun vitrage. En outre, la situation des concurrents est très transparente en raison du faible nombre d'acteurs présents sur le marché¹⁰⁶.

4.1.3.2. Méthodes utilisées par les fournisseurs de verre automobile pour suivre les parts de marché

- (76) Plusieurs documents dont la Commission a pris copie dans les locaux d'AGC, de Saint-Gobain et de Pilkington concernent des données liées aux parts de marché, recueillies par les services marketing de ces sociétés et par les responsables des grands comptes chargés d'un client/modèle particulier. Les informations en question sont fournies par les constructeurs automobiles dans le cadre de contacts commerciaux ou à l'occasion de livraisons matérielles de vitrages sur leur site

¹⁰⁰ Business Monitor International; Ernst&Young; Global insight; J.D. Power – LMC reports; CMS R.L Polk Marketing systems; Autofacts (désormais Price Waterhouse Coopers); Marketing systems (basé en Allemagne); ITB.

¹⁰¹ Pour JD Power ou LMC et CMS, voir les réponses de Saint-Gobain du 16 juin 2006, au titre de l'article 18, p. 45551 (dossier 90), de Pilkington du 30 mai 2006, p. 40266 (dossier 80) et d'AGC du 19 mai 2006, p. 26087 (dossier 69), à la question 2 de la lettre envoyée à Saint-Gobain le 8 mai 2006, à Pilkington et à AGC le 7 avril 2006, au titre de l'article 18. Voir également, au dossier 68, un exemple de rapport LMC [...].

¹⁰² Voir les réponses d'AGC Automotive du 19 mai 2006, au titre de l'article 18, p. 2, p. 26087, de Pilkington du 30 mai 2006, p. 2, p. 40266 (cf. dossiers 143 à 151 pour la version non confidentielle), de Saint-Gobain du 16 juin 2006, p. 3, p. 45551 (cf. dossier 163 pour la version non confidentielle).

¹⁰³ Voir la réponse de Saint-Gobain du 16 juin 2006, au titre de l'article 18, p. 3, p. 45551.

¹⁰⁴ Voir la réponse d'AGC du 19 mai 2006, au titre de l'article 18, p. 2, p. 26087.

¹⁰⁵ À titre d'exemple, une demande de prix contient des informations sur le volume prévu de la production annuelle, destinées aux fournisseurs et qui leur indiquent les pièces nécessaires, etc.

¹⁰⁶ Voir le document enregistré sous la référence GK5, p. 2544, p. 36572 et suivantes.

d'assemblage, ou sont disponibles auprès de sources publiques, telles que JD Power (voir le point 4.1.3). Afin de suivre leurs parts de marché respectives dans le secteur, les fournisseurs peuvent soit prendre en compte la valeur des ventes (en euros), soit analyser les volumes (par «ensembles de vitrages», sous-ensembles de vitrages, mètres carrés ou vitrages). Dans leurs réponses aux demandes de renseignements au titre de l'article 18, les fournisseurs décrivent la manière dont ils calculent chacun leurs estimations de parts de marché pour la période de référence. Cette description est présentée ci-après.

- (77) Jusqu'en 2004, Saint-Gobain se fondait [...] ¹⁰⁷¹⁰⁸.
- (78) AGC suit les parts de marché en s'appuyant sur la valeur des ventes et le volume, et utilise les éléments d'ensembles de vitrages comme unité de mesure. En termes de valeur, un ensemble de vitrages se compose généralement d'un pare-brise, d'une lunette arrière et de six vitres latérales. Le nombre de vitres latérales utilisé varie selon le modèle, par exemple, 3 ou 5 portes, ainsi qu'au fil du temps, en fonction de l'évolution des modèles. Pour compiler les données, AGC utilise tout d'abord les rapports JD Power ou CSM (depuis 2003) relatifs aux volumes de production automobile, afin de déterminer le nombre de véhicules produits pour chaque modèle. AGC compte un ensemble de vitrages par modèle de voiture. Pour les contrats de fourniture en cours, le nombre de pièces de vitrage utilisées pour chaque modèle et l'identité du fournisseur peuvent être vérifiés lors de salons automobiles, étant donné que ce nom figure toujours sur la pièce de vitrage en question. AGC utilise ensuite ses propres moyennes de prix du marché par famille de vitrages (par ensemble de vitrages, c'est-à-dire le pare-brise, les vitres latérales et la lunette arrière) et par constructeur automobile pour calculer le chiffre d'affaires. En ce qui concerne les estimations d'AGC en fonction du volume (par pièces de vitrage), le nombre de pièces de vitrage nécessaires pour les voitures en production est connu. Les volumes totaux peuvent ainsi être calculés en multipliant le nombre total de voitures produites (à partir des LMC/CSM) par le nombre de pièces de vitrage nécessaires pour chaque modèle. AGC part généralement du principe que les véhicules futurs auront le même nombre de vitrages que le modèle précédent et que les conditions contractuelles seront similaires ¹⁰⁹.
- (79) Pilkington détermine les parts de marché en fonction des recettes ou de la valeur, ce qui implique une estimation de la taille du marché total en termes de valeur (euros), en prenant comme référence le prix de chaque pièce de vitrage que la société livre aux constructeurs automobiles ¹¹⁰. Cependant, les documents versés au dossier de la Commission montrent qu'outre la valeur, et contrairement à ce

¹⁰⁷ Voir le document de référence AK18, comprenant une vue d'ensemble de la période 1999-2004 «production automobile - Total Europe», p. 2389.

¹⁰⁸ Voir la réponse de Saint-Gobain du 16 juin 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 3, p. 45551.

¹⁰⁹ Voir la réponse d'AGC du 17 février 2006 à la question 14 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 11, p. 13695, document KE51, p. 957-981, voir l'explication de ce document donnée par AGC dans sa réponse du 19 mai 2006 à la question 42 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 13 et 14, p. 21121. Voir les documents PJ5, p. 1591, CC17, p. 1528. Pour ces documents, voir l'explication fournie dans la réponse du 19 mai 2006 aux questions 76, p. 31, et 69, p. 28, p. 26135, de la demande de renseignements au titre de l'article 18.

¹¹⁰ Voir la réponse de Pilkington du 24 février 2006 à la question 14 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 15573.

qu'elle a déclaré dans sa réponse à la demande de renseignements au titre de l'article 18, Pilkington calcule également les parts de marché en fonction du volume (par ensemble de vitrages et par pièces de vitrage)¹¹¹. À cet égard, il convient en outre de noter que Pilkington utilisait les rapports JD Power pour collecter les données pertinentes, bien qu'elle ait déclaré le contraire dans sa réponse à la demande de renseignements au titre de l'article 18¹¹².

- (80) Soliver n'a pas fourni d'informations détaillées sur la méthode qu'elle applique pour estimer les parts de marché. Elle a seulement déclaré que les informations étaient généralement recueillies au travers de contacts avec les constructeurs automobiles¹¹³.
- (81) En résumé, s'agissant du volume, il peut être conclu que les données concernant les parts de marché sont déterminées de la manière suivante pour les véhicules en production: le nombre de pièces de vitrage est obtenu en multipliant le nombre de véhicules produits par le nombre de pièces de vitrage par an (informations recueillies auprès des clients et de sources publiques) et, pour les modèles futurs, la demande de prix prévoit la production annuelle/le nombre de pièces de vitrage par voiture pour les véhicules qui ne sont pas encore en phase de production. La conversion des données concernant les vitrages en surface (mètres carrés) peut être réalisée. La conversion inverse est également possible, bien que moins précise. En théorie, une conversion de surface en nombre de pièces de vitrage et en valeur peut être effectuée sur la base de la surface moyenne d'une pièce de vitrage et de l'attribution d'une valeur moyenne par mètre carré¹¹⁴. S'agissant de la valeur, les fournisseurs utilisent leurs propres prix comme point de référence pour estimer le montant de la valeur totale du marché.
- (82) Dans leurs réponses aux demandes de renseignements au titre de l'article 18, les trois principales entreprises concurrentes ont expliqué la méthode généralement adoptée pour évaluer les parts de marché des fournisseurs concurrents en ce qui concerne les modèles existants et futurs.
- (83) Pendant la période d'infraction, Saint-Gobain [...] ¹¹⁵.

¹¹¹ Voir les documents enregistrés sous les références SM3 pour 2001 (par ensemble de vitrages), p. 6682-6686; JC25 pour 2003-2004 (pour mille pièces), p. 7295-7353; et NW2 pour 1999-2005 (volume et chiffre d'affaires), p. 7718-7835.

¹¹² Voir la réponse de Pilkington du 30 mai 2006 à la question 2 de la demande de renseignements datée du 7 avril 2006, au titre de l'article 18, p. 1, p. 40266. Pilkington déclare ne pas avoir eu recours à JD Power entre 1995 et 2005. Toutefois, voir le document enregistré sous la référence SM4 daté de juillet 2001 mentionnant JD Power (budget, prévision, plans de compte), p. 6687-6689 et NW2 du LMC JD Power 07/2002, comprenant des informations pour la période 1999-2005 relatives aux parts de marché Global VM, aux parts - ensembles de vitrages – pièces de vitrage - mètres carrés - chiffre d'affaires – marchés obtenus, à la stratégie client 2001/2005 par marque, etc., p. 7718-7735.

¹¹³ Voir la réponse de Soliver du 23 juin 2006 à la question 2 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 1, p. 34547.

¹¹⁴ Voir la réponse d'AGC du 17 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 11, p. 13695, et celle de Saint-Gobain du 16 juin 2006, p. 12, p. 45560.

¹¹⁵ Voir la réponse de Saint-Gobain du 16 juin 2006 à la question 2 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 3, p. 45551, et à la question 24, p. 12, p. 45560. Voir l'exemple présenté dans le document sur CD-ROM du 24/4/2003, dossier 21, concernant la méthode employée par Saint-Gobain pour obtenir d'un client des informations sur ses concurrents, p. 5895, et enfin p. 40131.

- (84) AGC mesure le chiffre d'affaires des autres fournisseurs sur la base du prix moyen par ensemble de vitrages. Le prix de vente moyen d'AGC est extrapolé et utilisé comme base de calcul du chiffre d'affaires des autres concurrents¹¹⁶. Un document, daté du 8 juillet 1996, saisi dans les locaux de Glaverbel, illustre la façon dont cette dernière calculait les parts de marché des concurrents sur la base du nombre de pièces de vitrage fabriquées sur chaque ligne de production¹¹⁷.
- (85) En utilisant la valeur de ses propres livraisons comme point de départ, Pilkington collecte les données relatives aux livraisons des autres fournisseurs par l'intermédiaire de [...] qui connaissent l'identité de l'attributaire des marchés non remportés par Pilkington¹¹⁸. Selon Pilkington, ces informations reposent sur les conversations entre [...] et le service des achats ou le service technique des constructeurs automobiles¹¹⁹. En outre, Pilkington exploite des sources de données publiques ou de tiers¹²⁰.
- (86) Hormis les informations fournies par les constructeurs automobiles ou par d'autres sources de données publiques ou émanant de tiers, la Commission dispose d'éléments prouvant que les trois entreprises concurrentes ont échangé des informations sur leurs parts de marché respectives et qu'elles ont comparé leurs estimations respectives dans le cadre d'une coordination constante ayant pour objet la répartition des livraisons de verre automobile, comme cela sera démontré aux points 4.3 et 4.4¹²¹.

4.2. Organisation de l'entente

4.2.1. Réunions trilatérales, bilatérales et autres contacts

- (87) Pilkington, Saint-Gobain et AGC ont participé à des réunions trilatérales qui ont été dénommées «réunions du club»¹²². Dans certains documents du dossier de la Commission, ces trois concurrents sont parfois désignés sous le nom des «trois grands»¹²³, terme qui sera également employé aux points suivants de la présente décision. Les [...] assistaient habituellement à ces réunions, souvent accompagnés du [...]. [...] ces réunions étaient organisées par téléphone, le plus souvent à

¹¹⁶ Voir le document enregistré sous la référence PJ5, p. 1591, et l'explication fournie dans la réponse du 19 mai 2006 à la question 76 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 31, p. 20571 et p. 26138.

¹¹⁷ Voir le document enregistré sous la référence SD24, p. 4276-4300 (dossier 16).

¹¹⁸ Voir la réponse de Pilkington du 30 mai 2006 à la question 49 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 34, p. 40299.

¹¹⁹ Voir la réponse de Pilkington du 30 mai 2006 à la question 49 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 34, p. 40299.

¹²⁰ Voir la réponse de Pilkington du 30 mai 2006 à la question 49 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 34, p. 40299.

¹²¹ Voir les exemples de comparaison des parts de marchés au point 4.3.2, considérant (114) et au point 4.4, considérants (321), (324)-(326) et (373).

¹²² Voir [...]. Voir le document enregistré sous la référence LTe11, p. 5461-5462. La référence au «club» figure dans le document enregistré sous la référence LTe11 du dossier 14. Contrairement aux déclarations de Saint-Gobain dans sa réponse du 16 juin 2006 à la question 81 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 38, cette référence ne concerne pas les constructeurs automobiles, mais plutôt les fournisseurs de verre automobile, [...].

¹²³ Voir par exemple le document enregistré sous la référence CC4, p. 1490-1492, largement repris au paragraphe (120).

l'initiative de Saint-Gobain. Les «réunions du club» se tenaient sans présidence ni secrétariat et étaient organisées à tour de rôle par les trois concurrents: Saint-Gobain, Pilkington et AGC¹²⁴.

- (88) Ces derniers organisaient également des réunions bilatérales pour discuter des modèles en cours de production et des nouveaux modèles à lancer. Ces réunions et contacts bilatéraux entre Saint-Gobain et Pilkington, AGC et Saint-Gobain, et AGC et Pilkington portaient sur des questions similaires à celles abordées lors des réunions trilatérales, notamment sur l'évaluation et le suivi des parts de marché, la répartition des livraisons de verre automobile aux constructeurs et l'échange d'informations sur les prix, ainsi que sur d'autres informations commercialement sensibles et sur la coordination de leurs stratégies en matière de tarification et d'approvisionnement de la clientèle. En outre, de nombreux contacts téléphoniques ont eu lieu entre les concurrents.
- (89) Bien que Soliver n'ait pas pris part aux accords avant novembre 2001, [...] ¹²⁵. Les trois grands ont pu exploiter le fait que Soliver ne disposait en interne d'aucune production de verre plat, la matière première, ce qui la rendait dépendante des trois fournisseurs principaux. Saint-Gobain, en tant que fournisseur le plus important de Soliver, disposait d'un canal de communication privilégié avec cette entreprise et est finalement parvenue à la persuader d'adhérer au plan commun des trois grands ¹²⁶. D'après [...] les documents versés au dossier, M. [...] et M. [...] de Saint-Gobain ont régulièrement rencontré et/ou contacté [...] de Soliver ¹²⁷. Soliver a principalement approvisionné Fiat et VW. [...] et [...] de Saint-Gobain avaient la responsabilité de ces [...] clients et les contacts visaient essentiellement à se répartir les livraisons de pièces de vitrage destinés à Fiat et à VW. La participation directe de Soliver aux activités illégales a débuté le 19 novembre 2001 (contacts avec AGC). Soliver a tenu une réunion bilatérale avec Saint-Gobain et AGC jusqu'au 11 mars 2003 ¹²⁸.

4.2.2. *Lieu des réunions*

- (90) Les trois grands ont tenu des réunions trilatérales dans des hôtels de diverses villes (par exemple, à l'hôtel Arabella Sheraton de l'aéroport de Bruxelles, à Niederhausen près de Francfort, à l'hôtel Regency de Paris ou dans les hôtels Hyatt et Sheraton de l'aéroport Charles de Gaulle) et une réunion à l'hôtel Arabella de Düsseldorf en Allemagne. Les concurrents se sont aussi réunis dans les locaux de GEPVP où ils ont parfois organisé des rencontres, à l'heure du déjeuner, en marge des réunions du GEPVP. Ils se sont également réunis à l'hôtel Fiumicino de l'aéroport de Rome, ainsi que dans les locaux de l'Assovetro, association du verre installée à Rome. Enfin, les concurrents se sont rencontrés à Paris, dans les locaux de la FIV (Fédération du verre) ainsi que dans l'appartement

¹²⁴ [...].

¹²⁵ Voir les documents enregistrés [...], se rapportant à [...].

¹²⁶ Voir tableau 1 au point 4.2.5, par exemple novembre-décembre 2001: document enregistré sous la référence DV15 (échanges avec AGC), p. 622-627; mai 2002: document PDR11 (échanges avec Saint-Gobain), p. 460.

¹²⁷ [...].

¹²⁸ [...].

parisien du 16^{ème} arrondissement et la résidence secondaire du nord de la France de M. [...] ¹²⁹.

- (91) Le GEPVP est une association professionnelle européenne indépendante de l'industrie du verre plat, créée en 1978¹³⁰. Le GEPVP est composé de 14 entreprises actives dans 11 Etats membres, qui toutes, sont des principaux producteurs de verre. Saint-Gobain, Pilkington et AGC font partie de cette association. Le GEPVP n'a participé ni aux accords, ni à l'organisation des réunions citées dans la présente décision, qui ont eu lieu en marge des réunions officielles du GEPVP. Les membres du GEPVP étaient normalement M. [...] pour Glaverbel, M. [...] et M. [...] pour Pilkington et M. [...] pour Saint-Gobain¹³¹.

4.2.3. *Fréquence des réunions*

- (92) [...]. En mars 1998, les deux entreprises concurrentes ont tenu une réunion au cours de laquelle elles n'ont pas fait qu'aborder des questions purement techniques, puisqu'elles ont également discuté de prix finaux concernant une pièce de verre automobile. Entre le printemps 1998 [...] et le deuxième semestre 2002, des réunions trilatérales du club entre AGC, Saint-Gobain et Pilkington, ont été organisées régulièrement à quelques semaines d'intervalle et parfois plus fréquemment, auxquelles se sont ajoutés plusieurs réunions bilatérales et d'autres contacts. De janvier à mars 2003, des réunions et/ou des contacts bilatéraux ont eu lieu entre Saint-Gobain et AGC, ainsi qu'entre AGC et Soliver¹³².

4.2.4. *Participants*

- (93) Les services commerciaux des fournisseurs sont responsables du traitement des demandes de prix et des négociations ultérieures avec les constructeurs automobiles. Les personnes concernées au sein de Saint-Gobain, Pilkington et AGC appartiennent à [...] niveaux hiérarchiques différents: [...] ¹³³. [...].

Saint-Gobain

- (94) En ce qui concerne la structure interne de Saint-Gobain, [...] ¹³⁴¹³⁵¹³⁶. [...].

Pilkington

¹²⁹ Voir le considérant (174) relatif à la réunion tenue dans l'appartement parisien de M. [...].

¹³⁰ Voir la réponse du [...] du 27 février 2006, p. 1, p. 14732.

¹³¹ Voir le document enregistré sous la référence FMR-F-20, p. 3714 et p. 37544.

¹³² Voir la vue d'ensemble des réunions et des contacts fournie au point 4.2.5. [...].

¹³³ Cet exemple de structure commerciale interne concerne Glaverbel, Saint-Gobain et Pilkington dont les structures sont similaires (à quelques différences près). Glaverbel, voir p. 634, 635 et 639, Pilkington, voir le document enregistré sous la référence MDL10, p. 3019, Saint-Gobain, voir la réponse du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 23, p. 14205.

¹³⁴ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 14207 et p. 18673. M. [...].

¹³⁵ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 14225 et p. 18890.

¹³⁶ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 14225 et p. 18890.

- (95) Comme indiqué au considérant (93), depuis 1996, la structure organisationnelle interne de Pilkington comprend [...] ¹³⁷. De 1999 à 2002 et depuis 2003, les processus décisionnels ont évolué sans pour autant [...] ¹³⁸.

AGC

- (96) [...] ¹³⁹¹⁴⁰¹⁴¹.

- (97) Les participants aux réunions et/ou contacts étaient des salariés de ces entreprises, qui agissaient au nom d'AGC, de Saint-Gobain, de Pilkington et de Soliver ¹⁴²:

- AGC: MM. [...] ¹⁴³.
- Saint-Gobain: [...] ¹⁴⁴¹⁴⁵¹⁴⁶¹⁴⁷.
- Pilkington: MM.[...].
- Soliver: MM. ¹⁴⁸.

4.2.5. *Vue d'ensemble des réunions et des contacts entre 1998 et 2003*

- (98) Les tableaux 2 et 3 présentent une vue d'ensemble des réunions et des contacts entre les concurrents pour lesquels la Commission dispose d'éléments de preuve concernant les dates, lieux et participants. Le tableau 2 contient la liste des réunions soit trilatérales (Saint-Gobain, Pilkington, AGC) soit bilatérales (Saint-Gobain/Pilkington, Saint-Gobain/AGC, Pilkington/AGC ou Soliver/AGC). Le tableau 3 donne un aperçu des autres contacts, pour la plupart bilatéraux, entre les concurrents (principalement des entretiens téléphoniques, des envois de télécopies et des courriers électroniques). Les participants ont eu recours soit à des abréviations, soit à des noms de code pour s'identifier lors des réunions et des contacts ¹⁴⁹.

¹³⁷ Voir [...].

¹³⁸ Voir les documents enregistrés sous les références AR2, p. 3450 et p. 43293; JC26, p. 7354 et suivantes, et p. 44202, qui comprend la liste [...] de Pilkington; et BvB1, p. 3494 ([...]) et p. 3476 (organigramme)..

¹³⁹ Voir le document enregistré sous la référence EF1, p. 639, p. 35552 et suivantes.

¹⁴⁰ Voir la réponse de AGC du 23 février 2006 aux questions 24 et 25 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 13633 et p. 13685.

¹⁴¹ Voir la réponse d'AGC du 17 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 13568-69 et p. 13702.

¹⁴² Ces listes indiquent également les salariés dont dépendent ceux d'AGC, de Saint-Gobain et de Pilkington. Pour une description complète des participants pour chaque réunion/contact, voir le point 4.4.

¹⁴³ Voir le document enregistré sous la référence EF1, p. 3019

¹⁴⁴ Voir le document enregistré sous la référence EF/JT22, p. 2217 et p. 36561. Voir également p. 3649.

¹⁴⁵ Voir le document enregistré sous la référence EF/JJJ13, p. 3682 et p. 37196. Voir également p. 3656.

¹⁴⁶ Voir le document enregistré sous la référence JT22, p. 2217 et p. 36561. Voir également p. 3650.

¹⁴⁷ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 14225-14426 et p. 18890-18891.

¹⁴⁸ Voir la réponse de Soliver à la communication des griefs, page 19.

¹⁴⁹ Les abréviations employées par les fournisseurs pour s'identifier entre eux lors des réunions trilatérales et bilatérales sont les suivantes: pour Saint-Gobain: SGS, SG, StGob, SGV; pour Pilkington: P, PB, Pilk, PKT; pour AGC: S, SP, Splx ou SPX, AGC; pour Soliver: SO, S ou Sol. Des noms de code sous la

Tableau 2: Réunions

Date, lieu	Saint-Gobain	Pilkington	AGC	Soliver
10.3.1998 Charles de Gaulle, hôtel Hyatt Regency, Paris ¹⁵⁰	X	X		
Printemps 1998 ¹⁵¹ [...]	X	X	X	
29.9.1998 ¹⁵² Locaux de Splintex à Fleurus, en Belgique	X	X	X	
9.10.1998 Charles de Gaulle, hôtel Hyatt Regency, Paris ¹⁵³	X	X		
Début 1999 ¹⁵⁴ Hôtels Holiday Inn ou Novotel Aéroport, à Bruxelles	X	X	X	
20.9.1999 ¹⁵⁵	X	X	X	
12.4.2000 Hôtel Aéroport Charles de Gaulle, Paris ¹⁵⁶	X	X	X	
Mi-2000 ¹⁵⁷	X	X	X	
Mi-2000 ¹⁵⁸	X	X	X	
Avant le 23.6.2000 Lieu inconnu ¹⁵⁹		X	X	
5.7.2000 Lieu inconnu ¹⁶⁰	X	X	X	
28.7.2000 Paris ¹⁶¹	X	X	X	
31.7.2000 ¹⁶² Hôtel Sheraton Aéroport Charles de Gaulle, Paris	X	X	X	
Juillet-septembre 2000 ¹⁶³	X		X	
19.9.2000 Hôtel Sheraton ¹⁶⁴ Aéroport Charles de Gaulle	X	X	X	
27.10.2000 Hôtel Sheraton, Aéroport ¹⁶⁵ de Bruxelles	X	X	X	

forme de lettres ont également été utilisés: X pour Saint-Gobain, Y pour Pilkington et Z pour AGC.
Voir p. 37 [...].

150 Voir le document EFL3, la note au dossier datée du 10.3.1998, p. 3612-3614 et 24257 et suivantes.

151 Voir [...].

152 Voir le document enregistré sous la référence 11/1[...].

153 Voir le document EFL3, la note au dossier datée du 9.10.1998, p. 3540-3542 et 24268.

154 Voir [...].

155 Voir page 11522 [...].

156 Voir les documents SM23 et SM24, p. 1289-1311. Ces notes ont été prises soit le 14/2/2000, soit le 12/4/2000. [...].

157 [...].

158 [...].

159 [...].

160 [...]. Les réunions ont probablement eu lieu à l'hôtel Sheraton de l'aéroport FIV ou CDG, car les comptes des véhicules de marque française ont été abordés, voir [...].

161 [...].

162 [...].

163 [...].

164 [...].

Automne 2000 ¹⁶⁶	X	X	X	
Fin octobre/début novembre 2000 Lieu inconnu ¹⁶⁷	X	X	X	
1.11.2000 ¹⁶⁸ Hôtel Sheraton, Aéroport Charles de Gaulle, Paris	X	X	X	
9.11.2000 ¹⁶⁹ Hôtel Sheraton, Aéroport Charles de Gaulle, Paris	X	X	X	
13-14.12.2000 Hôtel Sheraton, Aéroport de Bruxelles ¹⁷⁰	X	X	X	
26.1.2001 GEPVP, Bruxelles ¹⁷¹	X	X	X	
26.4.2001 Hôtel Sheraton Aéroport de Bruxelles ¹⁷²	X	X	X	
20.6.2001 Hôtel Sheraton Aéroport Charles de Gaulle, Paris ¹⁷³	X	X	X	
19.7.2001 ¹⁷⁴	X	X	X	
7.8.2001 ¹⁷⁵ Aéroport de Rome Fiumicino	X	X	X	
29.10.2001 ¹⁷⁶ FIV, Paris	X	X	X	
Novembre 2001 ¹⁷⁷ Paris	X	X	X	
15.11.2001 Hôtel Arabella Sheraton Aéroport de Düsseldorf ¹⁷⁸	X	X		
29.11.2001 Assovetro, Rome et hôtel Hilton Aéroport Rome Fiumicino ¹⁷⁹	X	X	X	
4.12.2001 ¹⁸⁰			X	X
6.12.2001 ¹⁸¹	X	X	X	

165

[...].

166

[...].

167

[...].

168

[...].

169

[...].

170

[...].

171

Voir la réponse du [...] relative à la liste des participants à la demande de renseignements au titre de l'article 18, et les dossiers 49 et 50, p. 14851. [...].

172

Voir p. 36, le document KD15 (frais de déplacement de M. [...]), p. 4415-4417, et la réponse de [...] à la question 61 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 45580.

173

[...].

174

[...].

175

Voir p. 36 du dossier. Voir le document enregistré sous la référence KS16, p. 4418-4420, ainsi que la réponse de [...] du 16 juin 2006 à la question 62 concernant le document KS16, p. 45580.

176

[...].

177

[...].

178

Voir les comptes rendus manuscrits du 15.11.2001, p. 36 et p. 24-27.

179

[...].

180

Voir le document enregistré sous la référence DV15, p. 2 et 5, p. 623, p. 626.

181

Voir la réponse du [...] à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 14864, ainsi que le document EF7, p. 663-665 [...].

Fin 2001 ¹⁸² Sheraton Aéroport Charles de Gaulle ou Assovetro à Rome	X	X	X	
5.2.2002 Rome ¹⁸³	X	X	X	
30.4.2002 Hôtel Sheraton Aéroport Charles de Gaulle, Paris ¹⁸⁴	X	X	X	
Vers avril/mai 2002 ¹⁸⁵	X		X	
3.9.2002 Assovetro, Rome ¹⁸⁶	X	X	X	

Tableau 3: Autres contacts

Date	Saint-Gobain	Pilkington	AGC	Soliver
18.5.1998 ¹⁸⁷	X	X	X	
28.5.1998 ¹⁸⁸	X		X	
5.6.1998 ¹⁸⁹	X		X	
17.6.1998 ¹⁹⁰	X		X	
23.6.1998 ¹⁹¹	X		X	
16.9.1998 ¹⁹²	X		X	
18.12.1998 ¹⁹³	X		X	
15.1.1999 ¹⁹⁴ (des notes font référence à des contacts pris entre septembre et décembre 1998)	X	X	X	
12.2.1999 ¹⁹⁵	X		X	
9.3.1999 ¹⁹⁶		X	X	
22.4.1999 ¹⁹⁷	X		X	
16.6.1999 ¹⁹⁸	X		X	

182 [...].

183 [...].

184 [...].

185 [...].

186 [...].

187 [...].

188 [...].

189 [...].

190 [...].

191 [...].

192 [...].

193 [...].

194 Voir le dossier 5, document enregistré sous la référence SM44, p. 1422-1423.

195 [...].

196 [...].

197 [...].

198 [...].

15.7.1999 ¹⁹⁹	X	X		
20.9.1999 ²⁰⁰	X		X	
30.9.1999 ²⁰¹	X		X	
26.10.1999 ²⁰²	X		X	
2.11.1999 ²⁰³	X		X	
11.11.1999 ²⁰⁴	X		X	
13.1.2000 ²⁰⁵	X		X	
Avant le 23.6.2000 ²⁰⁶		X	X	
23.6.2000 ²⁰⁷		X	X	
Mi-2000 ²⁰⁸		X	X	
23.6.2000 et 17.7.2000 ²⁰⁹		X	X	
21.7.2000 ²¹⁰	X		X	
Fin août/début septembre 2000 ²¹¹	X		X	
Fin septembre 2000 ²¹²	X		X	
11-25.10.2000 ²¹³	X		X	
Entre le 31 octobre et le 8 novembre 2000 ²¹⁴	X		X	
5.11.2000 ²¹⁵		X	X	
Automne 2000 ²¹⁶	X		X	
Novembre 2000 ²¹⁷		X	X	

¹⁹⁹ Voir le document de l'informateur, page 8 de la traduction anglaise (annexe à la lettre datée du 7 octobre 2003), p. 41-42.

²⁰⁰ [...].

²⁰¹ [...].

²⁰² [...].

²⁰³ [...].

²⁰⁴ [...].

²⁰⁵ Voir le document enregistré sous la référence EF13, p. 694, [...].

²⁰⁶ [...].

²⁰⁷ [...].

²⁰⁸ [...].

²⁰⁹ [...].

²¹⁰ [...].

²¹¹ [...].

²¹² [...].

²¹³ [...].

²¹⁴ [...].

²¹⁵ [...].

²¹⁶ [...].

Fin 2000 ²¹⁸	X	X	X	
Le 18.1.2001 et avant ²¹⁹	X	X	X	
Le 14.2.2001 et avant ²²⁰	X	X	X	
Mai 2001 ²²¹		X	X	
Avant septembre 2001 ²²²	X		X	
10.9.2001 ²²³		X	X	
6.11.2001 ²²⁴		X	X	
19.11.2001-12.12.2001 ²²⁵			X	X
Mi-février 2002 ²²⁶	X		X	
7.3.2002 ²²⁷	X		X	
30.4.2002 ²²⁸	X		X	
29.5.2002 ²²⁹	X			X
3-18.9.2002 ²³⁰	X		X	
Automne 2002 ²³¹	X		X	
Fin septembre 2002 ²³²	X		X	
De décembre 2002 au 21.1.2003 ²³³	X		X	X
Début 2003 ²³⁴	X		X	
Vers mars 2003 ²³⁵			X	X
11.3.2003 ²³⁶			X	X

217

[...].

218

[...].

219

[...].

220

[...].

221

[...].

222

[...].

223

[...].

224

[...].

225

Voir la réponse de [...], datée du 23 juin 2006, au questionnaire de la Commission du 5 mai 2006, p. 34545, voir le document enregistré sous la référence DV15, p. 622.

226

[...].

227

[...].

228

[...].

229

Voir le document enregistré sous la référence PDR11, p. 48910.

230

[...].

231

[...].

232

[...].

233

[...].

234

[...].

235

[...].

236

[...].

Vers la deuxième moitié du mois de mars 2003 ²³⁷	X		X	
---	---	--	---	--

4.3. Objet et fonctionnement de l'entente

(99) Le plan global de l'entente consistait à répartir les livraisons de verre automobile tout en préservant la stabilité des parts de marché. Les réunions et autres contacts mentionnés au point 4.2.5 avaient donc pour objet de répartir les nouveaux contrats de fourniture et de réattribuer les contrats existants pour les modèles de voitures entre les quatre fabricants de verre automobile participants, qui représentaient [...] des ventes européennes de verre automobile. Les documents figurant dans le dossier de la Commission, qui seront abordés en détail dans la présente section et, plus particulièrement, au point 4.4, montrent qu'en vue de la répartition de ces contrats, les fabricants de verre ont échangé des informations sur les prix ainsi que d'autres données sensibles et ont coordonné leurs politiques de fixation des prix et d'approvisionnement de la clientèle, ce qui leur a permis de prendre des décisions concertées pour ce qui est des réponses faites aux demandes de prix émises par les constructeurs automobiles, et d'influencer, dans une large mesure, le choix du ou des fournisseurs, selon le cas (source d'approvisionnement unique ou multiple), pour un contrat donné ou pour des vitrages ou ensembles de vitrages donnés. Les fournisseurs souhaitaient maintenir une certaine stabilité globale de leurs positions respectives sur le marché, aux fins de la répartition des pièces de vitrage à fournir aux constructeurs automobiles. Les fournisseurs suivaient donc de près leurs parts de marché, à la fois individuellement et collectivement, par rapport à l'offre effective et à l'offre future pour divers modèles, non seulement par compte véhicule mais aussi globalement (tous comptes véhicules confondus) et, lorsque nécessaire, des mesures correctives permettaient de garantir que, dans l'ensemble, la situation globale de l'offre au niveau de l'EEE soit conforme à la répartition envisagée.

4.3.1. Répartition des clients

(100) La Commission a la preuve que, de mars 1998, [...] à mars 2003, AGC (à partir de mai 1998), Saint-Gobain et Pilkington (cette dernière jusqu'en septembre 2002) se sont partagé des clients en répartissant la demande des constructeurs automobiles concernant les vitrages destinés à de nouvelles voitures et à des voitures existantes en cours de production ainsi qu'au remplacement des équipements d'origine²³⁸. La participation de Soliver peut être établie à partir de novembre 2001 jusqu'en mars 2003. Au cours de la période concernée, Saint-Gobain, Pilkington et AGC ont joué ensemble un rôle déterminant sur le marché, mis en évidence par la désignation «le club» que l'on peut trouver dans plusieurs documents dont la Commission dispose. Quant à Soliver, elle a eu des contacts bilatéraux avec Saint-Gobain et AGC au cours de la période en question (voir considérant (89)), qui concernaient la répartition des pièces de vitrage (voir le point 4.2.5).

²³⁷

[...].

²³⁸

Voir le point 4.4 pour des exemples de réunions/contacts concernant la répartition i) des pièces de vitrage comme équipements d'origine, voir le considérant (486) dans l'appréciation juridique, et ii) des pièces de vitrage de rechange, voir les considérants (139) Renault 5/6/1998, (140) Renault 17/6/1998, (167) Renault 9/3/1999 et (237) Peugeot 28/7/1999.

- (101) En substance, lors de ces réunions et contacts, les concurrents échangeaient des informations concernant un ou plusieurs comptes véhicules ou pièces de vitrage particulières, et souvent plus d'un client ou plus d'un compte véhicule étaient examinés pour les modèles existants et futurs. La Commission est en mesure de prouver que lors de 15 réunions trilatérales au moins, les concurrents ont eu des discussions portant sur plusieurs comptes, notamment entre 2000 et 2002²³⁹.
- (102) Comme expliqué en détail au point 4.4, lorsque les constructeurs automobiles demandaient des offres de prix aux fournisseurs, ces derniers coordonnaient régulièrement leurs réponses pour les contrats arrivant sur le marché et décidaient lequel d'entre eux devait remporter ces contrats ou obtenir le marché pour des pièces de vitrage déterminées. Chaque fournisseur cherchait à obtenir les contrats de fourniture qu'il voulait le plus et transigeait sur les contrats qui l'intéressaient moins. Parfois, certaines pièces ou certains éléments de vitrage convenaient mieux à un fournisseur donné, compte tenu de la capacité de production dont il disposait ou de coûts de transport réduits, par exemple²⁴⁰. En outre, les fournisseurs coordonnaient leurs réponses lorsque les constructeurs automobiles sollicitaient de nouvelles offres de prix ou lorsqu'ils renégociaient le prix de certaines pièces durant le cycle de vie d'un véhicule. Les fournisseurs disposaient, globalement, de deux moyens pour «présélectionner» l'attributaire: soit en ne remettant aucune offre, soit en proposant des prix supérieurs à ceux de l'attributaire convenu. La première méthode consistait en une procédure d'appel à la concurrence pour un contrat de fourniture concernant un ensemble de vitrages (tous les vitrages d'un même modèle) ou des pièces de vitrage spécifiques pour un véhicule particulier répondant aux exigences du constructeur automobile indiquées dans la demande de prix, en affirmant par exemple ne pas disposer de la capacité nécessaire. Les entreprises concurrentes ont également utilisé cette méthode pour tenter de préserver l'existence d'une source d'approvisionnement double ou multiple pour une pièce donnée. En particulier, lorsqu'il s'agissait de s'assurer que le constructeur automobile continuerait à s'approvisionner auprès des deux entreprises concurrentes concernées, ces dernières convenaient d'informer le constructeur automobile qu'aucun d'entre eux n'avait la capacité suffisante pour prendre en charge 100 % de la commande, de façon à ce que la position de chacun des concurrents sur le marché reste stable (voir par exemple les considérants (188), (189), (244) et (378) ci-dessous)²⁴¹.

²³⁹ Voir les contacts des 23/6/2000 et 17/7/2000, considérants (226)-(227), du 5/7/2000, considérants (230) et suivants, du 21/7/2000, (234)-(235) du 28/7/2000, considérants (236) et suivants, du 31/7/2000, considérants (243)-(244), de fin septembre 2000, considérant (255), du 27/10/2000, considérants (258) et suivants, des 13-14/12/2000, considérants (296)-(297), du 26/1/2001, considérants (306) et suivants, du 20/6/2001, considérants (321) et suivants, du 19/7/2001, considérants (330) et suivants, du 29/10/2001, considérants (344) et suivants, du 30/4/2002, considérants (391) et suivants, du 29/5/2002, considérants (402) et suivants et du 3/9/2002, considérants (408) et suivants.

²⁴⁰ Voir [...].

²⁴¹ Voir d'autres exemples aux considérants (292), Fiat 9/11/2000, et (345), Peugeot novembre 2001. Voir le document enregistré sous la référence SSC2, p. 3409 à 3412, voir le courrier électronique concernant le CD-ROM du 29/9/2004, p. 6076-6077 et p. 39853, et voir les documents enregistrés sous les références GK7, p. 2550, et OM6, p. 6845 à 6852. [...]. Saint-Gobain et AGC ont eu recours à l'argument de manque de capacité pour les besoins de la répartition de la fourniture du monovolume Renault Mégane (J64). Un exemple de cette tactique de la saturation s'est produit lors d'une réunion trilatérale fin 2001. D'après les notes manuscrites de M. [...]: «Y [Pilkington] a toujours refusé de donner une capacité supplémentaire à Fiat (pas disponible). La seule possibilité serait une

- (103) Plus subtile, la deuxième méthode utilisée pour répartir les contrats de fourniture concernant des ensembles de vitrages ou des pièces de vitrage spécifiques consistait à laisser l'attributaire «présélectionné» fixer un prix en réponse à des demandes de prix spécifiques, les autres concurrents convenant de proposer des prix plus élevés. En d'autres termes, une fois l'attributaire convenu, ce concurrent informait les autres de ses propositions de prix, soit lors de la même réunion, soit par la suite, tandis que les autres fournisseurs de verre automobile s'entendaient pour soumettre des offres supérieures à ce prix. Pour désigner cette façon de faire, les concurrents parlaient de se «couvrir» mutuellement²⁴². Lorsque les constructeurs automobiles changeaient de fournisseurs, le but de ces derniers était de gérer ces changements en redistribuant les livraisons au moyen d'une nouvelle répartition des contrats, afin que leurs positions existantes sur le marché restent stables²⁴³.
- (104) Afin de conserver la répartition des contrats convenue, il a également fallu gérer les augmentations de prix ou les demandes de remises qui, dans le cas contraire, auraient perturbé la répartition prévue. Les fabricants de verre automobile doivent souvent s'engager à accorder une réduction annuelle du prix en fonction des gains de productivité réalisés, condition faisant partie intégrante de l'offre. En conséquence, les principaux fournisseurs se mettaient d'accord sur des réductions de prix liées aux gains de productivité qu'ils comptaient accorder à certains constructeurs automobiles. Les débats qui ont eu lieu en 1998 dans le but de limiter à [...] % la réduction de prix supplémentaire annuelle résultant des gains de productivité accordée à Renault, à appliquer pour les années 1999 et 2000, constituent un exemple illustratif à cet égard²⁴⁴.
- (105) Il n'était pas rare non plus que les constructeurs essaient d'obtenir des remises supplémentaires durant la phase de production d'un modèle de voiture, soit directement, soit indirectement en transférant les coûts au fournisseur de verre automobile. A titre d'exemple, les constructeurs automobiles demandaient à leurs fournisseurs d'appliquer le principe de la fourniture d'un service complet («full

augmentation du prix d'environ 7-8 %.». Autrement dit, Pilkington ne fournirait pas de volumes plus importants à Fiat pour les raisons invoquées de manque de capacité à moins que Fiat ne fasse en sorte que cela vaille la peine pour Pilkington, par une augmentation du prix. [...].

²⁴² Voir les exemples aux considérants (132) GM printemps 1998, (139) Renault 5/6/1998, (182) Renault 20/9/1999, (188) Peugeot 30/9/1999, (194) Peugeot 2/11/1999, (211) Renault avant mi-2000, (223) BMW avant le 23/6/2000, (255) VW fin septembre 2000, (265) BMW 5/11/2000, (285) Peugeot automne 2000, (303) VW avant le 18/1/2001, (333) Fiat 20/7/2001, (339) BMW avant septembre 2001, (346) Fiat 29/10/2001 et (408) Fiat 3/9/2002.

²⁴³ Un exemple de la façon dont les concurrents se couvraient mutuellement figure dans les notes de M. [...] comme suit: «PB [Pilkington] couvrira tout sauf QL + BL, si QL pas possible en raison du prix peu élevé de SPX [Splintex/AGC], alors ils prendront autre chose ≈ RD» [...]. En d'autres termes, Pilkington promettait de proposer des prix plus élevés afin de couvrir AGC pour toutes les pièces du modèle à part les custodes et la lunette arrière, faisant ainsi en sorte qu'AGC remporte le contrat. Un autre exemple de la façon dont les concurrents se couvraient mutuellement figure dans les notes de M. [...] comme suit: * T52 LAC verre nu 155 x splx SG couvre, PB ... à voir». Cela signifie que pour la Peugeot T52, c'est-à-dire la 307, Splintex (splx) voulait remporter la LAC «verre nu», autrement dit la «lunette arrière chauffante» et Saint-Gobain acceptait de couvrir sans qu'il y ait de réaction de Pilkington à l'époque. [...].

²⁴⁴ Voir [...]. D'autres exemples sont fournis au point 4.4, voir les considérants (133) Renault 18/5/1998, (134) Renault 28/5/1998, (171) Renault 16/6/1999, (181) Renault 20/9/1999, (198) Peugeot 17/12/1999, (345) Renault 29/10/2001 et (367) Renault 29/11/2001.

service supply»), également appelé principe de fourniture intégrée, ce qui signifiait le transfert de la responsabilité et du coût de développement du verre aux fournisseurs verriers²⁴⁵. Ces derniers ont tenté de contourner le problème en coordonnant leurs réponses aux demandes de prix, par exemple en convenant de refuser d'accepter les réductions de prix demandées par les constructeurs automobiles ou en se mettant d'accord pour ne pas accepter les services supplémentaires demandés par les constructeurs sans contrepartie. Enfin, pour éviter que les constructeurs automobiles ne changent de source d'approvisionnement, les fournisseurs de verre automobile ont également convenu d'augmentations de prix pour des comptes véhicules particuliers ou des ensembles de vitrages/pièces de vitrage spécifiques²⁴⁶.

- (106) En outre, les trois concurrents, Saint-Gobain, Pilkington et AGC, ont coordonné leurs politiques de divulgation des informations pour résister aux demandes de réduction de prix formulées par les constructeurs automobiles. Ces derniers demandent généralement aux fournisseurs de présenter une ventilation détaillée de leurs prix pour les différents éléments des pare-brise, vitres latérales et lunettes arrière, de façon à pouvoir identifier les réductions de prix possibles. Comme il sera montré au point 4.4, les entreprises concurrentes ont échangé des informations concernant les éléments tarifaires qu'elles seraient prêtes à révéler à leurs clients²⁴⁷. De même, elles ont convenu de limiter la divulgation de leurs coûts de production et d'autres informations techniques obtenues par les constructeurs automobiles à la faveur d'audits des installations des fournisseurs et qui permettaient à ces derniers d'exercer une pression sur les prix²⁴⁸. Ce type de coordination a été utilisé de manière à mieux gérer la répartition ou la réattribution des pièces de vitrage entre eux.
- (107) Quant à Soliver, elle a eu des contacts directs avec Saint-Gobain²⁴⁹ et AGC²⁵⁰, du 19 novembre 2001 au moins jusqu'au 11 mars 2003.
- (108) Les informations dont la Commission dispose montrent que [...] ²⁵¹. [...]. Néanmoins, il existe une réunion entre Pilkington et Saint-Gobain qui concerne un échange de prix finaux se rapportant aux vitrages pour toits ouvrants; cette réunion fait donc partie des arrangements globaux entre les trois fournisseurs décrits au point 4.4 (voir les considérants (122) à (125)). En considérant notamment que les vitrages surteintés/«dark tail» (qui constituent une sous-catégorie de verre

²⁴⁵ Voir les considérants (323) Renault 20/6/2001, (332) GM 19/7/2001. Voir les documents enregistrés sous les références CC4, p. 1500 à 1513, et GW3, p. 3437 à 3442. Voir [...]. Voir également le document CC9 faisant référence à un échange entre les trois concurrents pour la «Renault étude famille», une demande de ventilation des prix émanant de Renault, p. 1500 à 1513, p. 1500 à 1513. Pour ce qui est des notes prises lors des réunions et/ou contacts avec les concurrents, voir [...].

²⁴⁶ Voir la réunion du 29 octobre 2001 concernant Fiat au considérant (346).

²⁴⁷ Voir la réunion du 20 septembre 1999 concernant Renault au considérant (184).

²⁴⁸ En marge de la réunion du [...] du [...], les trois fournisseurs ont convenu ce qui suit: *«AUDITS (...) Réduire le nombre d'audits par les équipementiers car ils les utilisent systématiquement pour recueillir des infos sur nos usines/processus. Former le personnel en interne à ne pas discuter des détails, seul le personnel officiel peut en discuter.»* [...].

²⁴⁹ Voir le document PDR12, p. 461.

²⁵⁰ Voir le document DV15, p. 622-627.

²⁵¹ Pour des références aux marques de vitrages surteintés des concurrents durant les réunions et contacts, voir [...].

teinté²⁵²), comme Venus, Sundym et Atherman, font partie d'une demande de prix et faisaient, par ailleurs, l'objet de discussions entre les concurrents lors des réunions trilatérales et bilatérales ainsi qu'à l'occasion de leurs contacts, cette réunion s'intègre dans les arrangements d'ensemble décrits plus en détail au point 4.4.

- (109) La Commission fait, en outre, observer qu'étant donné que les gammes de vitrages surteintés de Saint-Gobain (Venus), Pilkington (Sundym) et d'AGC (Atherman) figurent dans la demande de prix et constituent un supplément de prix que les fournisseurs de verre automobile doivent prendre en compte lorsqu'ils remettent leurs offres de prix (voir aussi le considérant (60)), les trois concurrents ont inclus cet élément parmi les autres coûts (comme les coûts d'usinage et de développement) lors de la répartition ou de la réattribution des contrats de fourniture entre eux pour les différents comptes véhicules, notamment lors des réunions et des contacts qui ont eu lieu entre 1998 et 2003.

4.3.2. *Suivi visant à maintenir la stabilité des parts de marché*

- (110) Les trois concurrents, Saint-Gobain, Pilkington et AGC, ont toujours suivi de très près leurs parts de marché respectives pour ce qui est de l'approvisionnement des clients. La Commission est consciente que le suivi des parts de marché et les outils utilisés à cet effet peuvent être tout à fait justifiés. Toutefois, les trois concurrents sont allés au-delà de l'aspect légitime de leurs propres outils de suivi des parts de marché décrits au point 4.1.3.2 en les utilisant pour se partager les contrats²⁵³. Ces mécanismes utilisés pour la répartition des contrats de fourniture exposés au point 4.4 ont été mis en place en vue d'assurer une certaine stabilité globale des parts de marché des parties ou, [...], de parvenir à un «gel des parts de marché»²⁵⁴. Les documents en la possession de la Commission montrent que les concurrents voulaient effectivement, au minimum, maintenir la stabilité des parts de marché, afin d'assurer l'équilibre des modalités de répartition des contrats entre eux (voir par exemple les considérants (177), (189) et (325)). Le suivi et les mesures correctives étaient les compléments nécessaires lorsque les volumes réels des ventes et/ou les attributions réelles de contrats ne coïncidaient pas avec les parts de marché prévues faisant l'objet du suivi et/ou les répartitions/réattributions convenues.

²⁵² Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 16 juin 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 4.

²⁵³ Voir des exemples de ce suivi concernant la période allant de 1998 à 2003; [...]; **pour Pilkington**, voir les documents IH14 2000-2002: part de marché 2001, p. 2845; ACA8 1999-2005: CD-Rom: données relatives aux parts de marché 1999-2005 par fournisseur, p. 3068-3212; JLO2 analyse des gains/pertes de parts de marché, p. 3482; HvB18; SM3 2001: Volume de Pilk (ensemble de vitrages) par marque, p. 6682-6686; JC1 2002: gains/pertes Europe, p. 6986-7017; **pour Saint-Gobain**, les documents MBA64 PSA PVB Acoustique «Rattrapage de part de marché», p. 3832-3837; CD1 1997-2001: parts de marché Europe RSA PSA, p. 5272-5274; LTe03 2001: Informations sur le marché Nissan + parts de marché, p. 5396-5400; MT4 page 10/48 2002-2004: part de marché par concurrent, p. 5593, 2003: 14/06/2002: «Pilk a pris des parts de marché», p. 40165.

²⁵⁴ [...]. Le point 4.4. contient des exemples illustratifs de la façon dont les concurrents stabilisaient leur part: «on joue la saturation pour garder nos parts de marché» et «Y will ask a price increase to avoid change of market share from X →Y→Z» [Y va demander une augmentation du prix pour éviter un déplacement de la part de marché de X →Y→Z].

- (111) Sur la base des documents figurant dans le dossier de la Commission, on peut conclure que les concurrents utilisaient à la fois le volume (par ensemble de vitrages et pièce de vitrage) et la valeur déduits des prévisions produites par les concurrents et qui servaient de fondement général aux échanges, afin de se répartir ou de réattribuer les pièces de vitrage lors de leurs réunions et contacts²⁵⁵. Outre les prévisions globales et les perspectives à plus long terme, les trois grands se servaient des données hebdomadaires fournies par les [...] pour analyser l'évolution réelle des ventes concernant chaque modèle de voiture.
- (112) Dans la mesure où les demandes de prix contiennent le nombre de voitures à produire²⁵⁶ et compte tenu de la transparence du marché, les trois grands pouvaient, lors de leurs réunions, calculer les pièces nécessaires à l'aide d'une des différentes approches décrites au point 4.1.3.2²⁵⁷. Concrètement, les réunions trilatérales et bilatérales peuvent être décrites comme étant similaires à des négociations commerciales lors desquelles chaque concurrent entendait persuader l'autre de ce qu'il devait obtenir sur la base du volume de production prévu dans la demande de prix. Ces négociations doivent être examinées à la lumière des analyses de rentabilité respectives des trois grands. En cas de situation déficitaire, chacun des trois concurrents devait soit cesser de produire ces pièces de vitrage et se tourner vers des activités plus rentables, soit augmenter le prix des pièces de vitrage²⁵⁸. Il existait donc, naturellement, un certain niveau de compromis pour savoir qui obtiendrait tel ou tel contrat. Les concurrents devaient par conséquent appliquer certaines mesures correctives dans les situations où, en fin de compte, les projets de répartition initiaux ne se concrétisaient pas, notamment lorsque le volume des ventes d'un modèle de voiture donné s'écartait des quantités initialement prévues. Des mesures correctives ont notamment été mises en place pour permettre aux concurrents de s'offrir mutuellement des compensations pour les pertes subies, et ainsi de maintenir la stabilité convenue des parts de marché. Comme on peut le voir dans le tableau 1 (point 2.3.4), les parts de marché des concurrents sont effectivement restées stables entre 1998 et 2003.
- (113) De 1998 à 2001, Saint-Gobain, Pilkington et AGC se sont réparti (ou ont souhaité se répartir) des contrats de fourniture sans recourir à une méthodologie précisément définie en ce qui concerne l'analyse des parts de marché. Cela a donné lieu à des polémiques au cours des débats qui ont porté sur la répartition des

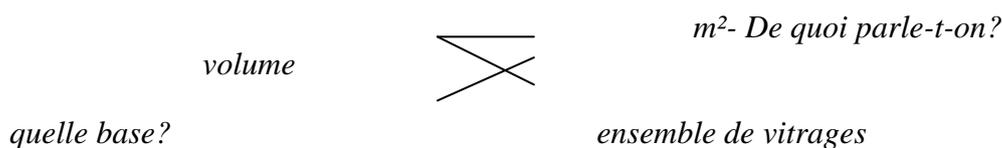
²⁵⁵ [...]. Le système de comptage qui, [...], était appliqué peut être décrit comme suit: Le calcul du volume potentiel se faisait «individuellement en ajoutant dans un premier temps le nombre de vitres latérales par modèle puis en le divisant par six. Puis on ajoutait le nombre de pare-brise par modèle et le nombre de lunettes arrière par modèle. Les vitres latérales étaient divisées par six car, comme expliqué auparavant, les six vitres latérales équivalaient à un pare-brise ou à une lunette arrière dans le système de comptage. La somme de ces éléments était ensuite divisée par trois puisque chaque pièce automobile, en d'autres termes le pare-brise, les six vitres latérales et la lunette arrière, équivalait à un tiers d'un ensemble de vitrages complet. Le total correspondait au nombre d'ensembles de vitrages résultant de ce calcul.»

²⁵⁶ Voir la réponse de Saint-Gobain du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18; voir la réponse d'AGC du 19 mai 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18; voir la réponse de Pilkington du 30 mai 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18. Une demande de prix indique le volume de production annuel, les fournisseurs participant à la procédure d'appel à la concurrence connaissaient donc la quantité de pièces nécessaires.

²⁵⁷ [...].

²⁵⁸ Voir la réponse d'AGC du 19 mai 2006 à la question 29 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 6, p. 26115.

contrats, le problème étant de savoir qui se verrait attribuer quoi. En règle générale, le but lors de la répartition ou de la réattribution des pièces de vitrage pour un compte particulier (et/ou parfois pour plusieurs comptes) était de laisser inchangé l'équilibre des parts de marché entre les trois concurrents. Comme exposé au point 4.1.3.2, ces derniers mesuraient les parts des uns et des autres en termes de volume (ensembles de vitrages, vitrages automobiles et mètres carrés) ou de valeur²⁵⁹. Soliver a adhéré à ce plan global à compter du 19 novembre 2001 au plus tard. À l'occasion d'une réunion entre les trois grandes entreprises concurrentes, le 6 décembre 2001, les trois grands ont affiné les références qu'ils devaient utiliser ensemble (était utilisé jusqu'à cette date, soit un calcul des ensembles de vitrages (conversion possible en volume), soit un calcul de la valeur) et ont tenté de se mettre d'accord sur une méthodologie commune aux fins de la répartition et de la réattribution des contrats de fourniture de verre automobile – c'est-à-dire qu'elles ont «*décidé d'une nouvelle règle*», l'ancienne n'ayant plus de sens, concernant la répartition des contrats jusqu'en 2004. Le compte rendu de cette réunion contient un tableau indiquant les parts de marché prévisionnelles des trois grands pour 2004²⁶⁰. On peut également en conclure que les trois grands ont convenu d'affiner comme suit le suivi en ce qui concerne le calcul des parts de marché, si l'on en croit le compte rendu de M. [...] ainsi que celui de M. [...], tous deux salariés d'AGC: «3) *Actions – définir quel est le MARCHÉ jusqu'en 2004 – Décrire clairement quelle est la référence*



- Cela ne rime plus à rien de dire que le problème réel des pays est le client - convenir de discuter pour décider d'une règle sur un nouveau modèle jusqu'en 2004 - Doit-on considérer le partage sur la part restante du gâteau après l'arrivée d'un nouveau concurrent? – l'Europe est définie comme LMC [JD Power]»²⁶¹.

²⁵⁹ Comme expliqué au point 4.3.1, la conversion des données relatives au nombre de pièces de vitrage en surface (mètres carrés) peut être réalisée. La conversion inverse est également possible mais moins précise. En théorie, une conversion de surface en unités de pièces de vitrage et en valeur peut être effectuée sur la base de la surface moyenne d'une pièce de vitrage et de l'attribution d'une valeur moyenne par mètre carré. S'agissant de la valeur, les fournisseurs utilisent leurs propres prix comme point de référence pour estimer le montant de la valeur totale du marché.

²⁶⁰ Voir le document enregistré sous la référence EF7, pp.664 et 665.

²⁶¹ Voir le document enregistré sous la référence EF7, dossier 4, p. 663 à 665. Comme indiqué au point 4.4. ci-après, les participants étaient: pour [...], pour Pilkington, M. [...], et pour Saint-Gobain, MM. [...] et [...]; voir la liste des participants du compte rendu du [...] fourni par [...], annexe 12, p. 14864 à 14867. [...]: «*Zone toute l'Europe (...)- Comment mesurer les données LMC relatives aux parts pièces/ensembles de vitrages/m² - Quelle est l'année de référence - Leadership concernant chaque client qui - Décider d'une règle pour les nouveaux modèles - Scénarios en cas d'arrivée de nouveaux concurrents, maintenant autant que possible l'activité en Europe - Fixer un objectif pour niveau de prix du nouveau modèle*».

2001	SPX	SGV	PB	AUTRES
	SPX	[...]		
	SGV	[...]		
	PB	[...]		

- (114) En marge d'une autre réunion du GEPVP le 10 juillet 2002 entre les trois grands, qui peut être vue comme une suite aux discussions du 6 décembre 2001 entre eux, une comparaison des parts de marché en fonction des différentes méthodes de calcul de ces dernières (ensemble de vitrages, mètres carrés et volume) a été réalisée. L'aperçu suivant couvrait la période de 1999 à 2003 en valeur et en volume (par ensemble de vitrages et pièce de vitrage).²⁶²

«- client/client

- tous contrats attribués

		99	03
Pilkington (sauf Russie)	\$	[30-40] %	[30-40] %
	ensemble de vitrages	[30-40] %	[30-40] %
	m ²	[30-40] %	[30-40] %
	vol.	[30-40] %	[30-40] %
SGV	\$	[30-40] %	[30-40] %
	ensemble de vitrages	[30-40] %	[30-40] %
	vol.	[30-40] %	[40-50] %
	m ²	[30-40] %	[40-50] %
AGC	\$	[20-30] %	[10-20] %
	m ²	[20-30] %	[10-20] %
	ensemble de vitrages	[20-30] %	[10-20] %
	vol.	[20-30] %	[10-20] %
Les trois grands	\$	[90-100] %	[80-90] %
	ensemble de vitrages	[90-100] %	[90-100] %
	vol.	[90-100] %	[90-100] %
	m ²	[90-100] %	[90-100] %

- (115) La situation du marché était suivie par les trois grands et comparée à ce qui avait été prévu. A titre d'exemple, M. [...], a envoyé un courrier électronique interne daté du 17 septembre 2002 à ses responsables de comptes afin d'établir les pertes subies par AGC pour la période 2000-2002 et leur demandant de l'informer de toutes les «pertes commerciales» survenues pendant cette période. La feuille de calcul à compléter par les [...]et précise ce que les concurrents se «doivent»

²⁶²

Voir le document enregistré sous la référence CC4, p. 1490-1491.

mutuellement en termes de chiffre d'affaires annuel²⁶³. D'après ce courrier électronique, le directeur commercial voulait un aperçu de la situation entre les trois grands afin d'évaluer la répartition des comptes entre les concurrents, autrement dit évaluer quels marchés avaient été «*subtilisés à un acteur par un autre acteur*»²⁶⁴. La Commission considère que ce document confirme qu'un certain nombre d'arrangements entre les trois grands pour se répartir des contrats se sont révélés fructueux et qu'il a donc bien fallu les mettre en place.

- (116) En conséquence, les trois grands recouraient également à un mécanisme de compensation afin de corriger les «pertes», comme l'explique de façon plus détaillée le point 4.3.3.

4.3.3. Mesures correctives

- (117) La répartition des contrats ne fonctionnait pas toujours dans la pratique, soit parce que le constructeur automobile choisissait un fournisseur autre que celui désigné, soit parce que les ventes d'un modèle de voiture donné étaient bien en deçà du volume escompté, ou pour d'autres raisons telles que des stratégies d'approvisionnement auprès d'une source unique, de deux sources ou de plusieurs sources, appliquées par les constructeurs automobiles (voir le point 4). C'est la raison pour laquelle les fournisseurs se surveillaient les uns les autres et envisageaient de compenser ces «pertes commerciales» et «autres préjudices». Le type de mécanisme de compensation utilisé par les fournisseurs pour tenter de maintenir leurs parts de marché respectives peut être décrit comme suit: en cas de non-obtention par un des concurrents d'une part des activités correspondant à un compte véhicule donné, les autres concurrents proposaient, en contrepartie, un pourcentage des activités relevant d'un autre compte ou inversement. Cela pouvait se faire en réattribuant une demande de prix ultérieure, ou encore par un ajustement consistant à redéployer la fourniture de modèles existants (pour des véhicules en cours de production). En outre, les documents détenus par la Commission montrent que des propositions de solutions étaient parfois présentées à l'occasion des réunions pour ajuster ces pertes et essayer d'assurer la stabilité des parts de marché respectives des entreprises concurrentes²⁶⁵. Les fournisseurs s'adaptaient aux stratégies d'approvisionnement des constructeurs automobiles de la façon suivante: dans le cas de source d'approvisionnement multiple, les concurrents tentaient de se mettre d'accord pour réduire le volume des livraisons de pièces de vitrage à un client déterminé pour un modèle existant pour lequel l'un

²⁶³ Voir les documents enregistrés sous les références JL5, p. 1153-1168, CC1, p. 1479-1481, et KE55, p. 1024-1025 (documents se recoupant). Voir également, dans les documents CC2, p. 1482-1485, et CC3, p. 1486-1489, l'aperçu fourni [...] d'AGC. Pour une explication plus approfondie de ces documents, voir [...]. Pour une explication plus approfondie des documents CC2 et CC3, voir [...].

²⁶⁴ Voir le document enregistré sous la référence CC1, p. 1479-1481. Voir [...].

²⁶⁵ Voir le point 4.4 concernant les dates suivantes: le 17/12/1999, compensation relative au compte Peugeot; le 12/02/1999, Renault[...]; le 28/7/2000, Peugeot; du 23/6/2000 au 17/7/2000, Honda; le 15/11/2001, BMW; le 5/2/2002, Renault; avril/mai 2002, VW; le 29/5/2002, VW; deuxième quinzaine de mars 2003, Fiat; voir l'annexe 1. Voir, par exemple, 2000-2002: Feuille de calcul Excel des pertes commerciales se rapportant aux comptes suivants: BMW, Skoda, Fiat, Nissan, VW, PSA, DCX, Volvo, GM et Renault. Les feuilles de calcul indiquent ce que les concurrents se devaient mutuellement en termes de chiffres d'affaires annuels (à la p. 13 du document JL5), p. 1165; voir aussi le document SM8 relatif aux comptes de profits et pertes concernant l'activité de Pilkington (pas de référence explicite, toutefois, à une quelconque compensation), p. 1479-1481. [...].

des trois membres de l'entente devait augmenter ses parts de marché. Dans le cas d'approvisionnement auprès d'une source unique ou de deux sources, une compensation était accordée sur la base des voitures existantes des clients (principalement au sein du même compte mais parfois même entre plusieurs comptes, par exemple concernant Renault/Peugeot ou Renault/Nissan)²⁶⁶.

- (118) Le procédé utilisé par les concurrents pour ajuster l'équilibre des parts de marché consiste à prévenir les constructeurs automobiles qu'ils ont un problème technique ou une pénurie de matières premières qui perturbera la livraison des pièces de vitrage commandées (technique dite du «dépannage»). Le fournisseur informe le constructeur qu'il va devoir interrompre la fourniture dans un avenir proche et lui suggère un fournisseur de remplacement. Dans le cas d'approvisionnement auprès de deux sources, ce sera presque certainement le second d'entre eux. Par conséquent, lorsque le deuxième fournisseur est celui qui a besoin d'une compensation, le déplacement de volumes peut être géré de façon relativement aisée²⁶⁷.
- (119) Des exemples de telles compensations sont exposés au point 4.4²⁶⁸. Un parfait exemple figure dans les notes prises par M. [...] lors d'une réunion trilatérale en juillet 2000 (voir le considérant (237)). Étant donné qu'il avait transpiré qu'AGC avait obtenu un volume plus important que convenu sur la Peugeot 106 et la Citroën Saxo, Saint-Gobain [X] et Pilkington [Y] ont demandé une compensation comme suit: «106/Saxo SPX [Splintex = AGC] a pris ≈ 100K pare-brise en 2000; X et Y sont inquiètes à ce sujet et pourraient avoir besoin de compensations»²⁶⁹. Un autre exemple concerne la nouvelle Toyota Avensis, qui a fait l'objet de discussions en juin 2000 (voir le considérant (226)). Il a été convenu que «si les nouveaux pare-brise Avensis ne sont pas partagés entre SGV [Saint-Gobain] + PB [Pilkington], alors SPX devrait céder quelque chose à SGV»²⁷⁰. En d'autres termes, AGC aurait à dédommager Saint-Gobain si cette dernière ne devenait pas un fournisseur pour la nouvelle Avensis. Un autre exemple de compensation peut être trouvé dans les notes manuscrites d'un salarié d'AGC, prises quelques temps avant septembre 2001 et se rapportant à une conversation entre Saint-Gobain et AGC. Les deux concurrents ont tenté de se dédommager mutuellement en ce qui concerne le compte BMW: «Z doit dédommager X pour ~ 35 K voitures»²⁷¹.

4.4. Le fonctionnement de l'entente

- (120) Les preuves utilisées par la Commission dans ce dossier sont essentiellement composées de documents photocopiés par la Commission lors des inspections de

²⁶⁶ Voir [...] ainsi que le document SM23, p. 1289 et suiv. (réunion trilatérale du 12 avril 2000, voir les considérants (206) à (208)).

²⁶⁷ Voir le point 4.4. Voir la réponse d'AGC du 19 mai 2006 à la question 8 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 21, p. 26115.. Parfois, le fournisseur d'origine vérifie auprès du deuxième fournisseur s'il est prêt à accepter un arrangement en sous-traitance, par lequel le fournisseur verrier d'origine sous-traiterait la production à un deuxième fournisseur.

²⁶⁸ Voir, par exemple, les considérants (237) pour Renault en 2000 et (325) pour Fiat en 2001. Pour une compensation relative à différents comptes, voir le considérant (386) concernant Renault/Nissan et le considérant (403) pour Opel/Lancia.

²⁶⁹ Voir [...].

²⁷⁰ Voir [...].

²⁷¹ Voir [...].

février et mars 2005 [...]: notes manuscrites et autres preuves corroborantes tels que des relevés de frais de déplacement et des relevés d'appels téléphoniques.

- (121) Par souci de clarté, les accords et/ou pratiques concertées faisant objet de la présente décision sont décrits dans des points distincts organisés par ordre chronologique (par année, de 1998 à 2003).

4.4.1. Début de l'infraction - 1998

- (122) Comme le montrera cette partie, il peut être démontré qu'à compter du 10 mars 1998 [...], les fournisseurs de verre automobile ont eu des contacts multilatéraux et bilatéraux dans le but de limiter la concurrence sur le marché du verre automobile de l'EEE. [...] ²⁷². [...] ²⁷³. Vers la fin des années 1990, Saint-Gobain et Pilkington ont cherché à harmoniser la couleur et le degré de transmission lumineuse de leurs marques respectives de verre teinté foncé, Venus et Sundym, en vue de faciliter l'approvisionnement des clients et de créer des opportunités de permutation ²⁷⁴. La Commission a réuni des preuves montrant que les entreprises Saint-Gobain et Pilkington ont tenu une série de réunions communes en [...] 1998, à l'occasion desquelles elles ont discuté de questions techniques générales et d'opportunités commerciales, en vue d'une rationalisation de la gamme de produits de verre foncé, en échangeant parfois des informations commercialement sensibles concernant les coûts des chaînes de production de verre flotté teinté foncé, qui avaient une incidence sur les prix finaux. Le but de ces réunions était d'harmoniser leurs gammes respectives de verre teinté afin de répondre aux demandes des constructeurs automobiles qui souhaitaient disposer d'au moins deux fournisseurs de verre foncé au lieu d'un seul. En outre, en raison des coûts de production élevés et du fait que les constructeurs choisissaient souvent un même fournisseur pour les pièces de vitrage, notamment celles de verre foncé, et que ce fournisseur devait ensuite acheter le verre flotté foncé nécessaire auprès de la concurrence fabriquant du verre flotté, Saint-Gobain et Pilkington ont cherché à rendre leurs marques respectives, Venus et Sundym, aussi similaires que possible en ce qui concerne certains paramètres essentiels tels que la transmission lumineuse, la couleur et l'épaisseur. Les deux concurrents tenaient donc ces réunions et contacts de façon à organiser la permutation nécessaire de produits. Les échanges d'informations intensifs ont permis aux deux concurrents de bien connaître leurs gammes de produits respectives.. Un exemple de ces contacts est illustré par une télécopie datée du 8 décembre 1998 adressée par [...] de Pilkington à [...] de Saint-Gobain, à laquelle était jointe une télécopie de [...] à [...] de Saint-Gobain. Dans cette télécopie, un échange d'informations concernant la production de vitrage surteinté Venus 35 pour le break Opel Astra T3000 entre Saint-Gobain et Pilkington est décrit comme suit: «[...]il semblerait que la réaction de S.S.G. à cette demande sera cruciale pour la détermination du futur Venus 35 Grau. Si vous le proposez pour la custode encapsulée, et si Opel accepte, vous serez «coincés» et devrez en fabriquer pendant plusieurs années, peut-être en petits

²⁷² Voir[...].

²⁷³ Voir [...].

²⁷⁴ Voir la réponse de Pilkington du 30 mai 2006 à la question 60 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 40, p. 40305; voir la réponse de Saint-Gobain du 16 juin 2006 à la question 96 de la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 44, p. 45593.

volumes. *Veillez nous faire connaître votre décision dès que possible.*»²⁷⁵ La télécopie montre un certain degré d'accord, même s'il semble que la discussion ait porté sur des questions assez techniques ou relevant de décisions «politiques». Il convient cependant de noter que la télécopie du 8 décembre 1998 porte la mention suivante: «À [...] – Copie cachée pour votre information – veuillez détruire, ne pas mettre dans le dossier». Il est également précisé sur la page de couverture, datée du 20 janvier 1999: «[...] pour votre information. À lire et à détruire. Veuillez ne pas mettre dans le dossier!»²⁷⁶. Ces commentaires montrent au moins que Pilkington savait que les informations contenues dans la télécopie étaient particulièrement sensibles.

- (123) Pilkington a tenté d'expliquer le contenu de cette télécopie dans sa réponse écrite à la communication des griefs²⁷⁷. Elle faisait référence aux options en matière de livraisons de vitrages pour les variantes en verre foncé du break Astra T3000. Pilkington avait le contrat pour toutes les pièces hormis la custode arrière, pour laquelle le vitrage était fourni par Saint-Gobain. Par conséquent, Pilkington affirme qu'il n'existait pas de concurrence entre les deux entreprises sur ce modèle particulier. Le seul but du contact était de proposer à Saint-Gobain d'utiliser le même verre pour toutes les pièces à livrer à Opel. Pilkington n'a cependant pas pu expliquer pourquoi la télécopie comportait en annotation la phrase «À lire et à détruire, veuillez ne pas mettre dans le dossier!».
- (124) Il convient de rappeler que ces arrangements initiaux répondaient, du moins en partie, à la stratégie des constructeurs automobiles, qui souhaitaient pouvoir faire jouer la concurrence entre les fournisseurs de verre automobile afin d'éviter d'être dépendants d'une source d'approvisionnement unique. Il en est de même pour les pièces de vitrage autres que les vitrages sombres arrière dits «dark tail», pour lesquels il était également dans l'intérêt des constructeurs d'avoir plus d'un fournisseur, afin de pouvoir faire jouer la concurrence entre eux. Si une telle coordination en matière de stratégies de tarification peut reposer sur des raisons d'efficacité et être par conséquent légitime, les preuves dont dispose la Commission montrent toutefois que la coordination en question allait au-delà de ces objectifs légitimes.
- (125) En particulier, lors d'une réunion bilatérale tenue le 10 mars 1998 entre Pilkington (M. [...]) et Saint-Gobain (MM. [...]) à l'hôtel Hyatt Regency de l'aéroport Paris Charles de Gaulle, les participants ont discuté de verre teinté foncé pour toits ouvrants. Des informations tarifaires à caractère général concernant les prix cibles pour les toits ouvrants ont été échangées lors de cette réunion. De plus, les concurrents ont discuté des prix finaux à proposer aux clients pour la gamme de produits Venus/Sundym: «*Convenu que nous devrions maintenir les prix des produits Sundym410/Venus10Grey à 17-18 DM par toit ouvrant (...)*»²⁷⁸.
- (126) Aux fins de la présente décision, le 10 mars 1998 est considéré comme la date de début des contacts collusoires, puisque deux des quatre concurrents impliqués dans l'entente ont coordonné les prix des pièces de vitrage mentionnés dans une

²⁷⁵ Voir [...], transcription du document enregistré sous la référence EFL3, p. 87, p. 24287.

²⁷⁶ Voir le document EFL3, p. 3514 et 24201.

²⁷⁷ Voir les pages 58-59 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

²⁷⁸ Voir le document enregistré sous la référence EFL3, p. 3514 et 24201.

demande de prix pour l'achat et la fourniture de pièces de verre automobile destinées à des voitures particulières ainsi qu'à des véhicules utilitaires légers .

- (127) [...] à partir de 1998 [...], des représentants de sa filiale Splintex SA (désormais AGC Automotive) ont participé, avec des concurrents, à des activités illicites du point de vue du droit de la concurrence. Le but de ces activités était de se partager des contrats de pièces de vitrage destinées à différents modèles de voiture et d'éviter d'autres baisses de prix²⁷⁹. Cela corrobore les preuves trouvées par la Commission lors des inspections effectuées en février 2005²⁸⁰. Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Saint-Gobain a indiqué qu'elle ne contesterait pas les faits matériels exposés dans la communication des griefs. Cela constitue, aux yeux de la Commission, une approbation de la description et du contenu des réunions et contacts établis par la Commission.
- (128) Les contacts avérés entre Pilkington et Saint-Gobain, tels que celui du 10 mars 1998, s'inscrivent dans un schéma plus général de réunions et autres contacts qui, outre les deux concurrents cités, comprenaient la participation active d'AGC à compter de mai 1998. Lors de ces réunions et contacts, Saint-Gobain, Pilkington et AGC ont échangé des informations relatives aux prix ainsi que des données commercialement sensibles en vue de se répartir les contrats de fourniture de verre automobile pour les clients [...] (par exemple, pour [...]²⁸¹), [...] (en particulier la [...]) et [...]²⁸². En ce qui concerne [...] et [...], les trois grands ont par ailleurs coordonné leur réponse en ce qui concerne les gains de productivité pour 1999 et 2000 à répercuter sur les deux constructeurs automobiles²⁸³.
- (129) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington a affirmé que lors de la réunion du 10 mars 1998, une discussion relative aux prix du Sundym 410 a eu lieu, mais qu'aucun accord n'avait été conclu à ce sujet. Pilkington [...]²⁸⁴.
- (130) La Commission souligne que Pilkington a admis avoir eu la discussion décrite dans la communication des griefs sur les prix finaux concernant certaines des gammes de produits examinées. Il est notamment rappelé qu'on peut dire qu'il y a accord lorsque les parties adhèrent à un plan commun qui limite ou est susceptible de limiter leur comportement commercial individuel en déterminant les lignes de leur action ou abstention réciproque sur le marché. Il n'est pas nécessaire que les participants se soient préalablement entendus sur un plan global commun, il suffit que les entreprises en cause aient exprimé leur volonté commune de se comporter sur le marché d'une manière déterminée. La Commission renvoie au point 5.3.2.1 et à la jurisprudence qui y est citée et maintient ses conclusions en ce qui concerne la nature anticoncurrentielle de l'échange d'informations qui a eu lieu lors de cette réunion.

²⁷⁹ Voir [...] description des participants ainsi que des sujets abordés entre les concurrents, [...].

²⁸⁰ Voir le document enregistré sous la référence EFL3, p. 3514 et suiv. et p. 24201.

²⁸¹ Voir les notes manuscrites de [...] datées du 28 mai 1998, p. 11457-11459, et du 5 juin 1998, p. 11460-11461. Dans le cas du modèle R19, déjà ancien, cela concernait uniquement le verre de remplacement pour les équipements d'origine.

²⁸² Voir le document enregistré sous la référence SM44, dossier 5, rédigé par [...], d'AGC pour [...], p. 1422-1423, [...] et le document enregistré sous la référence EF12, p. 685 à 692, [...].

²⁸³ [...]. Pour la description du concept de «gains de productivité», se reporter au point 4.

²⁸⁴ Voir la page 52 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs: [...].

4.4.1.1. Résumé

(131) Les contacts entre Saint-Gobain, Pilkington et AGC en 1998 ont porté sur des actions coordonnées concernant les constructeurs suivants: [...] (des notes manuscrites de M. [...] d'AGC contiennent des estimations des parts des trois grands dans les livraisons effectuées à [...] pour l'année 1998), [...] (contacts les 18 mai, 28 mai, 17 juin, 23 juin, 16 septembre, 29 septembre, en novembre, entretien téléphonique le 8 décembre et, enfin, un contact pour lequel seule l'année 1998 a pu être précisée) et [...] (au printemps et le 9 octobre).

4.4.1.2. Description chronologique des contacts

(132) Après la réunion du 10 mars 1998 décrite en détail au point (125), une réunion trilatérale s'est tenue au printemps 1998 [...] ²⁸⁵. Outre [...], ont également pris part à la réunion [...] de Saint-Gobain, [...] de Pilkington ²⁸⁶. Lors de cette rencontre, les concurrents ont échangé des données relatives aux prix ainsi que d'autres informations commercialement sensibles concernant la demande de prix suivante pour [...], en vue de se répartir les livraisons de pièces de vitrage et d'obtenir un prix élevé pour les pièces à fournir ²⁸⁷. Pour arriver au niveau de prix souhaité, les concurrents sont partis du prix en vigueur facturé par Pilkington pour [...]. Afin de calculer un prix de référence, les concurrents ont ajouté 25 % au prix du pare-brise de [...], la surface du pare-brise de [...] étant également supérieure de 25 % à celle de [...], et convenu du prix à communiquer à [...] pour [...]. [...] AGC voulait que Saint-Gobain et Pilkington la «couvrent» sur les pare-brise ²⁸⁸. De fait, comme en témoigne la réponse de [...] ²⁸⁹. En ce qui concerne cette réunion trilatérale, la Commission note que, dans sa réponse à la communication des griefs, Pilkington a reconnu que son salarié M. [...] avait «assisté à cette réunion et que le but était d'étudier la possibilité d'un accord pour se répartir les livraisons destinées à la nouvelle [...]» ²⁹⁰, même si l'entreprise affirme qu'aucun accord n'a été conclu. Au sujet de cette dernière affirmation, la Commission renvoie au considérant (130) ainsi qu'au point 5.3.2.1.

(133) Des notes manuscrites datées du 18 mai 1998 et prises par [...] d'AGC montrent que Saint-Gobain, Pilkington et AGC ont échangé des informations sur les prix relatifs aux pièces de vitrage (pare-brise, lunette arrière, vitres latérales, custodes) et sur certains suppléments, par exemple pour le verre teinté foncé tel qu'Atherman, la marque de verre teinté d'AGC, et pour le verre à couche, pour plusieurs modèles Renault. Ces échanges concernant les prix se sont déroulés jusque fin 2000. Les prix étaient également échangés tout en étant comparés avec les prix cibles demandés par Renault pour le modèle Vel Satis (X73) ²⁹¹. On observe en outre que les concurrents ont discuté des remises accordées en fonction des gains de productivité pour 1999 et 2000 vis-à-vis de Renault. Le but était de maintenir les prix donnés précédemment pour un modèle de véhicule et de les

²⁸⁵ Voir [...].

²⁸⁶ Voir [...].

²⁸⁷ Voir [...].

²⁸⁸ Voir [...]. Pour la signification du terme «couvrir», voir le considérant (103).

²⁸⁹ Voir la réponse de [...] à la demande de renseignements au titre de l'article 18, [...].

²⁹⁰ Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 173.

²⁹¹ Voir [...].

réduire de manière coordonnée en 1999 et 2000, en fonction des gains de productivité réalisés, afin de ne pas perturber leurs positions respectives: «Principe: rester sur ses bases et viser une baisse à fin décembre '99 et fin décembre 2000; on passe en 1^{er} donc couvrir à ± 1 FF, pour ne pas faire les mêmes prix»²⁹².

- (134) Peu de temps après, lors d'un contact entre [...] d'AGC et [...] de Saint-Gobain («[...]») le 28 mai 1998, l'objectif fixé lors du contact du 18 mai 1998 de coordonner les prix en vue de répercuter les gains de productivité pour 1999 et 2000 a été confirmé²⁹³. Comme l'attestent les notes manuscrites de [...], les remises envisagées basées sur les prix de décembre 1998 devaient représenter [...] % à la fin 1999 et [...] % également à la fin 2000: «principe confirmé pour '99 et 2000: à partir des prix déc. '98 \rightarrow [...] fin 99 et [...] fin 2000; on reste sur les modèles actuels»²⁹⁴. D'après Saint-Gobain, Pilkington considérait cet objectif comme réaliste: «[selon Pilkington] ça devrait tenir»²⁹⁵.
- (135) A l'occasion du même contact du 28 mai 1998, [...] comme indiqué dans les notes manuscrites de [...], [...] de Saint-Gobain, société qui détenait 40 % des activités concernant Renault, a demandé quel serait l'impact de la fusion entre Splintex et PPG²⁹⁶ et en particulier quelle part de marché aurait la nouvelle entité issue de la fusion²⁹⁷. Les notes faisant référence aux parts de marché pour le compte Renault illustrent l'importance de la part qu'aurait dans les livraisons l'entreprise issue de la fusion entre PPG et Splintex, et c'était ce qui inquiétait Saint-Gobain; toutefois, [...] n'a pas transmis cette information à Saint-Gobain, la calculant juste pour lui-même.
- (136) De plus, lors du contact du 28 mai 1998, M. [...] de Saint-Gobain et M. [...] d'AGC ont échangé des informations d'ordre tarifaire sur le supplément de prix de la gamme Venus de Saint-Gobain pour la lunette arrière chauffante (LAC), soit 18,30 FRF, tandis que le prix d'AGC était de 20,95 FRF: «*Venus: +30 FF du m² sur LAC 65 donc ça revient à \pm notre offre 170,60 \rightarrow 191,55 Δ = 20,95 $0,61 \text{ m}^2 \times 30 \text{ FF} = 18,30 + 40 \text{ FF du m}^2$ si quantités moindres par rapport à une 65»²⁹⁸.
- (137) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington a contesté avoir pris part aux discussions des 18 et 28 mai 1998²⁹⁹. D'après Pilkington, il semble plutôt que les notes de M. [...] reprennent une discussion interne avec M. [...] ou, tout au plus, une discussion avec Saint-Gobain (M. [...]). Quoi qu'il en soit, Pilkington affirme qu'il n'y a aucune preuve qu'elle a pris part à cette discussion.
- (138) La Commission fait remarquer que les notes reprennent la discussion entre un représentant d'AGC (peu importe qu'il s'agisse de M. [...] ou de M. [...]) et un

²⁹² Voir [...]. Voir également les documents [...].

²⁹³ Voir [...].

²⁹⁴ Voir les notes manuscrites de M. [...], document enregistré sous la référence 4 page 1, p. 11548.

²⁹⁵ Déclaration de Saint-Gobain.

²⁹⁶ Voir M.1230 Glaverbel/PPG, décision de la Commission du 7 août 1998. <http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/index/m24.html>

²⁹⁷ Voir [...].

²⁹⁸ Voir [...].

²⁹⁹ Voir les pages 106 et 107 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

représentant de Saint-Gobain (M. [...]). Saint-Gobain n'a ni contesté, ni nié ce contact. Bien qu'aucun nom de représentant de Pilkington ne soit mentionné dans les notes, il est plausible que Pilkington ait été contacté par l'une des parties pour avoir son avis, étant donné que la position de Pilkington est citée plusieurs fois et qu'elle est prise en compte pour établir les actions ultérieures. A titre d'exemple, les notes en question comportent la mention suivante: «*Splx bien placé mais pas le plus bas → PB*»³⁰⁰; en outre, dans les notes ayant trait aux actions à prendre à la suite de ce contact, le représentant d'AGC a écrit: «*Quid PB pour les prix?*» et a répété: «*X73, Splx bien placé, mais pas le moins cher → voir PB*»³⁰¹, PB étant l'abréviation pour Pilkington. C'est un signe manifeste que la position de Pilkington a été prise en compte avant de prendre une quelconque décision vis-à-vis des constructeurs automobiles. Enfin, même dans l'éventualité où les notes feraient référence à une conversation interne entre deux salariés d'AGC, il est évident que ces derniers faisaient rapport sur les contacts directs ou indirects qu'ils avaient eus avec Saint-Gobain et Pilkington au sujet des questions décrites dans les notes citées et mentionnées dans la communication des griefs. L'argument de Pilkington ne peut donc être retenu.

- (139) D'après les notes de [...] du 28 mai 1998, le contact suivant était prévu pour le 5 juin 1998 entre AGC et Saint-Gobain, le but de ce contact étant d'échanger des informations commercialement sensibles afin de partager les livraisons de pare-brise de rechange pour le modèle Renault R19. [...], M. [...] avait lancé une idée appelée «*opération psychologique*»³⁰² dans le document. AGC était le fournisseur de pare-brise des R19 pour Renault. Saint-Gobain voulait montrer qu'elle offrait des prix inférieurs à ceux d'AGC en fournissant les pare-brise à partir d'un pays «exotique» où les coûts étaient supérieurs. La véritable intention de Saint-Gobain était toutefois de «couvrir» les prix d'AGC, et elle pouvait ainsi justifier ses prix plus élevés en disant que le verre provenait d'un pays «exotique»: «*À voir la prochaine fois (05/06) -Pare-brise MPR [marché pièces de rechange, OES], «opération psychologique», «il veut faire semblant de nous attaquer sur le PBF R19 teinté», mais il demande notre offre pour nous couvrir à partir d'un pays exotique, à suivre (...).*»³⁰³
- (140) Un document de travail rédigé par M. [...] d'AGC et daté du 17 juin 1998, qu'il a complété avec des informations reçues de concurrents lors de ses divers contacts avec M. [...] de Saint-Gobain, fait référence à l'«*évolution des prix vitrage, MPR 'gros volumes'*»³⁰⁴ pour Renault. À l'automne 1997, Renault avait envoyé une demande de prix au moins à AGC et à Saint-Gobain, les invitant à soumettre des offres de prix pour «*pare-brise gros volumes destinés au marché de la rechange*»³⁰⁵ concernant les pare-brise («PBF», pare-brise feuilleté) de quatre modèles, la Super 5, la R 21, la Clio et la R 19, soit un total de 317 000 pare-brise. Les notes apportées par M. [...] en bas de la page où figure le tableau illustrent les parts estimées de chaque concurrent en ce qui concerne la quantité totale de pare-brise pour les quatre modèles pour la période 1996-1999. Comme on peut le voir,

³⁰⁰ Voir la page 11546 du dossier.

³⁰¹ Voir [...].

³⁰² Voir [...].

³⁰³ Voir les notes manuscrites de M. [...], document enregistré sous la référence 4/4, p. 11550. [...].

³⁰⁴ p. 11487 du dossier; [...].

³⁰⁵ Voir [...].

AGC devait avoir 41%, Saint-Gobain 35 % et Pilkington 24 %. En outre, la part de chaque concurrent en termes de chiffre d'affaires concernant les quatre modèles est également indiquée (celle-ci a été calculée en multipliant les quantités de pare-brise par les prix correspondants). Ce tableau a été dressé en vue du partage des livraisons sur le marché des pièces de rechange (MPR):

- «Splx [Splintex=AGC]	130 000 PBF	41 %	26 580 000 FF	43 %
- SGV [Saint-Gobain]	112 000 PBF	35 %	19 130 000 FF	31 %
- PB [Pilkington]	75 000 PBF	24 %	15 745 250 FF	26 %
	317 000 PBF		61 455 250 FF» ³⁰⁶	

- (141) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington a affirmé, premièrement, que la conclusion de la Commission selon laquelle le tableau établi par [...] repose sur des données reçues de la part de concurrents n'est que pure spéculation³⁰⁷. Deuxièmement, d'après Pilkington, les parts des livraisons mentionnées dans ce document étaient celles déjà détenues et non celles prévues.
- (142) La Commission estime que les arguments de Pilkington ne sont pas convaincants. On remarque que la déclaration [...] relative à ce tableau affirme clairement que ce document «est un tableau établi par M. [...], qu'il a complété avec des informations reçues de concurrents lors des diverses réunions et/ou appels qui ont eu lieu»³⁰⁸. Ainsi ne s'agit-il pas d'une simple supputation de la Commission mais [...], qui dans ce cas demeure incontestée. Quant à la deuxième affirmation, le document ne permet pas de conclure à l'exactitude de la conclusion de Pilkington. [...] a expliqué que les parts indiquées en bas du tableau sont celles «estimées» pour chaque concurrent, ce qui donne à penser que M. [...] a calculé les parts supposées détenues par chaque concurrent à la fin de l'année 1998, y compris les commandes («prix en c.de») à livrer en décembre 1998. Compte tenu de ces éléments, la Commission maintient ses conclusions sur la valeur probante de ce tableau, telles qu'exprimées dans la communication des griefs.
- (143) D'après les notes manuscrites de M. [...] datées du 23 juin 1998, on peut conclure qu'un autre contact entre M. [...] et M. [...] ([...]) a eu lieu, notamment au sujet des modèles Renault suivants: Vel Satis (X73), Clio (X65), Laguna (X56), Laguna II (X74) et Laguna break (X74 B). Les concurrents ont échangé des informations sur les prix concernant le supplément relatif au Venus de Saint-Gobain dans le but de se répartir les contrats de fourniture pour ces modèles. À titre d'exemple, la partie des notes faisant référence à la «Laguna 340» porte sur les prix communiqués à AGC par Saint-Gobain pour la lunette arrière teintée avec et sans le supplément Venus qui représentait 21 FRF. M. [...] a noté que [...] avait précédemment indiqué que le prix du supplément Venus était de 30 à 40 FRF «(et avait dit + 30 à 40 FF)»³⁰⁹.

³⁰⁶ Voir la page 11487 du dossier [...].

³⁰⁷ Voir la page 107 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

³⁰⁸ Voir la page 18577 du dossier.

³⁰⁹ Voir les notes manuscrites de M. [...], document enregistré sous la référence 9/1, dossier 40, p. 11555. [...]. Les notes précisent ce qui suit:

- (144) Comme l'attestent les notes manuscrites de M. [...] datées du 16 septembre 1998, lors d'un contact téléphonique avec M. [...] de Saint-Gobain, faisant suite à une réunion de la veille, AGC et Saint-Gobain ont échangé des informations sur les prix concernant le modèle Laguna ainsi que des informations sur la façon d'approcher Renault afin de se partager les livraisons de verre automobile pour ce modèle³¹⁰. La première ligne des notes manuscrites indique que Renault voulait discuter des livraisons pour la Laguna³¹¹. [...], Renault avait envoyé une nouvelle demande de prix six à douze mois avant la fin de la production en série de la Laguna, les offres de prix devant être soumises pour 1998, 1999 et 2000. D'après ces notes, Renault souhaitait n'avoir qu'un seul fournisseur. L'obtention de contrats pour la fin de vie du véhicule était intéressante pour les producteurs de verre automobile car cela signifiait aussi la fourniture de pièces de rechange. Dans le but de choisir l'attributaire de ce marché, Saint-Gobain et AGC (encore «PPG» dans les notes) ont échangé des informations sur les prix³¹².
- (145) Ces notes montrent qu'AGC et Saint-Gobain ont échangé des informations sur la façon d'approcher Renault. Elles indiquent que M. [...] («il») donnerait un prix compris entre -1 et -2%, ce qui signifiait que les prix de Saint-Gobain seraient supérieurs à ceux d'AGC de façon à «couvrir» cette dernière: «*Si Renault demande un effort (r.d.v. le 24.09) ne descendre pas + bas, mais ce sera une décision politique (il [Saint-Gobain] fera du -1 % -2 % donc il sera de quelques FF + cher)*»³¹³.
- (146) D'après les notes manuscrites de M. [...] datées du 22 septembre 1998, on peut voir qu'une réunion était prévue le 29 septembre 1998 à Fleurus, en Belgique, dans les locaux d'AGC entre «S», «P» et «Spl» (respectivement Saint-Gobain, Pilkington et Splintex (=AGC)): «*29.09.98 Fleurus / même endroit 08h30 IS + IP + 2 Spl*». Lors de cette réunion du 29 septembre 1998, des informations sur les prix concernant les coûts des prototypes et d'usinage tels qu'exposés dans la demande de prix devaient être échangées entre les trois concurrents pour la nouvelle Renault Mégane (la W84), afin de se partager les livraisons pour ce

« X 56.....? »	Venus au m ²	au m ² et à la	
		pièce	
X 74.....?	" "		
Laguna 340 → 361 = 21 FF		(et avait dit	
		+ 30 à 40 FF)	
X 73 P. AR 38	0,54 m ² + 10 FF	(avant avait dit	
35	0,5 m ²	+ 18 et + 15FF)	
LAC 190	1,06 m ² + 17 à 20 FF	(était + 40)	
		PB + 18/20»	

³¹⁰

Voir [...].

³¹¹

Comme indiqué, le nom de code du Laguna est X56. [...]. Comme l'a formulé [...] «faire une tournante d'horizon X56 1 seul fourniss».

³¹²

Voir [...].

³¹³

Voir [...].

modèle. L'ordre du jour ressemblait à ce qui suit: «*W 84 * Prix fonctions + coût protos et outillages * W76 (...)»³¹⁴..

- (147) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs³¹⁵, Pilkington a fait valoir qu'il n'était pas possible de se baser sur l'existence de l'ordre du jour de cette réunion pour en déduire que cette dernière avait réellement eu lieu.
- (148) La Commission répond que Pilkington n'a pas prouvé son allégation selon laquelle la réunion n'a finalement pas eu lieu. De plus, la tenue de la réunion en question n'a pas été contestée par l'autre participant, Saint-Gobain. Par conséquent, la Commission maintient ses conclusions sur l'existence de la réunion en question.
- (149) D'après un document dont la Commission a pris copie, le 9 octobre 1998 s'est tenue une réunion entre M. [...] de Saint-Gobain et MM. [...] de Pilkington à l'hôtel Hyatt de l'aéroport Paris Charles de Gaulle³¹⁶. Un des points de l'ordre du jour de cette réunion concernait les «vitres latérales feuilletées». Les deux concurrents «ont convenu que P [Pilkington] et SGV [Saint-Gobain Vitrage] devaient d'abord commencer par examiner calmement les avantages mutuels potentiels d'une coopération (travaillant avec Asahi et al), étudiant (...) les objectifs et le potentiel partagés ou une autre activité»³¹⁷. M. [...] a par ailleurs informé Pilkington qu'il était «positif qu'une implication commerciale soit nécessaire, à arranger d'ici la réunion [...] [Pilkington] et [...]. [Saint-Gobain]». Comme en témoigne ce compte rendu, Saint-Gobain et Pilkington avaient l'intention d'impliquer AGC dans la «coopération» en ce qui concerne les vitres latérales et le potentiel concernant une autre activité par les trois concurrents³¹⁸. D'après Pilkington³¹⁹, cette coopération avait trait aux «avantages d'une coopération en matière de définition des normes de test pour les vitres latérales feuilletées». Cependant, la Commission relève que ce compte rendu a été rédigé dans le cadre de discussions qui allaient au-delà d'une simple coopération technique. Aucun client particulier n'est cité en ce qui concerne cette «coopération». La Commission conclut donc que la coopération était en principe supposée s'étendre à tous les constructeurs automobiles.
- (150) [...] a fourni un tableau de 6 pages – ci-après dénommé «tableau de répartition de Mégane» – utilisé par [...], composé de pages toutes datées du 3 novembre 1998³²⁰. Ce tableau a été établi par AGC et contient des prix pour l'«Italie» (c'est-à-dire Pilkington), la «France» (autrement dit Saint-Gobain) et la «Belgique» (AGC). Le tableau de répartition de la Mégane comporte encore des sous-tableaux. Chaque sous-tableau concerne un modèle précis, la Mégane 5D (B84), la Mégane 3D (C84), le monovolume Mégane (J84), la Mégane berline 4D (L84) et une usine

³¹⁴ Voir [...].

³¹⁵ Voir la page 108 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

³¹⁶ Voir [...], transcription du document enregistré sous la référence EFL3, p. 87, p. 24287.

³¹⁷ Voir le point 6 de l'ordre du jour, document enregistré sous la référence EFL3, p. 3514 et p. 24201; voir également [...] p. 24268-24270.

³¹⁸ Cette coopération concerne GM et son modèle Opel Zafira. Document enregistré sous la référence EFL3, p. 24201.

³¹⁹ Voir la réponse de Pilkington à la question 65 du 30 mai 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 43, dossier 80, p. 40308.

³²⁰ Voir [...].

Renault spécifique, Douai en France ou Palencia en Espagne³²¹. Le point de départ de ce tableau était la demande de prix que Renault avait envoyée à un certain nombre de fournisseurs pour les nouveaux modèles de la Mégane qui allaient être produits. La demande de prix contenait les spécifications techniques pour les pièces de vitrage destinées à ces nouveaux modèles de Mégane. Le but de ce tableau de répartition de la Mégane était d'aider à faire en sorte que les prix des fournitures de verre automobile pour le contrat à venir concernant la nouvelle Mégane soient fixés au-dessus des prix minimums de l'ancienne Mégane. Ces sous-tableaux ont donc été établis afin que M. [...] les utilise pour calculer les prix proposés par AGC pour chaque pièce destinée à la nouvelle Renault Mégane et afin de veiller à ce que ces prix soient supérieurs à ceux du contrat de fourniture de l'ancienne Mégane. Le tableau de répartition de la Mégane devait servir en quelque sorte de point de repère utilisé à partir de novembre 1998 et contient les prix de Pilkington, de Saint-Gobain et d'AGC concernant les pièces de vitrage destinées à l'ancienne Mégane, les prix cibles de Renault pour l'ancienne Mégane (surlignés en jaune) et les prix minimums initiaux d'AGC pour les pièces de vitrage de la nouvelle Mégane, ainsi qu'un certain nombre de données sur les produits et d'informations d'ordre technique et tarifaire que les concurrents comparaient lors des réunions et/ou des entretiens téléphoniques en vue du partage des livraisons des pièces de vitrage pour ces futurs modèles de Mégane. Il convient de noter que les arrangements entre les trois concurrents en ce qui concerne Renault en 1998 et 1999 concernent des livraisons en particulier pour la Mégane jusqu'au 31 décembre 2003³²².

- (151) La source de l'information sur les prix de Pilkington figurant dans le tableau de répartition de la Mégane était principalement Pilkington. M. [...] a notamment fourni à M. [...] des informations relatives aux prix de Pilkington concernant les livraisons pour l'ancienne Mégane lors d'une série de contacts entre mai et novembre 1998. Les informations concernant les prix de Saint-Gobain proviennent essentiellement de Saint-Gobain. M. [...] a divulgué les prix de Saint-Gobain à M. [...] dans le cadre d'une série de contacts pris durant la même période³²³.
- (152) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington a soutenu qu'il n'y avait aucune preuve que ce tableau avait été rédigé avec la participation de Pilkington et a suggéré que M. [...] avait dressé ledit tableau pour son propre usage³²⁴. L'affirmation dans la communication des griefs selon laquelle des données techniques et tarifaires contenues dans les tableaux avaient été partagées avec d'autres concurrents lors de réunions ou d'entretiens téléphoniques n'est, d'après Pilkington, pas corroborée par d'autres éléments de preuve. Enfin, Pilkington prétend également que l'allégation avancée dans la déclaration du 7 avril 2006, selon laquelle des données concernant Pilkington auraient été communiquées à AGC par M. [...] de Pilkington, est générale et repose uniquement sur de vagues commentaires non corroborés.
- (153) La Commission note que [...], concernant ce point, est libellée comme suit: *«la source des informations sur les prix de Pilkington était principalement Pilkington.*

³²¹ Voir [...].

³²² Voir les notes manuscrites de M. [...] du 20 septembre 1999, [...].

³²³ Voir [...].

³²⁴ Voir à la page 109 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

M. [...] a notamment fourni à M. [...] des informations relatives aux prix de Pilkington concernant les livraisons pour l'ancienne Mégane lors d'une série de contacts pris entre mai et novembre 1998. [...] Ce tableau était [...] utilisé par M. [...] pour se préparer aux discussions à venir avec Pilkington et Saint-Gobain sur la nouvelle Mégane. [...] En novembre 1998, Pilkington, Saint-Gobain et [AGC] ont tenté de convenir de prix pour les pièces de vitrage destinées aux nouveaux modèles de la Mégane. Dans le cadre de ces discussions, des informations sur les prix pour l'ancienne et la nouvelle Mégane ont été échangées entre Pilkington, Saint-Gobain et [AGC]»³²⁵. Comme on peut le voir, [...] n'est pas vague mais bel et bien circonstanciée quant aux références à la source de l'information et à l'usage qui a ensuite été fait de ces données. Par conséquent, la Commission ne modifiera pas ses conclusions concernant la valeur probante de ces documents telles qu'exposées dans la communication des griefs.

- (154) À la fin de ce tableau de répartition de la Mégane, un aperçu comparatif de décembre 1997 à décembre 2000 des prix d'AGC («Belgique») et de Saint-Gobain («France») pour la lunette arrière de l'ancien modèle Scénic est indiqué³²⁶, de même que des informations relatives aux prix communiquées par M. [...] de Saint-Gobain. [...] a fourni une copie du document original sur lequel M. [...] a apporté des annotations manuscrites concernant les prix. Ce document a été transmis à M. [...] par M. [...] vers septembre 1998³²⁷ et comporte une feuille de calcul dans laquelle figurent des données sur les prix de Saint-Gobain ajoutées à la main; M. [...] a utilisé ces prix fournis par Saint-Gobain et les a ajoutés à son tableau³²⁸. Il convient de noter que l'écriture de M. [...] de Saint-Gobain apparaît sur ce document, cette écriture correspondant à celle des documents photocopiés par la Commission dans le bureau de [...] en France³²⁹.
- (155) M. [...] a pris des notes manuscrites concernant un contact avec M. [...] en 1998 au sujet des modèles Vel Satis (X73) et Laguna II (X74) de Renault. Dans le coin supérieur droit des notes figure le nom de «[...]», qui était [...] de M. [...] chez Saint-Gobain³³⁰. À l'époque, les livraisons pour le modèle précédent de la Mégane[...] étaient assurées à 65 % par AGC et, d'après les notes, Saint-Gobain – qui était le principal fournisseur – voulait le contrat de fourniture pour la lunette arrière chauffante («LAC»)³³¹ et les vitres latérales («LTB»)³³², tout en informant M. [...] qu'AGC conserverait sa part de 65 % comme suit: «*On est leader je voudrais avoir 1 petite LAC et LTB vous aurez vos 65 %*»³³³.
- (156) D'après les notes manuscrites de M. [...] d'AGC, [...] a contacté M. [...] de Saint-Gobain sur son téléphone portable le 18 décembre 1998. Ces notes comportent le numéro de téléphone de M. [...], numéro qui a été confirmé par un document

³²⁵ Voir [...].

³²⁶ Voir [...].

³²⁷ Voir [...]. La date sur le document, à savoir le 28 septembre 1998, a été écrite à la main par M. [...].

³²⁸ Voir [...].

³²⁹ Voir les documents enregistrés sous les références CD14, p. 5348-5354, et CD15, p. 5355-5369, contenant des notes manuscrites de M. [...].

³³⁰ Voir [...].

³³¹ «LAC» signifie «lunette arrière chauffante».

³³² «LTB» signifie «latérale trempé bombé».

³³³ Voir [...].

photocopié par la Commission³³⁴. Les sujets abordés avec Saint-Gobain, tels que figurant dans les notes, démontrent que les deux concurrents avaient l'intention d'échanger des informations commercialement sensibles, par exemple la stratégie à adopter pour le modèle Renault Espace (W81): «[...] Clarifier certaines choses, faire le point Stratégie W81»³³⁵.

- (157) Dans l'ensemble, en ce qui concerne le type d'informations échangées, la Commission renvoie aux notes manuscrites de M. [...] d'AGC, dans lesquelles se trouvent des estimations des parts respectives des trois grands en matière de livraisons à PSA pour l'année 1998. Ces notes indiquent que AGC («Z») aurait une part estimée de 25 %, 26,9 % et 29 % (en fonction des propres estimations de chaque concurrent), Pilkington («Y») aurait 22,6 %, 22,2 % et 26% et Saint-Gobain («X») aurait 52 %, 49,7 % et 44 % en 1998³³⁶. Il s'agit là d'un premier exemple de la comparaison de leurs positions respectives par les trois grands, dans ce cas pour un compte particulier, afin d'anticiper les intentions des autres acteurs. Les trois concurrents ont également réalisé ce type d'exercice pour tout le marché de l'EEE concernant la période 1999-2003, comme le montre un document photocopié par la Commission et reproduit au considérant (114)³³⁷. Le plan de répartition en a été facilité, ce qui était l'un des objectifs des accords entre les concurrents. Dès lors que les concurrents ont tenté d'anticiper leurs comportements respectifs sur le marché de cette façon, réduisant ainsi la concurrence, la Commission considère l'échange de ce genre de données commercialement sensibles comme contraire à l'article 81 du traité.

4.4.2. 1999

4.4.2.1. Résumé

- (158) En 1999, les contacts entre Saint-Gobain, Pilkington et AGC sont devenus plus fréquents. Les réunions et contacts avaient trait à des actions concertées concernant plusieurs futurs contrats de fourniture ainsi que des contrats relatifs à des véhicules existants. Deux réunions trilatérales ont notamment eu lieu au début de l'année 1999 et le 20 septembre 1999, et un autre contact trilatéral le 15 janvier 1999. Les concurrents ont par ailleurs eu au moins 10 contacts bilatéraux durant l'année: Saint-Gobain et AGC ont communiqué l'un avec l'autre à huit reprises, le 12 février, le 22 avril, le 16 juin, le 20 puis le 30 septembre, le 26 octobre et les 2 et 11 novembre, Saint-Gobain et Pilkington le 15 juillet, tandis qu'AGC et Pilkington se sont rencontrés le 9 mars.
- (159) Les échanges entre les concurrents portaient sur des modèles fabriqués par PSA (en 1999, comme on peut le voir dans le document du 17 décembre 1999, les 20 et

³³⁴ Voir [...]; voir le document SM25, p. 1312-1313; [...].

³³⁵ Voir [...].

³³⁶ Voir [...]

	SPX			SGV			PILK		
PSA	X	Y	Z	X	Y	Z	X	Y	Z
98	52,0	22,6	25,0	49,7	22,2	26,9	44,0	26,0	29,0
		(1 889)			(2 180)			(2178)	

³³⁷ Voir le document CC4, p. 1490 à 1492

30 septembre, le 26 octobre et le 2 novembre), Renault (le 12 février, le 9 mars, le 22 avril, le 16 juin, les 20 et 30 septembre et le 11 novembre), Volkswagen (le 15 juillet) et General Motors (réunion début 1999).

4.4.2.2. Description chronologique des contacts

- (160) Un document photocopie par la Commission consistant en des notes manuscrites de M. [...], montre que les trois entreprises concurrentes ont échangé des informations relatives aux prix et aux quantités pour les pare-brise en verre teinté foncé et traité destinés aux modèles [...]. Ces notes, datées du 15 janvier 1999³³⁸, ont été prises par M. [...] lors de contacts téléphoniques avec Saint-Gobain et Pilkington qui ont eu lieu de septembre à décembre 1998. Les notes manuscrites contiennent un récapitulatif des prix ainsi que d'autres informations commercialement sensibles, notamment relatives aux quantités, échangés entre M. [...] d'AGC, M. [...] de Saint-Gobain et M. [...] de Pilkington. En particulier, ces notes se rapportent aux prix de Pilkington et de Saint-Gobain et, surtout, aux réductions et hausses de prix envisagées que les concurrents voulaient appliquer à [...] en contrepartie d'une augmentation globale de la quantité de pare-brise traité à fournir à [...], de 300 000 en 1998 à 380 000 en 1999 en 1999: «SGV: quantités livrées en 98 (PET) = 300,000 ; accepte de passer à 380,000 en '99 avec une hausse de prix sur [...] (+40* FF), [...] (+50*FF), [...] (+100*FF) (= + 12 MIO FF sur C.A.). Réduction de 30 FF sur [...] (= - 0,7 MIO FF sur C.A.)»³³⁹. On peut également constater que les concurrents ont échangé des informations sur les volumes de fourniture estimés et sur la capacité de production annuelle de pare-brise traité pour les modèles [...]: «PB [Pilkington]: PBF [...] Teinté 203FF Siglasol (PET)³⁴⁰ 255FF = o 152FF quantités '98 = 50 000 capacités PB en PET 100 000/150 000»³⁴¹.
- (161) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs³⁴², Pilkington n'a pas contesté que certaines données ont été fournies par Saint-Gobain et Pilkington. Toutefois, Pilkington affirme que les renseignements transmis ne concernent pas des intentions de tarification futures.
- (162) La Commission observe, premièrement, que Pilkington a admis la participation de son représentant à cette réunion où des informations commercialement sensibles et relatives aux prix et aux quantités ont été échangées. Deuxièmement, les informations échangées ne se rapportent pas uniquement au passé, mais aussi à une augmentation prévue des quantités pour 1999 en contrepartie d'une réduction du prix par pièce. Troisièmement, Pilkington prétend que la Commission n'a pas été capable de dire clairement pourquoi elle estime que cet échange de données fait partie d'un accord. Pourtant, la Commission a inclus ce contact au paragraphe 372 de la communication des griefs parmi les contacts liés à la coordination des prix, étant donné que le fait de connaître les prix proposés par d'autres acteurs permettait aux entreprises concurrentes de coordonner leurs stratégies tarifaires, spécifiant que l'échange de données commercialement sensibles qui a eu lieu lors

³³⁸ Voir le document enregistré sous la référence SM44, p. 1, p. 1422. Voir également [...].

³³⁹ Voir le document enregistré sous la référence SM44, p. 1, p. 1422. Voir également [...].

³⁴⁰ En général, la mention PET est utilisée comme diminutif de pare-brise traité.

³⁴¹ Voir le document enregistré sous la référence SM44, p. 1, p. 1422. Voir également [...].

³⁴² Voir la page 110 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

de cette réunion était l'une des caractéristiques de l'accord. Par conséquent, la Commission rejette les explications de Pilkington et maintient ses conclusions exposées dans la communication des griefs.

- (163) Début 1999, une réunion a eu lieu entre [...] de Saint-Gobain, de Pilkington et d'AGC pour discuter des prochaines négociations pour [...] également appelée la [...]. [...], cette réunion s'est tenue à l'Holiday Inn ou au Novotel Airport de Bruxelles, les participants étant, pour Pilkington, M. [...] ou M. [...], pour Saint-Gobain, M. [...], et pour AGC, M. [...]³⁴³. Les concurrents ont échangé des informations en vue de se partager le marché de [...] et de discuter des niveaux de prix qu'ils avaient l'intention d'offrir. Le tableau intitulé «*Synthèse + Objectifs*» donne un aperçu des différents prix que chaque entreprise comptait proposer pour les diverses pièces de vitrage sur [...] ³⁴⁴. Il a été envisagé qu'AGC obtiendrait les vitrages fixes avant et les vitres de custode, encapsulées, son prix en euros pour ces pièces étant le plus bas, 20,95 (pour le vitrage de teinte verte) et 24,02 (Sundym) – contre 24,44 et 27,28 pour Pilkington – que Pilkington obtiendrait les vitrages des portières et les lunettes arrière (par exemple 9,87 contre 12,15 pour AGC et pas d'offre pour Saint-Gobain) et que Saint-Gobain obtiendrait les pare-brise (d'après le tableau, son offre serait de 44,69 pour le verre vert et 90,72 pour le verre traité, alors que pour la même pièce Pilkington proposerait 46,25 et 100,60).
- (164) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs³⁴⁵, Pilkington a soutenu que [...] n'était corroborée par aucun élément de preuve. Malgré cela, Pilkington a confirmé «*qu'une telle réunion a effectivement eu lieu*» et qu'elle y avait participé. Pilkington a néanmoins nié qu'un quelconque accord relatif au véhicule en question (ou à tout autre sujet) ait été conclu lors de cette réunion.
- (165) La Commission remarque premièrement que Pilkington a admis à la fois l'existence de la réunion et sa participation à celle-ci. Deuxièmement, s'agissant des preuves, [...] est suffisamment claire quant aux participants (confirmée par Pilkington elle-même et non contestée par Saint-Gobain) et quant au sujet abordé. [...] est donc crédible compte tenu du faisceau de preuves cohérentes qu'elle avance et qu'aucun autre participant n'a contesté. Par conséquent, la Commission maintient ses conclusions sur l'existence de cette réunion et sur la teneur des discussions.
- (166) Le 12 février 1999, un contact a eu lieu entre M. [...] d'AGC et M. [...] de Saint-Gobain, au cours duquel les deux concurrents ont échangé des informations à propos du modèle Espace (W81), de la Mégane (J64) et de la Laguna³⁴⁶. D'après les notes de [...], AGC («SPL») et Saint-Gobain («SGV») ont envisagé de se répartir la fourniture des pare-brise feuilletés («PBF») du modèle Laguna.

«(...)»	PBF Laguna teinté	255	SPL	Série	}	50 %
				de ce qui		

³⁴³ Voir [...].

³⁴⁴ Comme expliqué, «X» signifie Saint-Gobain, «Y» Pilkington et «Z» AGC. Voir le document [...].

³⁴⁵ Voir les pages 173 et 174 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

³⁴⁶ Voir [...].

- (167) Le 9 mars 1999, M. [...] d'AGC a eu un contact avec M. [...] de Pilkington – dénommé «I», c'est-à-dire Italie, soit Pilkington – au cours duquel ils ont échangé des informations en rapport avec le marché des pièces de rechange ou «MPR». Les deux concurrents ont échangé des informations sur les propositions pour l'ancien modèle Clio (X57) à soumettre à Renault: «MPR Il [Renault] nous en a parlé, mais pas de courrier pour le moment (idem F). Propositions valables pour 100 % x 57; sans ça rien »³⁴⁸; «F» signifie France, c'est-à-dire Saint-Gobain. La dernière phrase indique que Pilkington a informé AGC qu'elle avait proposé un prix pour la totalité des pare-brise pour la X57, et que si Pilkington n'obtenait pas les 100 %, elle ne fournirait aucun pare-brise³⁴⁹.
- (168) Dans la réponse écrite à la communication des griefs³⁵⁰, Pilkington a soutenu qu'aucun échange de données sensibles n'avait eu lieu lors de ce contact. D'après Pilkington, M. [...] ne faisait que rapporter ce que Renault lui avait dit, à savoir que le constructeur n'était intéressé que par des offres pour 100 % du marché.
- (169) La Commission n'est pas de cet avis. Hormis la phrase mentionnée par Pilkington qui ne constitue que la première partie de la déclaration rapportée dans les notes, la simple lecture de la ligne suivante du document 17 montre une conversation bien plus élaborée, avec un échange d'avis concernant l'offre de pare-brise traité de la Laguna pour le marché des pièces de rechange. M. [...] a accusé M. [...] d'avoir triché, ce qui sous-entend qu'ils avaient un accord de «couverture» que M. [...] n'a pas respecté lors de la soumission de l'offre à Renault. La réponse de M. [...] pour justifier le fait qu'il se soit écarté de ce dont M. [...] pensait avoir convenu est qu'il avait parlé d'une orientation, et non d'un engagement. Aussi la Commission maintient-elle son interprétation du contact telle qu'exposée dans la communication des griefs.
- (170) Le 22 avril 1999, M. [...] d'AGC a eu un contact avec M. [...] de Saint-Gobain ([...])³⁵¹, au cours duquel ils ont échangé des informations en vue d'augmenter les prix pour le marché de la rechange des pare-brise feuilletés («PBF») destinés au marché des pièces de rechange, sujet qui sera encore à étudier («à réfléchir») entre les trois concurrents lors de réunions futures. Les notes de M. [...] font apparaître que les concurrents avaient l'intention de tenir des réunions, soit au domicile de M. [...] de Pilkington («chez [...]»), soit à celui de M. [...] de Saint-Gobain («chez [...]»): «MPR : ex. augmenter certains prix sur les trempés et baisser d'autant les PBF à réfléchir risque de perdre les PBF [...] réunions prochaines ou chez [...] ou chez [...] Très dangereux Sem. proch. en vacances»³⁵². Il convient de noter que les concurrents semblaient être conscients du caractère problématique des rencontres («très dangereux»).

³⁴⁷ Voir [...].

³⁴⁸ Voir [...].

³⁴⁹ Voir [...].

³⁵⁰ Voir la page 111 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

³⁵¹ Voir [...].

³⁵² Voir [...]. Voir le document enregistré sous la référence SM25, dans lequel les mêmes abréviations des noms de MM. [...] et [...] ont été utilisées, p. 1312-1313.

- (171) Le 16 juin 1999, M. [...] d'AGC a eu un contact avec M. [...] de Saint-Gobain ([...])³⁵³ au cours duquel ils ont échangé des informations sur les prix des pare-brise pour la Laguna, le Master (X76) et le Trafic (X70): « [...] 10 000 pare-brise feuilletés Laguna en couches à 450 FF [...] 2. Pare-brise feuilletés X76 (SPLX 190 FF) prix 198 teinté [...] 3. X70 231,71+2,29=234,00 couvrir à 240 ou 250»³⁵⁴. Comme on peut le voir, pour ce qui est du Master, les concurrents envisageaient de se «couvrir» mutuellement. Ils ont également échangé des informations sur les prix au point 4 des notes à titre de suivi des contacts des 18 et 28 mai 1998 qui avaient porté sur les réductions de prix accordés en fonction des «gains de productivité». Lors de ce contact, ils ont également envisagé une coordination des prix pour ces modèles. Les concurrents ont notamment convenu d'appliquer une réduction de 1 à 2% en 2000 (par rapport aux -2% prévus en mai 1998 pour 2000) et 2001 chaque année, et aucune réduction en 1999 si leurs parts étaient maintenues et si les résultats de 1999 étaient positifs³⁵⁵.
- (172) D'après un document daté du 15 juillet 1999 et fourni par l'informateur³⁵⁶, M. [...] de Saint-Gobain et un représentant de Pilkington ont échangé des informations sur le prix cible demandé par Volkswagen concernant le modèle Polo A04 pour la lunette arrière, le pare-brise, les custodes ainsi que les vitres latérales. Les notes manuscrites de M. [...] ³⁵⁷, qui sont jointes à une télécopie que [...] a reçue de [...], un monteur allemand, contiennent une comparaison des prix des pièces de vitrage ainsi qu'un échange d'informations liées à la demande annuelle de pièces de vitrage pour la Polo A04. Le document comporte quatre colonnes avec des références de prix relatives à «S» (dont l'informateur a dit que cela correspondait à Splintex, mais il est probable que cela renvoie plutôt à Saint-Gobain), à «P», signifiant Pilkington, à «A», qui désigne AGC/Asahi, et à [...]. Les deux premières colonnes, à savoir «S» et «P», contiennent des prix pour plusieurs éléments de verre automobile, ce qui, selon la Commission, prouve que ces deux concurrents avaient pris part au contact.
- (173) Les notes de [...] datées du 20 septembre 1999 contiennent l'ordre du jour d'une réunion avec M. [...] de Saint-Gobain ([...], voir le considérant (171)) qui devait avoir lieu plus tard ce jour-là et qui, [...], avait été convenue lors d'un contact téléphonique le matin précédent la réunion de l'après-midi: «* Cible 84 + fiches process à documenter * 206 WS à Poissy?? * T.O. M49 Berlingo: [...] * fin de vie Laguna * % Sogedac»³⁵⁸. Les pages 2 à 5 de ces notes manuscrites portent sur une réunion qui s'est tenue plus tard ce jour-là, le 20 septembre 1999, à Paris³⁵⁹.
- (174) La réunion mentionnée au considérant (173) a eu lieu à l'appartement de M. [...] situé dans le 16^e arrondissement de Paris, entre M. [...] de Saint-Gobain, M. [...] de Pilkington et M. [...] d'AGC³⁶⁰. Les notes de M. [...] font apparaître que les

³⁵³ Voir [...].

³⁵⁴ Voir [...].

³⁵⁵ Voir [...].

³⁵⁶ Voir les pages 37 et 43 du dossier.

³⁵⁷ Voir la page 43 du dossier. Dans le tableau, «S» pourrait également signifier Splintex; toutefois, il est probable que cela désigne Saint-Gobain, étant donné que l'informateur fait également référence à «A», qui très vraisemblablement renvoie à AGC (ou Asahi).

³⁵⁸ Voir [...].

³⁵⁹ Voir [...].

³⁶⁰ Voir [...].

concurrents ont échangé des données, des prix et d'autres informations commercialement sensibles en vue de se partager les livraisons de pièces de vitrage à PSA pour les modèles Peugeot/Citroën suivants: la 206, le Berlingo (M49), la 307 (T5), le 307 break (T52), la 306 (T49), la 307 coupé cabriolet (T56) et la 206 coupé (T16)³⁶¹.

- (175) D'après ces mêmes notes, on peut conclure que les concurrents ont échangé des informations au sujet de leurs parts respectives concernant le client Peugeot du point de vue du volume (m²) et de la valeur («C.A.» signifiant «chiffre d'affaires») afin de comparer entre eux le pourcentage d'activité qu'ils avaient avec le client Peugeot. Cette comparaison a été faite dans le but de répartir les contrats de fourniture concernant Peugeot³⁶².
- (176) D'après la page 5 des mêmes notes, les concurrents ont échangé des informations concernant les suppléments de prix afférents aux coûts d'usinage pour les vitrages Venus et Sundym destinés au modèle Peugeot T49³⁶³. Saint-Gobain et Pilkington ont informé AGC qu'elles n'avaient pas l'intention de fournir les vitrages pour la T49³⁶⁴. Les trois concurrents ont par ailleurs échangé des informations sur les prix concernant la Peugeot 307 coupé cabriolet (modèle T56) en vue de se partager les livraisons pour ce modèle³⁶⁵.
- (177) [...] comme l'indiquent les notes manuscrites de la réunion du 20 septembre 1999, les concurrents voulaient également se partager les livraisons à Renault. Notamment, Saint-Gobain et AGC devaient assurer respectivement 40 % des livraisons à Renault et Pilkington devait en fournir 20 %. Il est cependant mentionné que, à cette réunion, Pilkington (PB) aurait indiqué vouloir fournir 25 % («PB réclame 25 % sur RENAULT»)³⁶⁶. En conséquence, la part de chaque concurrent a été recalculée sur la base d'un partage 38/38/24 («38 % / 38 % / 24 % à l'horizon 2001/2002»)³⁶⁷, au lieu des 40/40/20 prévus au départ.
- (178) Pour situer le contexte, les trois fournisseurs avaient reçu une demande de prix de la part de Renault pour la nouvelle Mégane, mais chacun avait eu des

³⁶¹ Voir [...].

³⁶² Voir [...]

	«SGV	PB	SPL	G.	PB	S.G.	Sogedac
m ²	53 à 54	17 à 18	25,2 % car set	1,5	12	61,3 %	= 100 % à ce jour
C.A.	50 %	23 à 24	27,2 % C.A.	0,8	18	54	= 100 %

70 % LTB
 ▼ 65 % avec T5 ».

³⁶³ «T49 SGV [Saint-Gobain] 76 FF 76 FF VENUS GRIS 10 Outill. c. 60 kF 3 moules à 700'000 FF x 3 SUNDYM PB [Pilkington] 39 à 40 AV + 8 FF joint de m. o. 35 à 37 AR + 10 FF coût estimé joint SPX [Splintex]? usinage». Voir [...].

³⁶⁴ Saint-Gobain et Pilkington ont informé AGC qu'elles étaient «Pas intéressé». Voir [...].

³⁶⁵ Voir [...].

³⁶⁶ Voir [...].

³⁶⁷ Voir [...].

spécifications techniques différentes³⁶⁸. De plus, afin de se partager les livraisons pour certains modèles de Renault comme envisagé, les concurrents ont échangé des informations sur les prix ainsi que des informations techniques concernant les spécifications techniques demandées par Renault. Les notes indiquent que les concurrents ont échangé des informations pour les modèles suivants³⁶⁹: la Renault Mégane 5D (B64), le monovolume Mégane (J64), la Laguna (X64) et la Twingo³⁷⁰.

- (179) D'après la page 2 du compte rendu de cette réunion du 20 septembre 1999, les concurrents ont échangé des informations concernant les prix cibles de Renault tels qu'ils figurent dans la demande de prix, ainsi que des données techniques et commerciales relatives aux spécifications requises par Renault pour la nouvelle Mégane (la B84), et ce en vue du partage des livraisons pour ce nouveau modèle³⁷¹. Étant donné que le prix cible demandé par Renault n'incluait pas les frais de transport ni d'emballage³⁷², les concurrents ont mentionné les «*prix de départ*»³⁷³, excluant ces frais comme point de départ de l'échange. Cet échange concernait l'offre technique, c'est-à-dire des pièces pour le prototype de la nouvelle Mégane³⁷⁴. Avec un prix de départ de 181 FF, Saint-Gobain a proposé un prix estimatif de 232 FF pour le pare-brise feuilleté (PBF), frais de transport compris («*f.co.*» signifie frais de transport compris), à soumettre à Renault: «*Prix cibles - caractéristiques produits - cible vitrage hors emballage et transport/ prix départ PBF B64 Juillet '99 est. SGV 232 FF f. co cible 181 départ, hors emball 225 si définitif. ci-dessus et f. co + em bords apparents + 15 F.F.*»³⁷⁵. Les concurrents ont également calculé le prix de la production en série du pare-brise feuilleté, appelé prix «*DMS*» («*démarrage en série*») qui était estimé à 225 FF («*en 2000 DMS 225*»)³⁷⁶. Les concurrents ont également tenu compte du fait que, si la pièce en verre avait des bords sans protection comme demandé par Renault («*bords apparents*»), 15 FF devraient être ajoutés: «*en 2000 DMS 225 si bords apparents +15 = 240*»³⁷⁷. En conséquence, les concurrents ont estimé que le prix de fourniture du pare-brise feuilleté avec protection des bords en 2000 serait de 240 + 15 FF pour les volumes de production en série de la Mégane.
- (180) En outre, lors de cette réunion, les concurrents ont également échangé des informations techniques et tarifaires concernant les spécifications requises par Renault pour la nouvelle Laguna (X74). Les concurrents ont notamment échangé des informations pour le pare-brise que Renault avait demandé. Pilkington a donné son estimation de prix (230 FRF pour l'une et 238 FRF pour l'autre spécification):

³⁶⁸ Voir [...].

³⁶⁹ Les notes incluent également une comparaison de la Nissan Micra avec la Clio et l'Almera (la fusion a eu lieu en 2000).

³⁷⁰ Voir [...].

³⁷¹ [...] s'est trompé en mentionnant la B64, qui correspond à l'ancienne Mégane, tandis que ces notes portent sur la B84, c'est-à-dire la nouvelle Mégane. Voir [...].

³⁷² «*em*» signifie «*emballage*».

³⁷³ Comme l'indique le compte rendu.

³⁷⁴ Voir [...].

³⁷⁵ Voir [...].

³⁷⁶ Une fois que les pièces de verre commencent à être produites en série, il y a une baisse du prix, généralement appelé «*prix DMS*» («*démarrage en série*»); voir [...].

³⁷⁷ Voir [...].

«x74 WS 230 FF 21 FT 238FF 26 FT 1.51 m² / 2.1+2.1 / prix f.co [franco] 2000»³⁷⁸.

- (181) Comme on peut le voir à la page 3 des mêmes notes, les trois concurrents ont également échangé des informations concernant les suppléments de prix pour les pare-brise feuilletés («PBF»), les vitres latérales avant («PAV» signifie «porte avant»), la lunette arrière («PAR» signifie «porte arrière»), les vitres arrière («CUST», pour «custode», c'est-à-dire les vitres fixes à l'arrière) et la lunette arrière chauffante («LAC») de la nouvelle Mégane à fournir entre 2000 et 2003³⁷⁹: «ATH SGV + 175 FF doit augmenter à 415 26.10.99 DMS 2003 SGV 400 400 392 29 mm FT + 20 FF bords apparents avec couche PB 408 401 398 16 mm FT 230+190 = 420/425 si FT 29 mm [...]»³⁸⁰. Les prix en francs français ont été comparés avec le prix de référence d'un pare-brise traité aux dimensions spécifiques, c'est-à-dire pour une surface de un mètre carré avec une courbure transversale inférieure à 20 mm et pour une surface de 1,5 mètre carré avec une courbure transversale inférieure à 20 mm, et on peut voir que les concurrents ont envisagé des réductions de prix pour tenir compte de la hausse de productivité sur la période allant de 2000 à 2003 ainsi que le supplément de prix prévu pour diverses caractéristiques supplémentaires (voir «+10 si FT», etc.): «PBF 1 m² 2000 170 ATH FT<20 2001 155 2002 145 2003 130/140 1,5 m² FT<20 2000 200 2001 190 +10 si FT 20 à 30 2002 180 +20 si FT > 30 2003 170 2° fenêtre + 10 FF si fenêtre complexe + 15 FF»³⁸¹.
- (182) D'après la page 4 des mêmes notes, Saint-Gobain, Pilkington et AGC ont également échangé des informations sur les prix concernant la Renault Twingo. Saint-Gobain était le fournisseur à 100 % de la vitre des portes avant (PAV), Pilkington fournissait [...]. Saint-Gobain a indiqué qu'elle réduirait son prix de 0,15 %: «*Twingo service '99* PAV → 100 % SGV → 0,15 % LAC → 100 % PB → 0 % CUST → 50 % 50 %»³⁸². Saint-Gobain et AGC ont également échangé des informations sur les prix concernant le modèle Laguna pour 1999 et 2000³⁸³, non seulement pour ce qui est des pièces de vitrage destinées au modèle Laguna de l'époque, notamment la lunette arrière chauffante (LAC), le pare-brise feuilleté (PBF) et les custodes (CUST), mais aussi en ce qui concerne les pare-brise de rechange³⁸⁴.
- (183) La page 4 des notes de M. [...] de la réunion du 20 septembre montre en outre comment les concurrents se «couvriraient» si Renault leur envoyait une demande de prix pour le monovolume Mégane (J64). Dans un tel cas, Saint-Gobain et Pilkington «couvriraient» AGC, en d'autres termes ils proposeraient un prix supérieur afin que ce dernier obtienne le contrat de fourniture: «J64 [...] PB et SGV nous couvrent si remise de prix»³⁸⁵.

³⁷⁸ Voir [...]. «FT» signifie courbure transversale, voir [...].

³⁷⁹ «SGV» désigne Saint-Gobain et «PB» Pilkington. [...].

³⁸⁰ Voir [...].

³⁸¹ *Ibidem.*

³⁸² Voir [...].

³⁸³ *Ibidem.*

³⁸⁴ Voir [...]. Au sujet des pare-brise de rechange, voir le commentaire «*idem prix rechange*».

³⁸⁵ Voir [...].

- (184) D'après les notes en question, les concurrents ont également discuté de la façon de limiter les informations à fournir aux constructeurs automobiles, en vue de se partager les livraisons. De temps à autre, les constructeurs envoyaient des formulaires vierges demandant aux fournisseurs de verre automobile de donner une ventilation détaillée de leurs prix pour les différents éléments des pare-brise, des vitres latérales et des lunettes arrière; ces formulaires consistaient en des fiches de 10 à 15 lignes à compléter. Ces fiches sont appelées «décomposition de prix» et la référence dans les notes de M. [...], «*Décompo.*», renvoie à l'une d'elles. Comme en témoignent les notes, Pilkington, Saint-Gobain et AGC ont échangé des informations concernant les éléments tarifaires qu'ils seraient prêts à révéler à Renault. Il a été projeté qu'AGC donnerait le prix de 5-6 éléments, que Pilkington indiquerait sa capacité de production quotidienne et présenterait son offre de prix pour 2 à 3 autres postes, tandis que Saint-Gobain ne fournirait pas d'informations: «*Décompo[sition]. Splx 5 à 6 postes habituels PB cadences + 2 à 3 choses SGV Rien*»³⁸⁶.
- (185) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs³⁸⁷, Pilkington a souligné que l'entretien téléphonique du matin du 20 septembre 1999 mentionné au considérant (173) avait eu lieu entre M. [...] et M. [...], Pilkington prétendant donc ne pas avoir pris part aux discussions.
- (186) En ce qui concerne la réunion suivante, Pilkington affirme que les notes en question ne sauraient faire état d'une quelconque réunion à laquelle elle aurait participé. Le titre [...] désigne plus vraisemblablement [...] et a été utilisé à plusieurs occasions par M. [...]. Par conséquent, l'interprétation de Pilkington est que ces notes se rapportaient uniquement à un contact téléphonique entre AGC et Saint-Gobain. D'autre part, la page portant la référence 21/2 de ce document est intitulée de la même façon que la page 21/1, qui, de fait, a trait à une conversation téléphonique entre M. [...] et M. [...] qui s'est déroulée le 20 septembre 1999, [...]. Pilkington n'admet pas que les pages suivantes, intitulées de la même manière, puissent concerner un contact différent et en particulier une réunion trilatérale l'impliquant.
- (187) La Commission constate, premièrement, que Saint-Gobain n'a pas nié que l'entretien téléphonique entre M. [...] et M. [...] avait eu lieu. Deuxièmement, Pilkington n'a pas avancé de preuves réfutant la tenue de la réunion dans l'appartement de M. [...]. Elle s'est contentée d'affirmer que les notes manuscrites mentionnées par la Commission ne pouvaient être directement liées à cette réunion mais seulement à un entretien téléphonique. Toutefois, contrairement à ce que déclare Pilkington, [...] a été très clair dans sa description du contexte de l'appel et de la réunion. Il a également indiqué un lieu précis pour la réunion en cause. Non seulement Pilkington n'a pas nié la tenue d'une réunion à l'appartement de M. [...], mais elle admet même que des informations sensibles sur la Peugeot 307 coupé cabriolet pourraient avoir été échangées: Pilkington a déclaré que «*la note semble mettre en évidence un partage de données concernant un éventuel comportement tarifaire*»³⁸⁸. La Commission considère par ailleurs que [...] est crédible au vu de l'autre faisceau de preuves disponible, qui est conforme au

³⁸⁶

Ibidem.

³⁸⁷

Voir la page 86 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

³⁸⁸

Voir la page 88 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

scénario dépeint [...], et étant donné, par ailleurs, que Saint-Gobain n'a pas contesté que son salarié ait parlé à M. [...] ce jour-là. Deux des trois participants ayant confirmé l'existence de ce contact, la Commission estime inutile de modifier son appréciation sur ce point.

- (188) Le 30 septembre 1999, M. [...] d'AGC a eu un contact avec M. [...] de Saint-Gobain au cours duquel des informations sur les prix ont été échangées pour le pare-brise feuilleté concernant le modèle Renault Mégane. En particulier, suite à une demande de prix émanant de Renault pour le pare-brise feuilleté, Saint-Gobain a informé AGC qu'ils n'avaient pas répondu, en raison d'un manque de capacités, mais que s'ils avaient eu la capacité, ils le factureraient 440 à 450 FRF: «*PBF Mégane Ath.: saturé Prix 440 à 450 si il y avait des capacités»³⁸⁹.
- (189) Comme expliqué au considérant (102), le manque de capacité était souvent utilisé par les concurrents à des fins de partage entre eux de l'approvisionnement des constructeurs automobiles. D'après les notes de M. [...] datées du 30 septembre 1999 concernant le monovolume Renault Mégane (J64), on peut observer que les deux concurrents avaient l'intention de recourir à cet argument vis-à-vis de Renault par rapport à la fourniture de la vitre de la porte arrière («PAR»), de façon à forcer le constructeur à continuer à s'approvisionner chez Saint-Gobain et AGC. Suite à une demande de Renault, les concurrents ont donc envisagé de l'informer qu'aucun d'entre eux n'avait la capacité suffisante (parlant de «saturation») pour se charger de 100 % de la commande. Cette tactique leur aurait permis de maintenir inchangées leurs parts de marché respectives: «*PAR J64 → répondre: on devrait augmenter mais pour obtenir 100 % le prix reste 37-le prix actuel. On joue la saturation pour garder nos parts de marché [...]»³⁹⁰.
- (190) Lors du même contact, le 30 septembre, les deux concurrents ont convenu de se partager les livraisons pour la Peugeot 307 break (T52) et de la Peugeot 307 coupé cabriolet (T56) en se couvrant mutuellement. Comme on peut le voir, il a été prévu que Saint-Gobain «couvre» AGC pour la lunette arrière traitée de la 307 break, mais que cela restait «à voir» avec Pilkington: «*T52 LAC verre nu 155x splx SG couvre PB à voir»³⁹¹. En ce qui concerne la 307 coupé cabriolet, Saint-Gobain a exprimé son intention de «couvrir» AGC (son prix étant le plus bas, 540), en proposant 560 FRF de façon à ce qu'AGC obtienne le marché. M. [...] contacterait Pilkington pour savoir si elle aussi couvrirait AGC: «T56 PBF Splx 540 → VOIR avec → PB SGV 560 → sort du jeu PB 550 → 560 sera extrudé T56 pour Splintex ?? à voir»³⁹².
- (191) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs³⁹³, Pilkington signale ne pas avoir pris part au contact du 30 septembre 1999. Il ressort clairement [...] des notes et [...] que l'accord possible conclu par AGC et Saint-Gobain devait encore être vérifié avec Pilkington. Par conséquent, d'après cette dernière, il existe une preuve directe qu'elle n'a pris part à aucune prétendue proposition. Même dans

³⁸⁹ Voir [...].

³⁹⁰ Voir [...].

³⁹¹ Voir la page 11538 du dossier.

³⁹² Voir [...].

³⁹³ Voir la page 90 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

l'éventualité où un accord aurait été passé lors de ce contact, Pilkington ne pouvait avoir convenu de quoi que ce soit.

- (192) La Commission fait remarquer que la communication des griefs indiquait clairement que Pilkington n'était pas présente lors de ce contact. Toutefois, selon la Commission, il ressort clairement des notes manuscrites de M. [...] qu'AGC avait l'intention de contacter M. [...] de Pilkington pour vérifier si cette dernière couvrirait aussi AGC. Pilkington a été en fait contactée par Saint-Gobain, comme on peut le voir au considérant (194), et Pilkington a confirmé qu'elle n'était pas intéressée par ce contrat à ce prix.
- (193) Le 26 octobre 1999, M. [...] d'AGC a appelé M. [...] de Saint-Gobain au sujet de la réponse d'AGC à la demande de prix pour la Peugeot 307 coupé cabriolet (pare-brise et vitres latérales), afin d'échanger des informations sur les prix pour diverses pièces de vitrage (la vitre des portes avant «PAV», la custode «PAV», le pare-brise feuilleté «PBF», ainsi que pour l'extrusion). Des notes de cette conversation ont été apportées en bas d'un courrier électronique interne daté du 25 octobre 1999³⁹⁴.
- (194) Le 2 novembre 1999, M. [...] a eu un contact avec M. [...] de Saint-Gobain,³⁹⁵ au cours duquel ils ont échangé des informations sur les prix concernant le pare-brise feuilleté (PBF), la vitre des portes avant (PAV) et la custode (CUST) de la Peugeot 307 coupé cabriolet³⁹⁶. En outre, Pilkington a informé AGC qu'elle n'était pas intéressée par l'obtention du contrat de fourniture pour la T56 et qu'elle avait par conséquent «couvert» sur toutes les pièces de vitrage («ensemble de vitrages»): «*T56 déjà envoyé PBF 330+245 + extr 71 PAV 70 cust 48 sans prémontage Je ne veux pas ces prix-là. Je vous couvre très bien sur car set»³⁹⁷.
- (195) Dans la réponse écrite à la communication des griefs³⁹⁸, Pilkington a signalé que le fait que M. [...] ait indiqué l'intention de Pilkington de «couvrir» AGC contredit l'indication, dans les notes de M. [...], selon laquelle M. [...] a informé M. [...]

³⁹⁴

Voir [...]; [...].

(Dans les cercles, Saint-Gobain est appelée «1» et Pilkington «2»).

	«PB	SGV	SPLX	<u>26.10.99</u>
PAV	70 62 à 63	65	72	
CUST	pas côté	48+66,80 = 115*	<u>137</u>	* <u>1x10⁶</u> <u>outill.</u> <u>en plus</u>
PBF	335+225 <u>560</u>	330+ <u>570</u>	<u>542</u>	
extr.	62	60	90?"	

³⁹⁵

Comme expliqué à la note de bas de page 353, M. [...] faisait référence à M. [...] en le désignant [...]. De plus, il indiquait «F» (France) pour signifier Saint-Gobain et «I» (Italie) pour Pilkington et il désignait M. [...] de Pilkington par les initiales «[...]»; voir par ex. p. 18638.

³⁹⁶

Voir [...].

³⁹⁷

Voir [...].

³⁹⁸

Voir la page 91 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

que Pilkington avait déjà présenté son offre de prix («T56 déjà envoyé»). Toutefois, Pilkington a admis que ces notes faisaient état d'une indication donnée par elle selon laquelle elle n'était pas intéressée par l'obtention du contrat et n'était donc pas sérieusement en compétition pour décrocher le marché.

- (196) La Commission n'adhère pas à l'explication des faits donnée par Pilkington. À la même page du dossier³⁹⁹, on peut lire que M. [...] a promis à M. [...] de couvrir AGC dans son offre, comme indiqué au considérant (194): «*Je vous couvre très bien sur car set*». Cela ne signifie aucunement que Pilkington a décidé en toute indépendance de ne pas se battre pour le marché, mais que c'était le résultat d'un accord conclu avec AGC. Le fait que le prix n'ait pas semblé particulièrement attractif aux yeux de Pilkington ne peut être considéré que comme une éventuelle évaluation interne du marché qui, au final, a pu faciliter l'accord de «couverture» avec AGC.
- (197) Le 11 novembre 1999, M. [...] a eu un contact avec M. [...] de Saint-Gobain, lors duquel ils ont échangé des informations tarifaires concernant la Renault Mégane (W84), pour laquelle les concurrents avaient l'intention d'augmenter les prix: «*
W84: *essaie de relever les prix car ce serait bien*»⁴⁰⁰. Le 10 décembre 1999, M. [...] a eu une discussion interne avec son [...], M. [...], à l'époque [...] de Splintex. Comme on peut le constater dans les notes de M. [...], M. [...] l'a informé qu'il allait y avoir «un contact à haut niveau» avec les concurrents à propos de la nouvelle Renault Mégane. Si AGC n'obtenait pas le contrat de fourniture pour ce modèle, il faudrait augmenter sa part de marché de 3 ou 4 % sur les prochains contrats avec Peugeot⁴⁰¹.
- (198) D'après un document photocopié par la Commission et daté du 17 décembre 1999, Glaverbel France SA a adressé, au nom d'AGC, un document à deux salariés de Sogedac, qui est le service des ventes de Peugeot,⁴⁰² contenant la réponse d'AGC (M. [...] et M^{me} [...]) au [...] au sujet de sa productivité. Sogedac avait précédemment demandé à AGC une réduction correspondant aux gains de productivité, à savoir [...] % à compter du 15 janvier 2000, [...] % à compter du 1^{er} avril 2000 et [...] % à partir du 1^{er} juillet 2000. Les pages 1 à 5 contiennent des propositions de réduction de prix à cet égard pour les pièces de vitrage de plusieurs modèles Peugeot/Citroën. Les notes manuscrites aux pages 6 à 8 concernent toutefois un échange d'informations entre les concurrents d'AGC, Saint-Gobain et Pilkington. Dans les notes manuscrites, en page 6, on peut voir comment les concurrents avaient l'intention de se partager les livraisons pour les modèles Xantia, X4, Citroën C3 (code référence A8) et 106/Saxo⁴⁰³. De plus, dans la marge

³⁹⁹ Voir [...].

⁴⁰⁰ Voir [...].

⁴⁰¹ «[...] • 3 à 4 points dans les années qui viennent en Europe • On ne peut pas aller encore plus bas que S.[Saint-Gobain] donc on va remettre notre prix en ligne avec les prix des PBF [pare-brise feuilletés] à couches et autres pièces. Il y aura un contact à haut niveau ~~mais~~ car il y a faute grave (prix en baisse sur des nouvelles fonctions), mais sans beaucoup d'espoir. On se rattrapera sur PSA et [flèche dirigée vers les 3 à 4 points de parts de marché figurant au deuxième alinéa]». Voir [...]. Il n'est pas précisé qui était le contact à haut niveau mais on peut supposer que M. [...], alors [...] d'AGC, contacterait ses homologues de Saint-Gobain, M. [...] et M. [...], et de Pilkington, MM. [...] et [...], comme c'était fréquemment le cas, voir [...].

⁴⁰² Le service des achats de Peugeot s'appelle Sogedac, Société générale d'achat, voir [...].

⁴⁰³ Voir le document enregistré sous la référence EF12, pages 35572-35579, voir [...].

des pages 7 et 8, des annotations manuscrites ont été apportées par M^{me} [...] à l'occasion d'une conversation avec M. [...]. D'après ces notes, on peut voir que Saint-Gobain, Pilkington et AGC ont échangé des données tarifaires et techniques et d'autres informations commercialement sensibles concernant les ventes à Peugeot⁴⁰⁴. En particulier, la page 8 du document contient d'autres notes manuscrites qui révèlent qu'un échange d'informations sur les prix avait eu lieu entre AGC (dénommé «2»), Saint-Gobain («1») et Pilkington («3») pour les pare-brise de la Saxo/106 et du Berlingo (le M49) et les lunettes arrière chauffantes des modèles 206 et 406⁴⁰⁵.

- (199) Dans la réponse écrite à la communication des griefs⁴⁰⁶, Pilkington a affirmé qu'il n'existait aucune base objective permettant de conclure que les notes font apparaître une intention concertée de se partager les livraisons pour les véhicules mentionnés. En tout état de cause, les informations [...] ne sont corroborées par aucune autre source.
- (200) En réponse à l'argument de Pilkington, la Commission fait observer qu'il n'apparaît nulle part dans la communication des griefs que les notes font apparaître une «intention concertée» de la part des concurrents en vue du partage des contrats de fourniture. Au lieu de cela, la Commission remarque qu'il ressort des notes manuscrites que les concurrents avaient l'intention de se partager les contrats de fourniture et que pour cette raison, ils ont échangé de nombreuses informations confidentielles, notamment en matière de prix (par exemple concernant les lunettes arrière chauffantes pour la Peugeot 206) et de volumes (par exemple pour le modèle 206 trois portes). Comme il sera expliqué de façon plus détaillée au point 5.3.2.1, pour qu'il y ait accord, il suffit que les entreprises aient exprimé leur volonté commune de se comporter d'une certaine manière sur le marché. Pour ces raisons, la Commission maintient les conclusions tirées dans la communication des griefs à propos de ce contact.

4.4.3. 2000

4.4.3.1. Résumé

- (201) En 2000 se sont tenues 13 réunions trilatérales entre Pilkington, Saint-Gobain et AGC. En outre, deux réunions bilatérales entre Saint-Gobain et AGC et une entre Pilkington et AGC ont eu lieu. Plus précisément, les réunions trilatérales se sont tenues le 12 avril, deux fois mi-2000, les 5, 28 et 31 juillet, le 19 septembre, le 27 octobre, à l'automne 2000, fin octobre/début novembre, le 1^{er} puis le 9 novembre, et les 13-14 décembre. Saint-Gobain et AGC ont également eu une rencontre bilatérale en juillet-septembre. Une autre réunion bilatérale a eu lieu entre Pilkington et AGC avant le 23 juin. Pour ce qui est des contacts, Saint-Gobain en a eu un avec Pilkington et AGC à la fin de l'année. Saint-Gobain a également eu sept contacts avec AGC le 13 janvier, le 21 juillet, fin août/début septembre, fin septembre, à l'automne 2000, entre le 11 et le 25 octobre et fin

⁴⁰⁴ Document enregistré sous la référence EF12, p. 7, page 35578 du dossier; voir également [...]. Comme déjà expliqué plus haut au point 4.2.5, M. [...] a utilisé la numérotation suivante pour désigner les concurrents d'AGC: 1 pour Saint-Gobain, 2 pour AGC et 3 pour Pilkington.

⁴⁰⁵ Voir le document enregistré sous la référence EF12, p. 8, p. 690; voir également [...]. [...].

⁴⁰⁶ Voir la page 85 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

octobre/début novembre. Enfin, les concurrents Pilkington et AGC se sont contactés à six occasions, à savoir: une première fois avant le 23 juin, puis le 23 juin, à la mi-2000, le 17 juillet, en novembre et le 5 novembre.

- (202) Lors de ces réunions et contacts, les concurrents ont échangé des informations tarifaires ainsi que d'autres renseignements commercialement sensibles en vue de la répartition de l'approvisionnement des clients suivants: PSA (le 5 juillet, le 28 juillet, le 19 septembre, entre le 11 et le 25 octobre, le 1^{er} novembre et à deux autres reprises à l'automne 2000), Renault/Nissan (pour Renault: réunion avant la mi-2000, puis le 5 juillet, le 28 juillet, entre le 11 et le 25 octobre et le 1^{er} novembre. Nissan a fait l'objet de discussions le 12 avril, lors des contacts du 11 au 25 octobre et le 1^{er} novembre), BMW (à une date antérieure au contact du 23 juin, puis le 23 juin, le 21 juillet, le 2 août, à une date indéterminée fin août ou début septembre, le 27 octobre et le 5 novembre), Volkswagen (début janvier 2000, en juin, à la mi-2000, à l'été 2000, fin septembre, le 27 octobre, lors de divers entretiens téléphoniques entre le 31 octobre et le 8 novembre et le 13 ou 14 décembre), DaimlerChrysler (surtout Mercedes, le 27 octobre, en novembre et vers la fin de l'année), General Motors (le 31 juillet), Fiat (contact avant la mi-2000, le 31 juillet et le 9 novembre), Honda (contact avant le 23 juin 2000, le 23 juin et le 17 juillet, entre le 11 et le 25 octobre, le 1^{er} novembre et fin octobre/début novembre), Toyota (le 23 juin et le 17 juillet) et Mitsubishi (le 13 ou 14 décembre).

4.4.3.2. Description chronologique des contacts

- (203) Un document manuscrit daté du 13 janvier 2000, photocopié dans les locaux d'AGC, illustre comment Saint-Gobain et AGC ont géré le partage de la fourniture de la lunette arrière de la VW Polo 04 entre elles: «*Nous [AGC] avons laissé la lunette arrière à SGV*»⁴⁰⁷. Les discussions entre les concurrents quant à la répartition de l'approvisionnement pour la nouvelle Polo A4 ont ensuite repris lors d'une réunion en juin (voir les considérants (222) et suivants pour les autres véhicules abordés)⁴⁰⁸. [...], les prix de Pilkington étaient juxtaposés à ceux d'AGC. Pilkington était apparemment «*très contente*» des prix.
- (204) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴⁰⁹, Pilkington a contesté avoir pris part à ces discussions d'une manière ou d'une autre. En ce qui concerne la reprise des discussions en juin sur la VW Polo, Pilkington a fait remarquer qu'il n'existe pas de preuves que les données tarifaires figurant dans les notes concernent Pilkington et qu'AGC ne l'a pas indiqué. En outre, Pilkington émet des doutes à propos du modèle sur lequel portent ces données tarifaires et avance l'hypothèse selon laquelle les prix ont trait au modèle Polo actuel, pour lequel elle n'était pas fournisseur.
- (205) La Commission constate que Pilkington a participé aux discussions en juin et on peut voir dans le document que plusieurs commentaires se référant à Pilkingtons'y trouvent, par exemple concernant BMW et Renault et en ce qui concerne la

⁴⁰⁷ "We [AGC] let backlite to SGV". Voir le document enregistré sous la référence EF13, pp. 693-694. [...].

⁴⁰⁸ Voir [...].

⁴⁰⁹ Voir la page 144 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

réduction des coûts fixes, ce qui rend plausible le fait qu'un représentant de Pilkington ait pris part au contact et ait communiqué ces informations aux autres concurrents présents. Pour ces raisons, les arguments de Pilkington ne peuvent être retenus.

- (206) D'après un document photocopié par la Commission, les trois principaux concurrents se sont rencontrés le 12 avril 2000 dans un hôtel de l'aéroport Charles de Gaulle à l'extérieur de Paris; les participants étaient probablement M. [...] (Saint-Gobain), MM. [...] et [...] (Pilkington) et M. [...] (AGC)⁴¹⁰. Le but de cette réunion était d'échanger des informations sur des offres de prix futures à établir pour la Nissan Micra et son offre ultérieure dénommée «NM» (nom de code du modèle en question), dans l'intention de convenir de la répartition de la fourniture des pièces pour ce modèle. Les informations tarifaires telles que les coûts de montage, le coût des pièces et les coûts d'usinage ainsi que les prix cibles de Nissan ont été comparées entre les trois concurrents, comme il ressort des notes manuscrites de M. [...]⁴¹¹.
- (207) La comparaison des prix a été réalisée pour le pare-brise, les vitres des portes avant pour le modèle Nissan Micra 5p («p» signifie porte), les vitres des portes avant 3p, les vitres des portes arrière 5p, les custodes 3p et la lunette arrière 5p. Les trois concurrents ont convenu que Pilkington devrait remporter l'offre pour la Nissan Micra et que Saint-Gobain et AGC présenteraient des offres de prix plus élevées au client. On peut observer que Pilkington, depuis le début de la production en novembre 2002, a fourni 100% des vitrages pour la Nissan Micra 5p et 3p⁴¹², conformément à ce qui a été convenu lors de cette réunion entre les trois concurrents. Les titres des notes manuscrites font référence à chaque vitrage particulier et aux échanges d'informations concernant ces pièces pour le modèle Nissan Micra⁴¹³.
- (208) La dernière partie des notes de M. [...] montre comment Pilkington, AGC et Saint-Gobain ont échangé des informations relatives aux propositions de plan de redressement de Nissan, de façon à coordonner leurs réponses au constructeur. Dans une tentative pour redresser sa situation économique, Nissan proposait que les fournisseurs de vitrage arrivent à une réduction de prix de [...]% sur [...]ans. Les fournisseurs ont donc échangé des informations concernant certaines réductions tarifaires en vue des réponses que chacun d'eux devait fournir à son client Nissan. Saint-Gobain avait l'intention de réduire ses prix de [...]% pendant [...]ans et a proposé de mettre en place une réduction via des propositions dites d'«ingénierie de la valeur» («*value engineering*» (VE)). Ne s'attendant pas à ce que toutes ses propositions soient acceptées, Saint-Gobain a estimé que sa

⁴¹⁰ Il ressort d'un document saisi dans les locaux d[...] que M. [...] d'AGC avait noté par écrit les coordonnées téléphoniques de ses homologues chez Saint-Gobain et Pilkington comme suit: «[...]. [...] [...] [...] [M. [...] de Pilkington] [...] [...] [M. [...] de Pilkington] = [...]. [...] ». Ce document se trouvait dans le même dossier que les notes manuscrites au même contenu mais datées du 14/2/2000. Voir le document enregistré sous la référence SM25, dossier 5, p. 1312. Voir également la réponse de [...] du 16/6/2006 à la question 26 de la lettre au titre de l'article 18 envoyée le 8/5/2006, voir l'annexe 11, p. 45562 et 45702. Voir également [...].

⁴¹¹ Voir le document enregistré sous la référence SM25, p. 1312.

⁴¹² Voir la réponse de Pilkington à la demande de renseignements du 7 avril 2006, dossier 81, annexe 7, pp. 23742-23749, pp. 40399-40406.

⁴¹³ Voir le document enregistré sous la référence SM23, pp. 1289 à 1310. Voir [...].

réduction de prix réelle se monterait à 2 % par an. Pilkington pensait offrir [...] % pour les 3 années, en partie également au travers de propositions VE, tandis qu'AGC souhaitait proposer [...] % pour la même période, c'est-à-dire [...] % la première année puis [...] % chacune des [...] années restantes⁴¹⁴.

(209) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington n'a pas nié sa participation à cette réunion et a admis que les notes «*semblent mettre en évidence un échange approfondi de données par rapport à la Nissan Micra*»⁴¹⁵. Cependant, Pilkington affirme qu'il n'existe aucune preuve d'accord et qu'au contraire, elle s'est vu attribuer le contrat au terme d'une procédure d'appel d'offres non faussée.

(210) La Commission réitère sa position selon laquelle une volonté commune suffit pour qu'il y ait accord et renvoie au point 5.3.2.1 et à la jurisprudence qui y est citée. De plus, il ressort clairement des notes en cause qu'AGC et Saint-Gobain avaient l'intention de proposer des prix plus élevés de manière à laisser le champ libre à Pilkington. Par conséquent, la Commission rejette le raisonnement de Pilkington et maintient ses conclusions exposées dans la communication des griefs.

(211) À la mi-2000, un échange de prix entre Pilkington et AGC a eu lieu concernant la Seat MPV, c'est-à-dire l'Alhambra⁴¹⁶. Les notes de M. [...] relatives à cette rencontre stipulent comme suit:

«↳ *Convenir avec [...] [M. [...] de Saint-Gobain] + [...] + SPX de partager MPV entre PB [Pilkington] + SPX [AGC].*

↳ *Accepté par SGV [Saint-Gobain].*

↳ *Confirmé par PB [Pilkington] + SPX [AGC].»*⁴¹⁷

(212) Les notes prises au cours de cet échange se présentent sous la forme d'un tableau qui énumère les prix des différentes pièces de l'Alhambra AGC, les coûts d'usinage, le prix idéal en euros pour chaque pièce considérée et le prix qu'AGC proposerait au client⁴¹⁸.

(213) [...] l'idée était que Pilkington obtienne les commandes pour la partie avant de la Seat MPV et qu'AGC obtienne les pièces arrière. La dernière colonne, dans les trois lignes finales, montre donc les prix de départ d'AGC. Les concurrents devaient proposer des prix supérieurs à ceux-là.

(214) Il convient de noter que les discussions concernant la Seat MPV ont repris fin septembre 2000 lors d'un entretien téléphonique. [...] Saint-Gobain a communiqué à AGC les prix que Pilkington avait proposés à Seat pour chaque pièce considérée sur ce modèle, à savoir pour le pare-brise, la lunette arrière, les vitres des portières

⁴¹⁴ Voir le document enregistré sous la référence SM23, pp. 1289 à 1310. Voir [...].

⁴¹⁵ "appear to evidence a detailed exchange of data in relation to the Nissan Micra". Voir la page 116 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴¹⁶ Voir [...].

⁴¹⁷ «↳ Agree with [...] + [...] + SPX to share MPV between PB [Pilkington] + SPX [AGC]. Accepted by SGV [Saint-Gobain]. Confirmed by PB [Pilkington] + SPX [AGC]". Voir [...]

⁴¹⁸ Voir [...].

avant, les vitres des portières arrière et les custodes. Les notes juxtaposent ces prix à ceux d'AGC pour les pièces pertinentes du modèle.

- (215) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington Pilkington a admis, par rapport aux contacts relatifs à Seat, que «*la teneur de la conversation mentionnée dans ces pages ne peut (...) être remise en cause*»⁴¹⁹. [...].
- (216) Pilkington a cependant [...]. Quoi qu'il en soit, le contrat de fourniture n'a, en fin de compte, pas été attribué comme il avait été convenu⁴²⁰.
- (217) Pilkington a fait valoir que tout arrangement éventuel qui aurait été passé à la mi-2000 avait été abandonné début 2001, comme le montrent les notes du contact de janvier 2001 (voir également le considérant (304)).
- (218) La Commission relève que Pilkington n'a contesté ni sa présence à cette réunion, ni le fait qu'un accord a été conclu à cette occasion concernant le modèle Seat MPV. Selon la jurisprudence, la Commission n'est pas tenue de montrer que l'accord conclu lors de cette réunion et admis par Pilkington a été mis en œuvre pour qu'il y ait infraction à l'article 81 du traité. Pour ces raisons, et compte tenu de [...] la non-contestation des faits par les autres participants, la Commission confirme ses conclusions exposées dans la communication des griefs.
- (219) Un contact a eu lieu entre M. [...] d'AGC et M. [...] de Pilkington à une date non déterminée avant le 23 juin 2000⁴²¹ à propos du compte Honda, au cours duquel des prix ont été échangés afin de savoir comment ils pouvaient se «couvrir» l'un l'autre pour le modèle Logo de Honda. Les notes comportent un tableau qui, pour tous les vitrages de la Logo, indique les prix des trois grands, le «*supplément usinage + emballage*»⁴²². [...] les informations afférentes à Saint-Gobain ont été fournies par M. [...] ⁴²³. Lors de cette réunion, Pilkington a également présenté sa description des parts de marché des trois grands concernant le compte Honda pour la période allant de 1998 à 2003, ainsi que sa propre part cible pour deux modèles spécifiques, la Logo et le CRV.
- (220) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴²⁴, Pilkington a soutenu que les éléments probants invoqués par la Commission n'atteignaient pas le niveau de preuve requis et ne pouvaient donc corroborer ses conclusions. Pilkington affirme que l'allégation selon laquelle elle a communiqué des données à Saint-Gobain n'est que pure spéculation. Quant à ce qui s'est dit, Pilkington prétend qu'il est impossible que la discussion ait porté sur la Honda Logo, étant donné que le modèle a été produit entre 1996 et 2001 et qu'à l'époque du contact, il arrivait en fin de production. Aucune demande de prix n'était donc en cours. D'après

⁴¹⁹ Voir les pages 149 et 150 de la réponse écrite de Pilkington à la communication des griefs. La déclaration en question se réfère notamment à deux contacts mentionnés aux points 222 à 227 de la communication des griefs et évoqués, dans la présente décision, aux considérants (211) et suiv. Pilkington a confirmé que "*on this one very isolated occasion the meaning of the notes is not open to dispute*".

⁴²⁰ Voir la page 151 de la réponse écrite de Pilkington à la communication des griefs.

⁴²¹ Voir [...].

⁴²² [...].

⁴²³ Voir [...].

⁴²⁴ Voir les pages 180-181 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

Pilkington, si la Commission souhaitait affirmer que ces discussions concernaient un autre modèle Honda, c'était à elle qu'il incombait d'identifier ce véhicule et de démontrer le but illicite de ces échanges.

- (221) La Commission fait remarquer, en ce qui concerne cette réunion, que Pilkington n'a pas nié avoir participé à ce contact. Il se peut que les discussions aient également porté sur d'autres modèles non déterminés. Toutefois, il demeure évident qu'un échange d'informations sensibles a eu lieu lors de cette réunion et que Pilkington a présenté sa description des parts de marché concernant le compte Honda. La déclaration de l'entreprise selon laquelle la communication de données par Pilkington n'est que pure spéculation n'est soutenue par aucune autre explication plausible de la présence de ces données. La Commission maintient par conséquent ses conclusions sur le caractère illicite de ce contact.
- (222) Lors d'une réunion à une date indéterminée avant le contact qui a eu lieu entre les concurrents, le 23 juin 2000, Pilkington et AGC ont échangé des prix afin de se répartir les livraisons pour la nouvelle BMW Série 5, dont la production a démarré en 2003⁴²⁵. [...] les chiffres notés par écrit lors de cette réunion représentent les prix pour le modèle actuel ainsi que ceux proposés par Pilkington pour le nouveau modèle. Les notes sont ainsi libellées: «*FD BMW 5 9,72 € 6,75 € 4,83* [qui correspond au prix de la vitre latérale des portières arrière] *BMW S5 FD Q-393 BF ≈ 9,72 €*». Certaines explications peuvent être tirées des notes elles-mêmes, par exemple que 6,75 euros était le prix en vigueur de la vitre des portières avant, tandis que 4,80 euros (ou 4,83, selon le taux de change) était le prix en vigueur de la vitre des portières arrière.
- (223) Les pare-brise du modèle de l'époque, la BMW Série 5 sedan (E39), étaient fournis par AGC, les vitres latérales, c'est-à-dire des portières avant et arrière, par Pilkington, et les lunettes arrière par Saint-Gobain⁴²⁶. Comme pour d'autres modèles, les trois grands avaient l'intention de conserver également le partage du modèle existant pour le nouveau modèle. En conséquence, l'objectif était que Pilkington se voie attribuer les vitres latérales, raison pour laquelle elle a communiqué à AGC les prix qu'elle voulait obtenir pour les vitres latérales du nouveau modèle afin qu'AGC la «couvre», c'est-à-dire propose des prix plus élevés qu'elle⁴²⁷.
- (224) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴²⁸, Pilkington a souligné qu'il était inexact de prétendre qu'elle et AGC avaient échangé des données «*afin de se répartir les livraisons*». Il n'est rien advenu des discussions qui ont eu lieu relativement au compte BMW, BMW n'ayant rien attribué à Pilkington sur les modèles concernés.
- (225) La Commission répond qu'il ressort des notes que les deux concurrents ont échangé plusieurs éléments d'information, notamment des prix, non seulement par rapport aux modèles existants, mais aussi par rapport à la nouvelle BMW Série 5.

⁴²⁵ [...].

⁴²⁶ Voir la réponse de [...] du 24 février 2006 au titre de l'article 18, annexe A2, p. 13929.

⁴²⁷ Voir [...].

⁴²⁸ "in order to allocate supply". Voir la page 158 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

Quant aux discussions sur la répartition, [...] il était prévu que le même partage que celui instauré pour les modèles existants soit reproduit pour le nouveau. À cette fin, Pilkington a communiqué les prix qu'elle avait l'intention d'appliquer pour les vitres latérales – portières avant et arrière – du nouveau modèle (figurant en haut à gauche de la page 49 des notes de M. [...], après les prix en vigueur) afin de permettre à AGC de la «couvrir». L'explication [...] est plausible au vu du faisceau d'indices et du cadre dans lequel s'inscrivent les notes mentionnées ici. La Commission maintient par conséquent ses conclusions telles qu'exposées dans la communication des griefs concernant ce contact.

- (226) Lors des contacts du 23 juin 2000 et d'avant cette date, ainsi que du 17 juillet 2000, M. [...] d'AGC et M. [...] de Pilkington⁴²⁹ avaient l'intention de convenir de la façon dont le nouveau modèle Toyota Avensis serait partagé entre les concurrents, notamment le pare-brise (*«si les nouveaux pare-brise Avensis ne sont pas partagés entre SGV [Saint-Gobain] + PB [Pilkington], alors SPX [Splintex = AGC] devrait céder quelque chose à SGV»*)⁴³⁰. [...], les informations émanant de Saint-Gobain ont été fournies par Pilkington.
- (227) En outre, les 23 juin et 17 juillet 2000, M. [...] d'AGC et M. [...] de Pilkington⁴³¹ ont discuté du compte Honda. Saint-Gobain, qui n'était pas censée fournir de pièces sur le Honda CRV, devait «couvrir» Pilkington et AGC. Pilkington devait à son tour «couvrir» AGC, excepté pour les custodes et les lunettes arrière («QL» et «BL»), comme on peut le voir dans les notes (*«PB couvrira tout sauf QL + BL»*)⁴³². Ces notes indiquent par ailleurs que, dans le cas où Pilkington ne décrocherait pas le marché pour les custodes, l'objectif était alors qu'il obtienne d'autres pièces en compensation, par exemple les vitres des portières arrière (*«si QL pas possible en raison du prix peu élevé de SPX, alors ils prendront autre chose ≈ RD»*)⁴³³.
- (228) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴³⁴, Pilkington fait valoir que les concurrents n'avaient «que» l'intention de convenir, autrement dit qu'aucun accord ou arrangement effectif n'a été conclu lors de cette réunion. Tout au plus la note rapporte-t-elle une déclaration de souhait supposément formulée par Saint-Gobain sur la façon dont AGC devrait accepter de se comporter si Toyota n'attribuait pas les contrats comme voulu par les concurrents.
- (229) La Commission fait observer que le simple fait qu'une tentative de parvenir à un accord ait eu lieu durant une collusion en cours est illégal par nature et ne modifie donc pas son avis concernant cette réunion. Il est également noté que la simple volonté commune de se comporter d'une certaine manière est considérée comme illégale par la jurisprudence. La Commission renvoie au point 5.3.2.1 ainsi qu'à la jurisprudence qui y est citée.

⁴²⁹ Voir [...].

⁴³⁰ “if new Avensis W/S is no split between SGV [Saint-Gobain] + PB [Pilkington] then SPX [Splintex = AGC] should give up something to SGV”). Voir [...].

⁴³¹ Voir [...].

⁴³² [...].

⁴³³ [...].

⁴³⁴ Voir les pages 183-184 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

- (230) Le 5 juillet 2000, une réunion trilatérale entre Saint-Gobain, Pilkington et AGC a eu lieu, soit à l'Hôtel Sheraton de l'aéroport Charles de Gaulle à l'extérieur de Paris, soit dans les locaux de l'association FIV à Rome. Lors de cette rencontre, les concurrents ont échangé des informations tarifaires et ont convenu de coordonner leurs prix pour le modèle Peugeot 307 (code référence T5)⁴³⁵. D'après les notes prises par M. [...], AGC a demandé à augmenter sa production de pare-brise pour la 307 et indiqué que son prix serait de 550 FRF minimum. Saint-Gobain et Pilkington avaient l'intention de dépasser ce prix de 40-50 FRF par pièce. [...], c'est un exemple de mécanisme de compensation aux fins du «gel des parts de marché»⁴³⁶.
- (231) Les concurrents ont également échangé des informations sur les prix concernant le modèle Renault Scénic (démarrage de la production en janvier 2003). En ce qui concerne les autres modèles Renault, à savoir la Clio, la Twingo 3 portes, la Modus, la Mégane et la Laguna, les concurrents ont envisagé le partage de l'approvisionnement de la clientèle entre eux. Par exemple, une partie de ces notes est libellée comme suit:
- «Clio 85 [nom de code du modèle] 40 % → SPX + SGV*
Twingo 77 → SPX
Twingo 89 Ø → PB
Mégane 84BKL J 60% → SPX – SGV – PB
Laguna 74 Ø → SGV – PB»⁴³⁷
- (232) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴³⁸, Pilkington a fait remarquer que [...] n'était ni fiable, ni corroborée par une quelconque autre preuve. AGC n'est même pas en mesure de nommer les supposés participants de Pilkington et de Saint-Gobain. De plus, cette réunion n'a été rappelée en tant que telle [...] qu'à un stade très avancé de la procédure et n'avait pas été mentionnée dans les premières déclarations, [...] relatives à cette réunion étaient considérées comme ne faisant état que de «sujets de discussion». Toutefois, Pilkington ne nie pas que cette réunion a eu lieu et qu'elle y était présente.
- (233) La Commission n'est pas de cet avis. Premièrement, elle souligne que, dans sa réponse, Pilkington cite une [...] qui n'existe pas. D'après les pages du dossier mentionnées, il est néanmoins probable qu'elle fasse référence à [...]. [...] la Commission considère que [...]. Le fait que cette réunion n'ait pas été évoquée avant ne signifie aucunement que la déclaration [...] n'est pas crédible ou qu'elle est fausse. Il convient de noter que [...] et qu'elle n'était donc pas nécessairement

⁴³⁵ Voir [...].

⁴³⁶ Voir [...].

⁴³⁷ "Clio 85 40% → SPX + SGV
 Twingo 77 → SPX
 Twingo 89 Ø → PB
 Mégane 84 BKL J 60% → SPX – SGV – PB
 Laguna 74 Ø → SGV – PB".

⁴³⁸ Voir [...].

⁴³⁸ Voir les pages 91 et 92 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs, faisant référence aux [...].

complète. Deuxièmement, Pilkington conteste l'interprétation donnée par la Commission au compte rendu en question. En particulier, l'interprétation, par la Commission, de la phrase «*SGV+PB peuvent augmenter le prix de 40-50 FF/pièce*», à savoir que Saint-Gobain et Pilkington devaient dépasser ce prix de 40-50 FRF par pièce, est, du point de vue de Pilkington, incorrecte et devrait plutôt être comprise comme étant la preuve d'«*une possible indication par Pilkington et Saint-Gobain qu'elles seraient prêtes à envisager cette voie*»⁴³⁹. La Commission ne voit pas, dans cette nuance, de réelle différence entre la capacité à appliquer l'augmentation de prix du vitrage en question («devaient augmenter») et le fait que les deux entreprises étaient disposées à le faire, ou à tout le moins à l'envisager («peuvent augmenter») de manière simultanée et concertée. Enfin, si Pilkington prend la peine de préciser certains noms de modèles, elle ne fait aucun commentaire sur les informations tarifaires échangées au sujet, par exemple, du modèle Scénic; elle fait tout simplement abstraction des observations de la Commission et se borne à déclarer que certaines offres de prix, même si elles sont explicites, ne sont pas expliquées de manière exhaustive⁴⁴⁰. La Commission ne considère pas cela comme une réfutation valable et ne modifie donc pas ses conclusions sur la nature de cette réunion.

- (234) Les discussions entre Saint-Gobain et AGC sur la façon de se répartir les nouvelles BMW Série 5 et Série 6, c'est-à-dire les versions Cabrio et Coupé de la Série 5, dont la production a démarré en juin (voir les considérants (222) (223)), ont repris le 21 juillet 2000⁴⁴¹. Les concurrents ont convenu d'un partage des nouveaux modèles (noms de code E60, E63 et E64). Le but était qu'AGC fournisse les pare-brise du modèle E60, Saint-Gobain et AGC les lunettes arrière à eux deux et Pilkington principalement les vitres latérales. De plus, l'objectif des trois grands était qu'AGC fournisse le reste des vitres latérales sur ce modèle.
- (235) Au cours de ce contact, les deux concurrents ont également discuté d'une éventuelle augmentation de prix pour compenser la hausse des coûts de l'énergie, notamment les prix du pétrole⁴⁴². Les notes de M. [...] font apparaître les raisons pour lesquelles une hausse de prix était justifiée et mentionnent les trois principaux aspects à prendre en considération à cet égard. Outre des coûts d'énergie, de pétrole et de transport accrus, imputables aux hausses de prix du gazole, elles évoquent le PVB (qui est une couche intermédiaire dans le pare-brise), dont les coûts de production sont fortement influencés par l'augmentation du prix du pétrole. Le paragraphe suivant commençant par «*des efforts orchestrés*» insistait sur le besoin d'une action commune entre les fournisseurs. Comme on peut le voir dans les notes, Saint-Gobain et AGC ont convenu de hausses de prix pour des comptes spécifiques, compte tenu de l'augmentation des coûts de l'énergie, notamment sur les comptes GM, Fiat et BMW, mais pas par rapport aux comptes PSA et Renault⁴⁴³.

⁴³⁹ "SGV+PB can increase the price by 40-50 FF/piece" and "a possible indication by Pilkington and Saint-Gobain that they would be willing to consider this course". Voir la page 92 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁴⁰ Voir la page 120 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁴¹ Voir [...].

⁴⁴² Voir [...].

⁴⁴³ "orchestrated efforts". Voir [...].

- (236) Le 28 juillet 2000, une réunion trilatérale s'est tenue à Paris entre M. [...] de Saint-Gobain, M. [...] de Pilkington et M. [...] d'AGC⁴⁴⁴. Lors de cette réunion, les concurrents ont tout d'abord brossé un tableau de la situation actuelle en matière d'approvisionnement de la clientèle pour les comptes Peugeot et Renault, puis ont convenu de la répartition de la fourniture du pare-brise traité du modèle Peugeot 206, AGC voulant augmenter sa part tandis que Saint-Gobain [X] devait rehausser ses prix pour rendre cela possible (*206 W/S traité SPX [Splintex = AGC] ↑ traité .: ↓ Vert X ↑ sur les prix ≈ 5 – 10 FF avec ↑↑↑ coûts de dév.*).
- (237) Lors de cette rencontre, les trois grands ont échangé des informations sur les prix ainsi que d'autres informations commercialement sensibles en vue de se partager le compte PSA, et notamment les modèles suivants: la 106/Saxo, la 206, la C3 Pluriel (code référence A42), la 307 (code référence T5), la C2 (code référence A6) et la 306. Par exemple, Saint-Gobain voulait prendre le projet A6, à défaut de quoi sa part chuterait à 45 % des fournitures à PSA. Les notes expliquent également comment les concurrents avaient l'intention de de s'octroyer des compensations les uns les autres pour les pertes susceptibles de survenir suite à l'obtention, par AGC, de 100 000 pare-brise en 2000 pour la 106 et la Saxo («*106/Saxo SPX a pris ≈ 100K pare-brise en 2000; X [Saint-Gobain], Y [Pilkington] sont inquiètes à ce sujet et pourraient avoir besoin de compensation. Y aimerait prendre 30-40K pare-brise pour le marché de la rechange*»)⁴⁴⁵. [...], la phrase «*206 SPX va retarder les BL jusqu'en sept./oct. 00. l'augmentation devrait être OK, mais peut montrer une difficulté*»⁴⁴⁶ est un exemple de la façon dont un fournisseur, en l'occurrence AGC, a retardé délibérément la production afin de permettre à un concurrent de vendre son produit.
- (238) Les concurrents ont aussi échangé des informations sur les prix, et notamment sur les niveaux de prix prévus, ainsi que d'autres informations sensibles afférentes aux comptes Renault et PSA. D'après les notes, il a été convenu que les niveaux de prix devaient être maintenus pour 2001 ou du moins que la réduction des prix ne devait pas dépasser 0,2-0,3% («*maintenir le niveau de prix pour 2001 ou ~~conserver~~ donner environ 0,2 → 0,3 %*»)⁴⁴⁷. AGC a informé ses concurrents qu'elle aimerait avoir 100 % du nouveau modèle de la Clio, tandis que Pilkington a fait part aux autres d'une augmentation de prix sur le modèle Laguna⁴⁴⁸. Les concurrents se sont également échangé des informations tarifaires concernant la Dacia Logan et la Renault Scénic (code référence J84)⁴⁴⁹ et se sont mis d'accord, comme PSA, sur le maintien du niveau de prix en vigueur ou du moins sur une réduction non supérieure à 0,2-0,3%.

⁴⁴⁴ (*206 W/S Coated SPX [Splintex = AGC] ↑ coated .: ↓ Green X ↑ on price ≈ 5 – 10 FF with ↑↑↑ Dev. Cost*). Voir [...].

⁴⁴⁵ Voir [...].

⁴⁴⁶ («*106/Saxo SPX has taken ≈ 100K W/S in 2000; X [Saint-Gobain], Y [Pilkington] are worried about this and may need compensation. Y would like to take 30-40K W/S for replacement Market*») and «*206 SPX will delay the BL up to Sept/Oct 00. ramp up should be OK, but can demonstrate difficulty*». Voir [...].

⁴⁴⁷ Voir [...].

⁴⁴⁸ Voir [...].

⁴⁴⁹ Voir [...].

- (239) Lors de cette même réunion trilatérale, les trois fournisseurs ont convenu que PSA devrait payer comptant pour tous les coûts d'usinage («*USINAGE PSA: doit payer argent comptant pour tout usinage XYZ d'accord*»)⁴⁵⁰.
- (240) Par ailleurs, Pilkington a communiqué aux autres des détails concernant les prix revus à la hausse qu'elle avait l'intention de facturer pour les vitres latérales feuilletées sur le modèle Renault Laguna (code référence X74)⁴⁵¹.
- (241) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴⁵², Pilkington n'a pas nié sa présence lors de la réunion du 28 juillet 2000 et a admis que les notes se rapportant à ce point faisaient référence aux tarifs généralement appliqués à Renault et à Peugeot. Tout en niant qu'un accord catégorique ait été conclu lors de cette rencontre, Pilkington concède toutefois que la description de la réunion, basée sur les notes manuscrites de M. [...], montre bien une volonté communément exprimée de la part des parties de chercher un accord de partage, y compris une éventuelle compensation entre différents clients et modèles. Pilkington a néanmoins affirmé que les notes relatives à la réunion révélaient «*uniquement des expressions de souhait, visant à négocier d'éventuelles lignes de conduite, qui, dans la pratique s'avèrent ne pas avoir fait l'objet d'une entente*»⁴⁵³ et a répété que l'accord sur le maintien de certains niveaux de prix n'avait pas abouti concrètement puisque, d'après Pilkington, les réductions de prix concédées par Pilkington à Peugeot en 2001 ont nettement dépassé 1 pour cent. Enfin, Pilkington reproche à la Commission de ne pas avoir spécifié comment les discussions décrites devaient se traduire par un partage de l'approvisionnement de la clientèle par rapport à n'importe lequel des véhicules en question autre que le modèle Citroën C2.
- (242) La Commission fait remarquer, premièrement, que Pilkington a admis avoir participé à la réunion et avoir effectivement pris part aux discussions tout en prétendant que celles-ci ne se sont pas concrétisées par un accord de partage explicite. Deuxièmement, Pilkington reproche à la Commission de n'avoir cité que la Citroën C2 dans la description des discussions de partage. Il convient toutefois de noter que le modèle en question n'a été utilisé qu'à titre d'exemple, étant donné que des discussions du type de celles décrites pour le modèle C2 ont également concerné d'autres modèles cités, comme il ressort du compte rendu de la réunion (ainsi que des annotations relatives au modèle Dacia Logan) et comme exposé dans la communication des griefs. On pense que, pour les modèles indiqués dans le compte rendu, des informations commercialement sensibles afférentes aux coûts d'usinage, de prototype, de développement et d'options ont été échangées en vue de fixer un prix minimum qui permettrait à la fois de recouvrer les coûts et d'éviter les pertes. Il a également été question de compensation, par exemple concernant les pertes des autres concurrents dues au fait qu'AGC a pris à son compte [...] pare-brise pour les modèles de PSA, la 106 et la Saxo, en 2000. Les points décrits aux considérants (236) à (240) et abordés lors de cette réunion n'ont, notamment, pas été contestés par Pilkington. La Commission constate que cela

⁴⁵⁰ («*TOOLING PSA: must pay for all tooling in cash XYZ agree*»). Voir [...].

⁴⁵¹ Voir [...].

⁴⁵² Voir les pages 121-122 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁵³ "*only expressions of desire, with a view to negotiating possible agreed courses of action, which in practice do not appear to have been settled upon*". Voir la page 94 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

relève des pratiques prohibées par nature par l'article 81 du traité et maintient donc ses conclusions sur le caractère illicite de cette réunion comme exposé dans la communication des griefs.

- (243) Le 31 juillet 2000, une réunion trilatérale a eu lieu entre M. [...] de Pilkington, M. [...] d'AGC et MM. [...] et [...] de Saint-Gobain, à l'Hôtel Sheraton de l'aéroport Charles de Gaulle, à l'extérieur de Paris⁴⁵⁴. Le but de cette rencontre était de discuter des augmentations de prix prévues pour le compte Fiat/GM et aussi de procéder au partage des contrats concernant le modèle Fiat Multipla. En ce qui concerne GM, les concurrents ont échangé des informations sur les prix pour l'Astra. Les prix de Pilkington sur le modèle Astra étaient supérieurs à ceux du modèle Fiat équivalent et, du fait de cette différence, GM a fait savoir à Pilkington qu'il souhaitait une réduction de prix de 15% sur le modèle Astra («*Les prix Astra sont très élevés par rapport à Fiat + GM souhaite une réduction de 15%*»). Pilkington a donc indiqué à AGC ne pas être satisfaite de la tournure des événements. Il a par conséquent été convenu d'adopter une stratégie commune vis-à-vis de GM («*Nous restons au niveau de prix actuel*»)⁴⁵⁵.
- (244) Le but de cette réunion était également de discuter des augmentations de prix prévues pour le compte Fiat/GM et aussi de procéder au partage des contrats concernant le modèle Fiat Multipla. En ce qui concerne la Multipla, l'expression «*pas de capacité pour X, Y*» fait référence au fait qu'il a été convenu que Pilkington et Saint-Gobain devaient toutes deux refuser de présenter une offre de prix pour ce modèle. Pour se justifier, Pilkington et Saint-Gobain se sont mises d'accord pour mentionner qu'elles n'avaient pas la capacité disponible pour prendre des contrats supplémentaires. Il a également été convenu qu'AGC ne ferait pas de proposition de prix pour la Lancia Lybra, en alléguant un manque de capacité⁴⁵⁶.
- (245) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington conteste [...]. En particulier, Pilkington estime que la Commission ne pouvait pas s'appuyer sur la page 55 des notes de M. [...] qui, [...], font seulement «*penser qu'il s'agit d'une trace écrite d'un tel contact*»⁴⁵⁷ (soulignement ajouté par Pilkington). Quand bien même les notes feraient état d'un contact trilatéral, il n'existe pour autant, selon Pilkington, aucune raison de lier la divulgation concernant l'Astra aux actions convenues entre AGC et Pilkington pour réagir à la demande de réduction de GM.
- (246) En réponse à cet argument, la Commission fait remarquer que [...]⁴⁵⁸. Il n'existe donc aucun doute quant à la date et au lieu de cette réunion. De même, le lien entre la première et la deuxième partie des notes est évident, étant donné que, dans la première partie, la situation actuelle est analysée (y compris GM) et que, dans la seconde, apparaît l'abréviation GM, signifiant qu'il s'agissait de la possible réaction convenue vis-à-vis des demandes de GM. En outre, les notes en question

⁴⁵⁴ Voir [...].

⁴⁵⁵ («*Astra prices are very high compared to Fiat + GM wants a 15% reduction*») et («*We remain with the current price level*»). Voir [...].

⁴⁵⁶ «*no capacity for X, Y*». Voir [...].

⁴⁵⁷ "*believed to be a record of such a contact*". Voir la page 176 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁵⁸ Voir [...].

de M. [...] ne sont pas vagues, mais indiquent clairement que les concurrents ne changeraient pas leur stratégie en matière de prix et que, concernant notamment l'Astra, Pilkington n'était pas satisfaite de la tournure que prenaient les choses vis-à-vis de GM. La Commission est d'avis qu'il s'agit d'une information non équivoque concernant un accord pour coordonner une action tarifaire par rapport à GM, comme il ressort clairement des notes et même comme Pilkington l'admet dans ses observations écrites: «*Pilkington reconnaît que si la Commission pouvait à juste titre conclure qu'il s'agit d'une trace d'une discussion entre les parties (...), elle semble effectivement faire état d'une entente en vue de coordonner une action tarifaire par rapport à GM, bien qu'en des termes très généraux*»⁴⁵⁹. En ce qui concerne FIAT, les notes parlent aussi souvent d'elles-mêmes, par exemple lorsqu'elles évoquent la stratégie de «non-capacité» à communiquer au constructeur automobile en question. La Commission a donc clairement démontré que les notes faisaient état d'une discussion illicite entre les concurrents et, en conséquence, ne modifie pas son opinion sur la nature de cette réunion.

- (247) Une réunion a eu lieu à Paris à la mi-2000, dans le cadre d'une demande de prix pour le modèle Renault Mégane, pour lequel AGC a présenté une offre le 13 juin 2000. [...] les participants étaient des représentants de Saint-Gobain, de Pilkington et d'AGC. D'après les notes, les concurrents devaient se partager le modèle Mégane Monovolume (Scénic) (nom de code J84) entre eux, Pilkington devant proposer un prix supérieur à celui d'AGC ou, en d'autres termes, le «couvrir» sur le modèle J84 («*J84 couvert par Pilk*») ⁴⁶⁰.
- (248) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴⁶¹, Pilkington, bien que ne niant pas sa participation à cette réunion, a fait valoir que la nature des explications et des preuves [...] ne permettait pas d'étayer l'affirmation selon laquelle un accord ou arrangement concret aurait été conclu lors de cette réunion.
- (249) Il convient cependant de noter que la Commission a indiqué, dans la communication des griefs, que, lors de cette réunion, les concurrents ont échangé des informations tarifaires sensibles en ce qui concerne le comportement qu'ils devaient adopter pour cette offre particulière, à savoir pour le modèle Scénic Mégane (J84). Il n'a jamais été dit, dans la communication des griefs, en ce qui concerne cette réunion, que les concurrents étaient parvenus à un accord ou à un arrangement, puisque la communication des griefs a uniquement fait état de l'échange d'informations en vue du partage de l'approvisionnement de la clientèle pour ce modèle, qui a manifestement eu lieu et qui n'est pas nié par Pilkington.
- (250) Lors d'une réunion qui s'est tenue à l'été 2000, probablement en juillet-septembre, à Bruxelles, plusieurs modèles de VW ont fait l'objet de discussions et des

⁴⁵⁹ "Pilkington accepts that if the Commission could properly conclude that this is a record of a discussion between the parties (...), it does appear to record some of understanding to co-ordinate pricing action in relation to GM, albeit one in very general terms". Voir les pages 176-177 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁶⁰ («*J84 cover by Pilk*»). Voir [...]. Voir la réponse d' d'AGC au titre de l'article 18 et concernant la Renault J84, la Mégane II Scénic, dossier 182, p. 49764, et la réponse de Saint-Gobain du 6 juillet 2006 au titre de l'article 18., réponse complémentaire à la question 14 concernant le partage réel, p. 35410. Ce modèle est en production depuis janvier 2003 et l'approvisionnement est multisource (Saint-Gobain 100 % de pare-brise).

⁴⁶¹ Voir la page 119 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

arrangements ont été conclus entre Saint-Gobain et AGC. Tout d'abord, les concurrents ont échangé des prix et d'autres informations sensibles relatives au modèle Passat de l'époque (nom de code B5). Dans ces échanges, AGC a indiqué qu'elle demanderait à récupérer des volumes, ce qui pouvait signifier que Saint-Gobain perdrait quelque chose («*SPX va demander à récupérer des volumes ≈ [...]%, SGV pourrait perdre du marché*»). Saint-Gobain était apparemment satisfaite du prix pour le vitrage de la B5, ce qui n'était pas le cas d'AGC («*Prix concernant la Passat B5 est correct pour X 51,81 DM - pas satisfaisant pour SPX*»). Ensuite, en ce qui concerne la nouvelle Golf (nom de code A5), les deux entreprises concurrentes ont échangé des informations sensibles sur les prix et les coûts d'usinage et ont exprimé l'intention de ne pas présenter d'offre plus favorable pour le prototype⁴⁶².

- (251) Fin août ou début septembre 2000, la répartition des contrats pour la nouvelle BMW Série 5 (E 60) a encore été abordée durant un entretien téléphonique entre Saint-Gobain et AGC⁴⁶³. [...] les notes prises concernant cet appel contiennent des prix communiqués par Saint-Gobain et que celle-ci avait l'intention de proposer. Les notes portent notamment sur la tarification pour la lunette arrière. Il a été convenu entre les fournisseurs que Saint-Gobain devait fournir au moins une partie de la lunette arrière sur la nouvelle Série 5, puisqu'elle était le fournisseur attitré pour cette pièce sur le modèle existant. Ces prix ont été communiqués à AGC par M. [...] et le responsable [...] chez Saint-Gobain⁴⁶⁴.
- (252) Le 19 septembre 2000, une réunion trilatérale s'est tenue à l'Hôtel Sheraton de l'aéroport Charles de Gaulle, à l'extérieur de Paris, entre M. [...] de Saint-Gobain, M. [...] de Pilkington et MM. [...] et [...] (dont le nom figure dans les notes sous la forme de [...]) d'AGC⁴⁶⁵. Lors de cette réunion, les concurrents ont échangé des informations sur la façon dont ils allaient se partager les livraisons pour la Peugeot 206 (code référence T1) et la 307 (T5) («*Proposition de [...] X W/S + polycarbonate ou S/L, Z B/L + S/L*») et ont échangé des informations sur les prix concernant les vitres latérales feuilletées pour divers modèles de PSA⁴⁶⁶.
- (253) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington a démenti que les notes en question puissent se rapporter à une réunion à laquelle elle aurait pris part, et en particulier à une participation à celle-ci de M. [...], qui se trouvait en Italie ce jour-là. De plus, Pilkington a précisé que les notes mentionnaient que la proposition de répartition de M. [...] concernait les modèles 106 et Saxo, et non la 206 et la 307.
- (254) En ce qui concerne les participants de cette réunion, la Commission relève que [...] a indiqué que Pilkington avait probablement été représentée, lors de cette réunion, soit par M. [...], soit par M. [...]. Pilkington n'a fourni aucun élément prouvant que M. [...] non plus n'aurait pu y avoir participé. Quant aux

⁴⁶² («*SPX will ask to recover volumes ≈ [...]%, SGV could lose business*») and («*Passat B5 price is good for X [...] DM - not satisfactory for SPX*»). Voir [...].

⁴⁶³ Voir [...].

⁴⁶⁴ Voir [...].

⁴⁶⁵ Pour la date de la réunion, voir [...].

⁴⁶⁶ [...].

inexactitudes alléguées, la Commission fait observer que la proposition concernant le partage de certains modèles a été faite par [...], comme indiqué dans les notes et correctement rapporté dans la communication des griefs. Pilkington n'a pas nié que cette proposition ait été présentée, précisant juste que les modèles concernés n'étaient pas ceux-là et que, quoi qu'il en soit, aucun accord n'avait été conclu par rapport à ces deux modèles. La Commission rappelle que le simple fait que les concurrents aient eu une volonté commune de parvenir à une entente anticoncurrentielle est illicite par nature et renvoie à la jurisprudence pertinente au point 5.3.2.1 de la présente décision.

- (255) Lors d'un contact datant de fin septembre 2000⁴⁶⁷, probablement un entretien téléphonique entre M. [...] d'AGC et M. [...] de Saint-Gobain, dont le numéro de mobile figure dans les notes relatives à cet entretien et prises par M. [...] ⁴⁶⁸, des prix détaillés concernant le modèle MPV de Seat ainsi que les informations sur l'approvisionnement de la clientèle pour l'Audi A6 ont été échangés. En ce qui concerne Seat, il y a lieu de se reporter au considérant (214).
- (256) Pour ce qui est d'Audi, Saint-Gobain et AGC ont discuté entre eux de l'approvisionnement de la clientèle pour le modèle A6. La lunette arrière était censée être fournie par AGC, tandis que les pièces restantes devaient l'être par Saint-Gobain («B/L A6 → Z reste X» [“(A6 B/L → Z rest X”)]).
- (257) Entre le 11 et le 25 octobre 2000, M. [...] de Saint-Gobain a contacté M. [...] d'AGC et lui a fait part de l'intention d'augmenter les prix pour les comptes français et japonais (Renault, Peugeot, Honda et Nissan), sur la base des hausses de coûts du verre plat, du PVB et du combustible et de l'énergie, partageant en outre des informations commercialement sensibles sur la façon dont cette augmentation entraînerait une hausse de 4-5% pour le verre trempé et de 5-8% pour le verre feuilleté⁴⁶⁹.
- (258) Le 27 octobre 2000, une réunion bilatérale s'est tenue à l'Hôtel Sheraton de l'aéroport de Bruxelles⁴⁷⁰, au cours de laquelle la répartition des livraisons pour divers modèles Audi, Volkswagen et BMW a été convenue⁴⁷¹. Les participants à cette réunion auraient été M. [...] pour Saint-Gobain, M. [...] pour Pilkington et M. [...] pour AGC.
- (259) Le premier modèle pour lequel les trois grands avaient l'intention de se répartir les livraisons était l'Audi A3, dont le nom de code est «AB». Les vitrages de l'A3 étaient fournis par Pilkington et AGC, l'idée étant de maintenir cette position, c'est-à-dire de répartir le contrat entre ces deux fournisseurs. Les notes indiquent que Saint-Gobain présentera son offre de prix dans la semaine 46, après qu'AGC et Pilkington auront transmis le leur («ZY se manifesteront en premier + part») [“(ZY to move first + share”)]).

⁴⁶⁷ Voir [...].

⁴⁶⁸ Voir [...].

⁴⁶⁹ Voir [...].

⁴⁷⁰ Voir [...].

⁴⁷¹ Voir [...].

- (260) En ce qui concerne l'Audi A6, nom de code «C6», les déclarations renvoient ici à la situation actuelle de la répartition des contrats entre fournisseurs. Puis, pour l'avenir, Pilkington avait des chances d'obtenir les pare-brise et les lunettes arrière de l'A6 W/S + B/L → Y et [...] ⁴⁷².
- (261) Le modèle suivant pour lequel les trois grands ont conclu un accord était l'Audi A8, nom de code «D3». Saint-Gobain voulait prendre toutes les fournitures relatives à l'A8 («X s'en chargera»); le concurrent américain PPG avait cependant le développement de ces produits et [...] pièces devaient être fabriquées, d'après les notes de cette réunion ⁴⁷³.
- (262) Le dernier modèle était l'Audi A4 (code référence B6). Le nombre de véhicules pour les divers types de ce modèle a fait l'objet de discussions, de même que le fait que Pilkington et AGC devaient préciser qui devait fournir les vitrages de l'Avant, les vitrages du modèle précédent ayant été fournis par ces deux sociétés. Saint-Gobain était censée obtenir 100 % des pièces de vitrage pour le modèle cabriolet, tandis que Saint-Gobain et AGC devaient approvisionner la clientèle pour la version Coupé.
- (263) Lors de cette réunion, le résultat probable de la désignation des fournisseurs concernant la BMW Série 5 a également été examiné ⁴⁷⁴. Il a été envisagé que Pilkington fournisse les vitres latérales de la BMW Série 5, mais cela ne s'est pas concrétisé. De fait, les lettres de désignation envoyées par BMW aux attributaires, le 9 novembre 2000, montrent que seules AGC («Z») et Saint-Gobain («X») avaient été choisies par BMW, alors que Pilkington n'avait rien eu ⁴⁷⁵.
- (264) Par conséquent, [...] la référence à «Y» (Pilkington) et à «Z» (AGC) concernant les livraisons pour le modèle Audi A4 Avant figurant à la même page ⁴⁷⁶ reflétait plus que probablement une discussion visant à trouver une manière de dédommager Pilkington pour la perte des vitres latérales sur la BMW Série 5. Il s'agit là d'un exemple de la façon dont les trois principaux fournisseurs ont essayé de s'octroyer réciproquement des compensations pour ces pertes, et ce afin de maintenir la stabilité de leurs parts de marché.
- (265) Lors de cette réunion, les trois grands ont également discuté de divers modèles VW et ont examiné l'éventualité d'une répartition de l'approvisionnement de la clientèle entre eux ⁴⁷⁷.
- (266) D'après les notes de M. [...], les concurrents ont à nouveau abordé la question de la répartition du contrat relatif à la nouvelle plateforme Golf (voir le considérant (250) pour les premières discussions à ce sujet) avec deux autres types de carrosserie, la CITY et le MPV (c'est-à-dire le Touran). Il s'agissait de modèles complètement nouveaux, de sorte qu'une nouvelle répartition des contrats a été jugée possible. La proposition examinée était donc que Pilkington et AGC

⁴⁷² Voir [...].

⁴⁷³ ("X to take care of it"). *Ibidem*.

⁴⁷⁴ *Ibidem*.

⁴⁷⁵ Voir [...] de la réponse datée du [...], p. 13929.

⁴⁷⁶ Voir [...].

⁴⁷⁷ Voir [...].

obtiennent chacune 50 % de l'approvisionnement pour ces modèles. En ce qui concerne la Golf ainsi que la Bora, la proposition était que les concurrents conservent leurs parts de l'époque, comme l'indiquent les termes «*En l'état*». ⁴⁷⁸

- (267) Enfin, lors de cette même réunion trilatérale, les concurrents ont essayé de se répartir les contrats en convenant de quotas pour divers modèles de Mercedes ⁴⁷⁹.
- (268) En ce qui concerne les modèles de la Classe E W211 et S211 de Mercedes, il convient de noter que PPG fournissait certains types de vitrage mais que Saint-Gobain était supposée prendre le reste. Les trois grands avaient l'intention de se partager les divers modèles Mercedes de la Classe A (code référence 169) comme suit: Saint-Gobain 50 %, Pilkington 25 % et AGC 25 %.
- (269) Pilkington a répondu à la communication des griefs ⁴⁸⁰ en déclarant qu'en ce qui concerne la réunion du 27 octobre 2000, il n'existe aucune base solide permettant d'alléguer son illégalité. Pilkington fait valoir qu'elle ne s'est vu attribuer aucun contrat par BMW relativement à la demande de prix correspondante; aussi est-il inconcevable qu'il y ait eu un accord entre les concurrents. Concernant la compensation proposée sur l'Audi, pour la perte de l'offre de BMW, Pilkington affirme qu'il n'y a aucun fondement dans la preuve [...] pour supposer que les présumées discussions relatives à l'Audi A4 Avant aient pu comporter une tentative de dédommagement de Pilkington pour l'issue négative de l'offre de la BMW Série 5.
- (270) Pilkington a également avancé, par rapport à Audi, que les notes de M. [...] montraient uniquement que les discussions n'avaient porté sur rien de plus que des propositions.
- (271) Pilkington soutient enfin que les discussions concernant Mercedes n'avaient trait qu'à des tentatives d'accord, [...]: «*les concurrents ont essayé de se répartir...*» ⁴⁸¹ (soulignement ajouté par Pilkington). Quoi qu'il en soit, selon Pilkington, aucun accord ou arrangement n'a été conclu lors de cette réunion.
- (272) La Commission rejette les arguments de Pilkington. Elle fait observer que les propositions mentionnées dans les notes manuscrites sont très détaillées: concernant le modèle A3, Pilkington soutient que la proposition consistait simplement en un partage entre elle-même et AGC. En réalité, les notes sont bien plus exhaustives et indiquent qu'afin d'adapter son comportement et d'obtenir le résultat convenu, Saint-Gobain aurait présenté son offre de prix dans la semaine 46, après Pilkington et AGC, comme [...] spécifié dans la communication des griefs.
- (273) La Commission signale qu'une tentative d'accord concernant la répartition d'un contrat, réalisée dans le cadre d'une collusion en cours, peut, elle aussi, être

⁴⁷⁸ "As Today". Voir [...].

⁴⁷⁹ Voir [...].

⁴⁸⁰ Voir les pages 147, 151-152 et 159-160 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁸¹ "the competitors *tried to allocate...*". Voir la page 165 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

considérée comme faisant partie de la collusion proprement dite. Par conséquent, la Commission ne modifie pas son opinion sur le caractère illicite de ce contact.

- (274) Le fait que le résultat de l'offre afférente à la BMW Série 5 n'ait pas été celui escompté par les concurrents ne signifie pas que des discussions illicites – et éventuellement un accord – entre les trois grands n'ont pas eu lieu. Les notes de M. [...] montrent qu'une fois que le résultat de cette demande de prix a été rendu public, les concurrents se sont à nouveau rencontrés et ont discuté de compensations possibles pour Pilkington sur un autre compte, à savoir le compte VW-Audi. Pour ces raisons, la Commission maintient les conclusions exposées dans la communication des griefs.
- (275) Fin octobre/début novembre 2000 s'est tenue une autre réunion trilatérale. M. [...] de Saint-Gobain, M. [...] de Pilkington et M. [...] d'AGC y ont échangé des prix afin de se partager les modèles Honda Civic 3 portes, 5 portes et CRV. Les notes de M. [...] prises lors de la réunion de fin octobre/début novembre 2000 indiquent, sous forme de tableau, qui obtiendrait quoi et à quel prix. Ces notes montrent que Pilkington ne doit fournir que les custodes et la lunette arrière sur le CRV. Partant, ses prix de 18-19 euros pour les custodes et de 28 euros pour la lunette arrière étaient inférieurs à ceux d'AGC, qui étaient de respectivement 20,20 et de 29 euros, et inférieurs à ceux de Saint-Gobain, à savoir 22,4 et 34 euros respectivement, permettant ainsi à AGC et Saint-Gobain de «couvrir» Pilkington⁴⁸².
- (276) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴⁸³, Pilkington a fait valoir que rien ne permettait d'affirmer que la page considérée faisait état d'une quelconque réunion, et par conséquent pas même d'un échange de données, qui pourraient être les propres estimations d'AGC.
- (277) La Commission répond que le détail des données mentionnées indique clairement qu'elles sont le résultat d'une réunion ou d'un contact téléphonique, [...] et que cela n'a pas été contesté par Saint-Gobain.
- (278) Entre le 31 octobre et le 8 novembre 2000, les discussions concernant Audi se sont poursuivies entre Saint-Gobain et AGC par divers entretiens téléphoniques⁴⁸⁴.
- (279) Lors de ces entretiens téléphoniques, les deux concurrents ont essayé de se répartir les livraisons pour l'Audi B6 Coupé en échangeant des prix pour ce modèle, projet qui a finalement été annulé. Sous la date du 31/10/00, Saint-Gobain a indiqué des prix révisés comparés à ceux figurant en haut de la page des notes de M. [...] sous l'intitulé «ANCIENS». Saint-Gobain a également signalé à AGC qu'elle facturerait des coûts de développement de 250 000 EUR.
- (280) Le 1^{er} novembre 2000, une réunion trilatérale a eu lieu à l'Hôtel Sheraton de l'aéroport Charles de Gaulle, à l'extérieur de Paris, entre M. [...] de Saint-Gobain,

⁴⁸² Voir [...]. Dans la communication des griefs, l'un des chiffres indiqués pour le modèle CRV était 24 au lieu de 34. Voir cependant l'original de la note manuscrite, p. 11855, où le chiffre «34» est parfaitement lisible.

⁴⁸³ Voir les pages 182-183 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁸⁴ Voir [...].

MM. [...] d'AGC et peut-être un représentant de Pilkington⁴⁸⁵. Bien qu'il ne puisse pas être établi avec certitude qu'un représentant de Pilkington était effectivement présent, les notes font état des intérêts de Pilkington. Le tableau figurant dans les notes de M. [...] illustre comment les trois fournisseurs ont convenu d'objectifs d'augmentation des prix pour certains clients et se sont mis d'accord pour appliquer l'augmentation aux comptes Honda, Nissan, Renault et Peugeot, mais pas au compte Toyota. Il ressort des notes que les concurrents ont convenu d'appliquer des augmentations tarifaires uniformes de 4% pour les pare-brise, de 3% pour les lunettes arrière et de 4% pour les vitres latérales. L'expression «*COMME VOUS VOULEZ*» indique que les fournisseurs étaient d'accord sur le fait que les modalités de la mise en œuvre de l'augmentation étaient au choix de chacun, tant qu'ils respectaient les objectifs globaux et qu'ils annonçaient l'augmentation de prix au plus tard début décembre. Il est probable que ces hausses de prix aient été convenues à la suite de l'augmentation des prix des matières premières et aux fluctuations du taux de change, puisque les trois grands se sont accordés à inclure des clauses relatives aux augmentations de prix dans tous les nouveaux contrats, et ce pour tenir compte des variations des prix du pétrole et du taux de change dollar des Etats-Unis/euro («*À l'avenir, tous les contrats devront comporter une clause pour le coût des matières → Cela concernera le PÉTROLE + le taux de change \$*») ⁴⁸⁶.

- (281) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴⁸⁷, Pilkington a fait valoir qu'elle n'avait de toute façon pas cherché à atteindre ou obtenu les augmentations de prix examinées lors de cette réunion. En ce qui concerne la non-application des augmentations tarifaires convenues lors de cette réunion, la Commission renvoie au point 5.3.2.1 et à la jurisprudence qui y est citée.
- (282) À l'automne 2000, M. [...] d'AGC a rencontré M. [...] de Saint-Gobain et M. [...] de Pilkington⁴⁸⁸. Pour certains modèles PSA, la Citroën C3 5 portes et la C2 3 portes, la Citroën Berlingo et la Peugeot Partner, un inventaire et une éventuelle répartition des contrats ont fait l'objet de discussions⁴⁸⁹.
- (283) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴⁹⁰, Pilkington a fait valoir que la discussion décrite au considérant (282) ne peut être considérée comme révélant un comportement illicite. De plus, étant donné que les deux modèles Citroën C2 et C3 avaient déjà fait l'objet d'une répartition avant cette réunion, les

⁴⁸⁵ Voir [...]. À la page 186 de sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington conteste la présence à cette réunion de M. [...], indiqué comme son possible représentant dans la communication des griefs: d'après Pilkington, il se trouvait vraisemblablement en Italie ce jour-là, comme en témoignent les frais de déplacement pour la nuit du 1^{er} au 2 novembre 2000. De plus, les notes n'indiquent pas que Pilkington était présente. Pilkington prétend donc qu'il s'agissait d'une réunion bilatérale. La Commission répond que quand bien même M. [...] aurait effectivement passé la nuit du 1^{er} au 2 novembre 2000 en Italie, Pilkington ne dit rien de l'endroit où [...] se trouvait la nuit précédente, si bien qu'il est possible qu'il ait participé à la réunion à Paris le matin du 1^{er} novembre 2000, puis qu'il soit parti pour l'Italie dans l'après-midi, juste après la fin de la réunion.

⁴⁸⁶ "AS YOU LIKE" et ("For the future all contracts must include a clause for material cost → This will relate to OIL + \$ exchange rate"). Voir [...].

⁴⁸⁷ Voir la page 187 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁸⁸ Voir [...].

⁴⁸⁹ Voir [...].

⁴⁹⁰ Voir les pages 97-98 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

informations concernant l'A8 (la Saxo 5 portes) ne peuvent que rendre compte de ce qui s'est réellement produit, puisque le contrat pour ce modèle avait été attribué en 1999.

- (284) La Commission rejette ce raisonnement. En ce qui concerne les modèles déjà répartis, elle fait remarquer que les participants ont échangé des informations à propos du volume à des fins de suivi en ce qui concerne le Berlingo et, en tout état de cause, il se peut aussi que les concurrents aient procédé, lors de cette réunion, à un suivi pour vérifier si la répartition des contrats s'était passée comme précédemment discuté entre eux.
- (285) À l'automne 2000, un contact téléphonique a eu lieu entre M. [...] de Saint-Gobain (dont le numéro de téléphone mobile français est noté en haut de la page) et M. [...] d'AGC⁴⁹¹, au cours duquel des informations sur les prix ont été échangées par rapport au modèle Peugeot 307 (code référence T5) et la répartition de contrats pour la Citroën C2 (code référence A6) et le modèle Berlingo/Partner (nom de code A18/A19) a été convenue. De fait, Saint-Gobain et Pilkington avaient l'intention de «couvrir» AGC sur le modèle Peugeot 307. En outre, il ressort des notes manuscrites qu'AGC et Saint-Gobain avaient convenu de se partager les livraisons pour le modèle Citroën C2. La lunette arrière était censée être fournie par AGC, tandis que les pièces restantes devaient l'être par Saint-Gobain⁴⁹².
- (286) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴⁹³, Pilkington a fait valoir que la Commission ne pouvait formuler aucun commentaire au sujet de la page considérée des notes de M. [...], étant donné qu'elle ne disposait d'aucune preuve corroborante et que les explications données [...] sont vagues et non fiables. Tout au plus s'agit-il de simples spéculations comme dans le cas de la Peugeot 307.
- (287) La Commission n'est pas de cet avis. Contrairement à Pilkington, la Commission a estimé que les explications concernant les intentions en matière de prix sur le modèle Peugeot 307 étaient exhaustives et surtout qu'elles démontraient clairement l'intention de «couverture» en vue de favoriser l'attribution du contrat en question à AGC.
- (288) En novembre 2000, les discussions au sujet de la nouvelle Mercedes Classe A se sont poursuivies. Les notes⁴⁹⁴ prises par M. [...] auraient été rédigées sur la base d'un entretien téléphonique de novembre 2000 avec M. [...] de Pilkington. Pilkington et AGC ont échangé des informations sur les prix et les quantités concernant la Classe A, en particulier les coûts d'usinage et les coûts de conditionnement, , c'est-à-dire, les coûts de Pilkington pour ce modèle, ainsi que

⁴⁹¹ Voir le document enregistré sous la référence SM25, pp. 1312-1313, et [...]. D'après la réponse de [...] à la question 26 au titre de l'article 18, pp. 45562 et 45702, l'ancien numéro de téléphone mobile de M. [...] ne correspond pas à celui qui est indiqué. Les preuves contenues dans le dossier sont néanmoins suffisantes pour prouver que le numéro de téléphone [...] appartenait à M. [...] (doc. SM25), p. 1312.

⁴⁹² Voir [...]; voir la réponse complémentaire de [...] au titre de l'article 18 (réponse complémentaire de [...] à la question 14 de la lettre du 8/5/2006 au titre de l'article 18 contenant des tableaux classés par constructeur automobile, approvisionnement par année, par modèle, attribution en approvisionnement monosource, double source ou multisource), pp. 35394-35414.

⁴⁹³ Voir les pages 98-99 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁹⁴ Voir [...].

des informations sur les exigences d'encapsulage, le «TPE» (type de plastique) ou la proposition de Pilkington en la matière.

- (289) D'autres discussions à propos de la Mercedes Classe A (DCX 169) ont eu lieu vers la fin de l'année 2000 au cours de conversations téléphoniques entre les trois principaux concurrents⁴⁹⁵. Durant ces appels, Pilkington et Saint-Gobain ont communiqué à AGC les prix qu'elles proposaient, ce qui a permis aux trois concurrents de se répartir le contrat.
- (290) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴⁹⁶, Pilkington soutient que ces discussions sur le compte Mercedes ne concernaient rien de plus qu'un «possible» accord de couverture de Saint-Gobain. D'après Pilkington, il n'y a finalement pas eu d'accord ou d'arrangement entre les parties. Enfin, le résultat concret de la demande de prix ne reflétait pas le supposé accord.
- (291) La Commission répète son argument selon lequel une expression de volonté commune suffit et que la mise en œuvre n'est pas requise pour qu'un arrangement ait un caractère illicite.
- (292) Le 9 novembre 2000, une réunion trilatérale s'est tenue entre M. [...] de Pilkington, MM. [...] et [...] d'AGC et MM. [...], [...] et [...] de Saint-Gobain à l'Hôtel Sheraton de l'aéroport Charles de Gaulle, à l'extérieur de Paris, au cours de laquelle les concurrents ont échangé leurs prix pour le compte Fiat. Par exemple, en ce qui concerne l'Alfa Romeo 156, des informations tarifaires concernant l'ensemble des vitrages ont été échangées entre Pilkington et AGC. Pilkington a informé ses concurrents qu'elle était sur le point d'augmenter le prix des vitres latérales pour la Punto de 7-8%. Les trois grands ont par ailleurs discuté de [...] et ont convenu [...] ⁴⁹⁷.
- (293) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁴⁹⁸, Pilkington a affirmé, bien qu'elle ne nie pas sa participation à cette réunion, que la nature des éléments de preuve [...] et celle des explications ne permettaient pas d'affirmer qu'un accord ou un arrangement concret avait été conclu lors de cette réunion. [...].
- (294) Concernant Pilkington, la Commission réitère ses observations exposées dans la communication des griefs sur le caractère illicite de l'échange d'informations commercialement sensibles à propos de l'augmentation de prix prochaine, échange qui a eu lieu lors de cette réunion, si bien que la Commission ne modifie pas ses conclusions. [...].

⁴⁹⁵ Voir [...].

⁴⁹⁶ Voir les pages 165-166 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁴⁹⁷ [...] Voir [...]. Les blocs de texte peuvent être expliqués comme suit: les deux premières lignes rendent compte de l'échange de prix pour les ensembles de vitrages proposés à Fiat pour le modèle Alfa Romeo 156 par AGC et Pilkington. La proposition d'AGC se montait à 140 000 lire italiennes, soit 900 lire de moins que le prix de Pilkington. La ligne suivante signale des informations reçues de Pilkington selon lesquelles elle avait l'intention d'augmenter le prix des vitres latérales de la Fiat Punto de 7-8%. La ligne d'après commençant par «*X une quelconque augmentation de prix*» indique l'intention de Saint-Gobain qu'une augmentation de prix sur le compte Fiat soit examinée indépendamment de tout lot tel que le «package 12». Le paragraphe suivant apporte des détails sur le «package 12» de Fiat relatif au BMPV. D'après ces notes, Fiat voulait obtenir, entre autres, une réduction de 2,5% sur la base de son chiffre d'affaires.

⁴⁹⁸ Voir la page 132 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

- (295) Un autre contact entre les trois principaux fournisseurs que sont Saint-Gobain, Pilkington et AGC concernant VW en 2000 a eu lieu, soit lors d'une réunion à l'Hôtel Sheraton de l'aéroport de Bruxelles, soit sous forme d'un entretien téléphonique quelque temps avant ou aux alentours des 13-14 décembre 2000, comme le montrent les notes manuscrites de M. [...] portant cette date⁴⁹⁹.
- (296) Lors de ce contact, la fourniture des lunettes arrière de la Passat et de la Bora (le modèle 4 portes basé sur la plateforme Golf) a fait l'objet de discussions. [...] Saint-Gobain a suggéré qu'elle devrait assurer l'approvisionnement pour la Passat tandis qu'AGC pouvait s'occuper de la Bora («*BL Bora Possible échange avec BL Passat B5*» [(“*Bora BL Possible exchange with Passat B5 BL*”)]).
- (297) [...] les trois principaux fournisseurs ont également échangé des informations tarifaires concernant la Mitsubishi Carisma produite par Nedcar aux Pays-Bas. On peut voir dans les notes que Saint-Gobain a informé ses concurrents qu'elle avait baissé ses prix pour le pare-brise de 2-3% («*WS Nedcar Carisma SGV a réduit de ≈ 2-3%*»)⁵⁰⁰.
- (298) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs Pilkington a fait valoir que [...] était trop vague: des expressions comme «*on pense que les trois fournisseurs étaient présents*» n'est que spéculation et ne peut avoir une quelconque valeur probante. Quant au fond, la phrase sur les modèles Passat et Bora ne saurait, de l'avis de Pilkington, avoir la signification que lui donne [...]⁵⁰¹.
- (299) La Commission considère que l'explication de Pilkington n'est pas convaincante. Contrairement à ce que dit Pilkington, la présence des trois concurrents, [...], est évidente au vu des trois lettres XYZ figurant en haut de la deuxième partie de la page considérée⁵⁰². En outre, ni AGC ni Saint-Gobain n'ont contesté l'allégation de la Commission par rapport aux modèles Passat et Bora. Par ailleurs, Pilkington n'a pas démenti que cet échange d'informations avait eu lieu et n'a pas fourni d'autre explication de ces notes. Par conséquent, la Commission confirme son appréciation exposée dans la communication des griefs.

4.4.4. 2001

4.4.4.1. Résumé

- (300) En 2001, les trois grands ont tenu au moins dix réunions trilatérales les 26 janvier, 26 avril, 20 juin, 19 juillet, 7 août, 29 octobre, courant novembre, les 29 novembre, 6 décembre et fin 2001. Il y a eu par la suite une réunion bilatérale entre Saint-Gobain et Pilkington le 15 novembre et une réunion bilatérale entre AGC et Soliver le 4 décembre. Saint-Gobain a eu deux contacts avec Pilkington et AGC avant le 18 janvier et vers le 14 février et un contact avec AGC avant septembre. Pilkington et AGC se sont contactées trois fois, à savoir en mai, le 10 septembre et

⁴⁹⁹ Voir [...].

⁵⁰⁰ (“*Nedcar Carisma WS SGV reduced by ≈ 2-3%*”). Voir [...].

⁵⁰¹ “*it is believed that all the three suppliers were present*”. Voir les pages 148-149 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁵⁰² Voir la page [...] du dossier.

le 6 novembre. Enfin, AGC et Soliver ont eu plusieurs contacts téléphoniques entre le 19 novembre et le 12 décembre.

- (301) Au cours de ces réunions et contacts évoqués en détail au point suivant, les concurrents ont échangé des informations sur les prix ainsi que d'autres informations commercialement sensibles en vue de se répartir l'approvisionnement des clients suivants: PSA (26 janvier, 20 juin, 29 octobre et en novembre), Renault/Nissan (26 janvier, 20 juin, 29 octobre et 29 novembre), BMW (26 janvier, 19 juillet, un peu avant septembre, 6 novembre et 15 novembre), Volkswagen (avant le 18 janvier, 26 avril, 7 août et 15 novembre), DaimlerChrysler (en particulier Mercedes, en janvier, le 14 février ou avant, 19 juillet et 15 novembre), General Motors (19 juillet et 6 décembre), Fiat (20 juin, 19 juillet, le 29 octobre, 29 novembre, vers la fin de l'année et à l'occasion de plusieurs entretiens téléphoniques et réunions entre le 19 novembre et le 12 décembre), Ford (26 janvier, en 2001 concernant Land Rover, le 20 juin, le 10 septembre et le 15 novembre).

4.4.4.2. Description chronologique des contacts

- (302) Les discussions concernant le compte DaimlerChrysler, qui avait fait l'objet de plusieurs contacts fin 2000, ont été reprises en janvier 2001 et comprenaient un échange d'informations détaillées sur les prix du vitrage de la Mercedes Classe A, code interne 169. Les notes prises lors de ce contact par M. [...] portent la date du 18 janvier 2001⁵⁰³. À cette date, les données relatives au prix d'AGC pour le modèle Classe A ont été ajoutées par M. [...]. Les données relatives au prix de Saint-Gobain ont pu être notées avant cette date à partir d'une conférence téléphonique avec M. [...] de Saint-Gobain et M. [...] de Pilkington⁵⁰⁴.
- (303) D'après les notes manuscrites de M. [...], on peut voir qu'AGC a également échangé des informations sur les prix pour la Seat MPV⁵⁰⁵. Un tableau figurant parmi ces notes montre les prix proposés par les concurrents tels qu'ils se les sont échangés. Selon le demandeur de clémence, l'objectif était que Pilkington et AGC se partagent l'ensemble des pièces, à l'exception du pare-brise. Saint-Gobain devait par conséquent «couvrir» les autres concurrents pour ces pièces⁵⁰⁶.
- (304) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁵⁰⁷, Pilkington y voyait la preuve que le prétendu accord conclu à la mi-2000 concernant Seat (voir les considérants (211) et suivants) n'a pas été appliqué, étant donné que le cadre qui était ressorti de ce contact, c'est-à-dire des discussions toujours en cours, était considérablement différent de ce qui avait été discuté et prétendument convenu à la mi-2000.
- (305) La Commission estime que l'application de l'accord précédemment conclu, quelle que soit la durée de son application, n'est pas nécessaire pour considérer un tel comportement comme contraire à l'article 81 du traité. De même, le fait que

⁵⁰³ Voir [...].

⁵⁰⁴ Voir [...].

⁵⁰⁵ Voir [...].

⁵⁰⁶ Voir [...].

⁵⁰⁷ Voir les pages 150-151 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

l'entente conclue à la suite de cet entretien téléphonique soit différente de ce qui a caractérisé le contact dans le milieu de l'année 2000 ne change pas les conclusions de la Commission sur la nature illégale de ce contact ainsi que du contact précédent.

- (306) Le 26 janvier 2001, une réunion du «club» s'est tenue à Bruxelles, en marge d'une réunion du GEPVP. D'après l'ordre du jour officiel, étaient présents ce jour-là, à la réunion du sous-comité, MM. [...] et [...] d'AGC, M. [...] de Pilkington ainsi que M. [...] de Saint-Gobain. Il est donc très probable que les participants à la réunion de l'après-midi étaient les mêmes que ceux qui avaient assisté à la réunion officielle qui s'était tenue dans la matinée. Les notes manuscrites de M. [...] montrent que celui-ci a pris des notes en rapport avec certains des points officiels abordés dans le cadre de la réunion du comité du GEPVP et que ces points ont été suivis par un échange de vues concernant la répartition pour le modèle de berline Citroën C6 («C6 X [Saint-Gobain] demande si Z [AGC] veut renoncer»⁵⁰⁸).
- (307) Les concurrents ont également échangé des informations sur les prix concernant le compte Renault, notamment les augmentations de prix et les ajustements de prix à effectuer avant mi-février - fin mars 2001 («X [Saint-Gobain] – Prix de Renault à ajuster avant mi-février – fin mars») en vue de coordonner les augmentations de prix et de maintenir leurs positions en tant que fournisseurs de Renault⁵⁰⁹.
- (308) Lors de cette réunion, les discussions entre les concurrents concernant le compte BMW ont également repris. Comme le montrent les notes manuscrites de M. [...], des informations sur les prix ont été échangées entre les trois concurrents. Saint-Gobain a notamment signalé qu'elle avait des négociations en cours avec BMW. Dans le cadre de ces négociations, BMW voulait une réduction de 3% sur le prix alors que Saint-Gobain voulait le relever de 5%. BMW a par la suite demandé que le prix ne soit pas relevé, demande qui a été rejetée par Saint-Gobain. Au vu de ces informations, Pilkington a informé les autres qu'elle allait annoncer une augmentation de ses prix à BMW la semaine d'après⁵¹⁰.
- (309) Par ailleurs, Saint-Gobain a informé ses concurrents qu'en ce qui concerne le compte Ford, les prix devaient être relevés pour tous les nouveaux contrats («X – Ford (Volvo, Nedcar, Mitsubishi) doit respecter les contrats mais après ↑↑»⁵¹¹).
- (310) Les notes manuscrites prises par M. [...] à la suite de la réunion officielle du GEPVP illustrent comment les [...] (MM. [...] et [...] d'AGC, M. [...] de Pilkington et M. [...] de Saint-Gobain) ont échangé des informations sensibles sur les clients ainsi que sur les prix concernant Fiat, BMW, DaimlerChrysler, Ford, Renault et BMW⁵¹².

⁵⁰⁸ (“C6 X [Saint-Gobain] is requesting do Z [AGC] want to give up.”). Voir la réponse du [...] du 27 février 2006 en vertu de l'article 18, pour le compte rendu de la réunion du sous-comité automobile du GEPVP et la liste des participants du 26/1/2001, pp. 14851-14853, voir [...].

⁵⁰⁹ (“X [Saint-Gobain] – Renault prices to be adjusted by Mid Feb – End March”). Voir la réponse du [...] du 27 février 2006 en vertu de l'article 18, pour le compte rendu de la réunion du sous-comité automobile du GEPVP et la liste des participants du 26/1/2001, pp. 14851-14853, voir [...].

⁵¹⁰ Voir [...].

⁵¹¹ (“X – Ford (Volvo, Nedcar, Mitsubishi) must respect contracts but after ↑↑”). Voir [...].

⁵¹² Voir [...].

- (311) Saint-Gobain a en outre informé ses concurrents qu'elle avait refusé d'accroître l'approvisionnement de VW, arguant d'une capacité insuffisante («*VW recherche de nouveaux fournisseurs, SGV déclare par écrit ne pas disposer de la capacité suffisante pour 6-8 mois»)⁵¹³.
- (312) Dans sa réponse à la communication des griefs⁵¹⁴, Pilkington a soutenu que les allégations concernant cette réunion n'étaient entachées d'aucune illégalité spécifique ou n'étaient le reflet que d'une hypothèse unilatéralement émise par Saint-Gobain en rapport avec des comptes spécifiques, par exemple Renault ou Volkswagen. Pilkington a nié l'annonce d'une augmentation des prix concernant BMW, déclarant qu'elle ne pouvait trouver, dans ses archives, aucune trace montrant qu'elle avait essayé d'appliquer ou même appliqué une augmentation des prix à BMW à cette époque. Si Pilkington a bien divulgué des informations, celles-ci ne peuvent être considérées «à la lumière» de ce qui a été divulgué par Saint-Gobain. Tout au plus, ces révélations ont été simultanées et concernaient des intentions déjà déterminées.
- (313) La Commission observe premièrement que Pilkington a reconnu sa présence à cette réunion et qu'elle n'affirme pas que l'échange d'informations sensibles avec notamment Saint-Gobain n'avait pas eu lieu. Deuxièmement, Saint-Gobain n'a pas contesté les faits exposés dans la communication des griefs, y compris la description de cette réunion par la Commission. Troisièmement, la Commission observe que les notes mentionnées au considérant (310) rendent compte d'un échange d'informations concernant plusieurs comptes, parmi lesquels Renault et Volkswagen. Quoi qu'il en soit, même si cette réunion concernait une divulgation unilatérale d'informations commercialement sensibles par un ou plusieurs participants, les autres participants ont, du fait de cette divulgation, tenu compte ou ont été mis en position de tenir compte des informations fournies par Saint-Gobain, notamment en ce qui concerne les augmentations de prix prévues pour février-mars 2001. Par conséquent, les concurrents ont adapté ou auraient pu adapter leur comportement sur le marché, en violation des règles communautaires de la concurrence. Pour ces raisons, la Commission ne modifie pas ses conclusions sur la nature illégale de cette réunion.
- (314) Dans un contact du 14 février 2001 ou antérieur à cette date, qui était la date prévue pour une réunion du GEPVP, Saint-Gobain a informé M. [...] d'AGC et M. [...] de Pilkington, d'une négociation entre Saint-Gobain (X) et DaimlerChrysler (DC) en vue d'une réduction des prix: «X – DC a demandé une ↓ de 3% mais un contrat de -0,5% a été convenu. Si DC ne respecte pas le contrat, X augmentera ses prix. DC cède»⁵¹⁵.
- (315) Une réunion a rassemblé les trois principaux concurrents le 26 avril 2001 à 11h00 à l'hôtel Sheraton de l'aéroport de Bruxelles⁵¹⁶. Les participants étaient M. [...]

⁵¹³ (“ * VW looking for new suppliers, SGV said in writing that they have no capacity for 6-8 months”). Voir [...], voir la réponse du [...] à la demande au titre de l'article 18, dossier 50, pp. 14851-14853.

⁵¹⁴ Voir les pages 102 et 122 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁵¹⁵ “X – DC asked for 3%↓ but a contract of -0.5% was agreed. If DC breaches the contract X will increase their prices. DC is stopping”. Voir [...].

⁵¹⁶ Voir p. 36 du dossier.

d'AGC, M. [...] de Saint-Gobain et M. [...] de Pilkington. Ces informations ont été corroborées par le relevé des frais de déplacement trouvé dans les locaux de [...] ⁵¹⁷. Par ailleurs, Saint-Gobain a confirmé l'existence de cette réunion et a donné des précisions sur son contenu dans sa réponse du 16 juin 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18 (voir considérant (48)). D'après Saint-Gobain, l'objet de la réunion était de discuter du compte Volkswagen ⁵¹⁸.

- (316) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs ⁵¹⁹, Pilkington a soutenu que la déclaration «*l'objet de la réunion était de discuter du compte Volkswagen*» ne suffisait pas à établir une infraction éventuelle à l'article 81 du traité.
- (317) La Commission souligne que la réunion signalée par l'informateur s'inscrit dans une série de réunions au cours desquelles plusieurs comptes ont fait l'objet de discussions en vue de partager ou de répartir les contrats entre les concurrents. D'une part, Saint-Gobain a confirmé la date de la réunion et son contenu. D'autre part, le fait que la réunion se soit tenue dans l'hôtel d'un aéroport et qu'elle ne soit pas contestée par Saint-Gobain ou niée par Pilkington elle-même, va à l'encontre de l'hypothèse d'un rassemblement purement fortuit et anodin, étant donné qu'il existe des éléments prouvant qu'une série de contacts et de réunions ont été tenus entre les mêmes individus et sur des thèmes identiques ou très similaires (comparaison et coordination des prix) à la même période. La Commission persiste donc à considérer que les discussions concernant le compte Volkswagen, visées au considérant (315), peuvent être examinées dans le cadre des contacts collusifs entretenus au cours de cette période et qui visaient à partager des informations sensibles ou à répartir le compte concerné.
- (318) [...] Pilkington et AGC ont échangé, en mai 2001, des informations sur l'offre de prix pour la nouvelle Land Rover Freelander ⁵²⁰. Le prix cible, qui est le prix fixé par le client, semble être identique à celui proposé par Pilkington. Le tableau [...] contient les prix rendus de Pilkington pour le vitrage exclusivement et pour l'assemblage, ainsi que le prix total. Il compare également les prix rendus de Pilkington pour le vitrage exclusivement et le prix total avec le prix cible. Les prix rendus de Pilkington sont très similaires aux prix communiqués par Pilkington à M. [...] le 3 octobre 2000, comme l'indique la page 61 des notes de M. [...] ⁵²¹. Pilkington et AGC ont par ailleurs échangé des informations sur le prix cible communiqué par le client à Pilkington dans le cadre de l'offre de prix pour Landrover ainsi que sur les prix proposés par Pilkington ⁵²².
- (319) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs ⁵²³, Pilkington n'a pas contesté être l'une des parties à ce contact. Elle a cependant avancé qu'il ne ressortait pas clairement du document faisant état d'un échange d'informations

⁵¹⁷ Selon le document «note de frais» daté du 3 mai 2005, M. [...] avait payé une chambre d'hôtel ainsi que des repas et des boissons à plusieurs personnes à l'hôtel Sheraton de l'aéroport de Bruxelles. Voir le document enregistré sous la référence KS 15, pp. 38304-6.

⁵¹⁸ Voir [...], réponse à la question 61 sur le document KS 15, p. 45580.

⁵¹⁹ "*the topic of the meeting was to discuss the Volkswagen account*". Voir la page 153 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁵²⁰ Voir le document numéroté SJ2, du 22 mai 2001, p. 10773, et [...].

⁵²¹ Voir [...].

⁵²² Voir le document enregistré sous la référence SJ3, p. 10775 du dossier.

⁵²³ Voir les pages 171-172 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

qu'elle était elle-même la source des informations fournies pendant le contact et s'est demandé si Ford pouvait avoir été la source de ces informations.

- (320) La Commission souligne que Pilkington n'a pas nié être l'une des parties à ce contact. Sur cette base, il est impensable que la source des informations sur les prix ait été Ford et non pas Pilkington elle-même. La Commission reste donc persuadée que la source de ces informations est Pilkington et confirme ses conclusions sur la nature de ce contact.
- (321) Une réunion trilatérale a eu lieu le 20 juin 2001 à l'hôtel Sheraton de l'aéroport Charles de Gaulle, en banlieue parisienne. Les participants étaient MM. [...] de Saint-Gobain, M. [...] de Pilkington ainsi que MM. [...] et [...] d'AGC. Des informations sur les prix concernant le client Peugeot ont été échangées (*«Il semble que PSA soit plus désireuse que d'autres d'augmenter ses prix en raison des coûts énergétiques. X, Y pensent qu'elles pourraient relever leurs prix. Elles s'attendent à moins de -1%.»*)⁵²⁴. En outre, les estimations de parts de marché fournies par Pilkington pour l'année 2004 montrent que Saint-Gobain aurait la plus grosse part du compte Peugeot avec 54 %, ⁵²⁵ ce qui constitue un exemple du contrôle exercé par les trois grands sur leurs positionnements respectifs sur le marché dans le cadre de leurs réunions régulières.
- (322) Les participants ont par ailleurs échangé des informations relatives à la situation du verre à couche chez Renault ainsi que des informations sensibles sur les prix afin d'avoir une réponse coordonnée aux demandes de Renault en faveur d'une baisse des prix et de manière à éviter que leurs positions respectives ne changent en ce qui concerne le compte Renault/Nissan ⁵²⁶.
- (323) Ainsi qu'exposé dans ces notes, Saint-Gobain n'a accordé aucune réduction de prix à Renault en 2001 mais avait l'intention d'en proposer une d'environ [...] % en 2002. Cependant, la référence au passage *«le problème est le verre à couche [...] la hausse des coûts énergétiques et certaines pièces dont elle doit augmenter le prix»* indique que Saint-Gobain a pu avoir des difficultés à concéder cette réduction de prix. En outre, d'après ces notes, Pilkington a informé les autres concurrents qu'elle ne consentirait pas non plus à une réduction de prix en 2001 et que la réduction maximale que Pilkington et Saint-Gobain accepteraient pour 2002 serait de [...] %, sous réserve d'un accroissement des commandes passées par Renault (*«Le maximum est une réduction d'environ [...] % liée aux (sous réserve des) commandes et de nouveaux marchés»*). Ces discussions ont été motivées par le fait que Pilkington, qui, étant la plus petite des entreprises en concurrence pour le compte Renault, craignait que celle-ci n'accepte pas de changement dans la répartition du marché d'alors entre les trois fournisseurs (*«Absolument aucune réduction des parts de marché»*). Enfin, comme le montrent les notes, les concurrents ont échangé des informations sur le concept d'approvisionnement mondial, qui représente un risque pour eux car un volume de commandes plus

⁵²⁴ (“It seems that PSA is more willing to increase prices due to energy than others. X, Y feel that they may get a price increase. They expect something less than -1%”). Voir [...].

⁵²⁵ Voir [...].

⁵²⁶ Voir [...].

élevé de la part des constructeurs automobiles entraînerait une pression à la baisse sur les prix⁵²⁷.

- (324) Les notes de M. [...] sur la réunion du 20 juin 2001 contiennent également un exemple de contrôle des parts de marché entre les concurrents. Pilkington a informé les autres qu'elle aurait besoin d'une compensation pour la perte du vitrage de [...] Nissan Primera⁵²⁸.
- (325) En ce qui concerne le compte Fiat, les concurrents ont en outre passé en revue, lors de cette réunion, leurs positions respectives sur le marché pour quatre nouveaux modèles Fiat, dont la production devait démarrer en 2003, ainsi que pour certains modèles existants. Les nouveaux modèles étaient la nouvelle Alfa 156, la Lancia Ypsilon, la Fiat Idea (nom de code BMPV) et la Multipla (nom de code CMPV) tandis que ceux déjà existants étaient la Lancia Lybra ainsi que les modèles Ducato, Stilo et Punto. En particulier, les documents en possession de la Commission montrent que les participants ont cherché un moyen d'octroyer une compensation à AGC.
- (326) [...] ⁵²⁹, Fiat attribue généralement 60% d'un contrat au fournisseur initialement responsable du développement d'un modèle et répartit les 40% restants à un ou plusieurs autres fournisseurs. Les trois principaux concurrents ont décidé que, conformément à la règle convenue entre eux, Pilkington et AGC auraient chacune une part de 40% et Saint-Gobain 20% des commandes de Fiat. Comme on peut s'en rendre compte à lecture des notes prises lors de cette réunion, la part de marché d'AGC a été réduite à 37%. Ainsi, afin d'arriver à l'objectif convenu de 40% de part de marché, AGC devait obtenir 3-4% en plus («*SPX a besoin d'environ 50 000-60 000 voitures pour couvrir ≈ 4% de part de marché*»). Les concurrents ont étudié plusieurs possibilités pour attribuer les 4% manquants à AGC en obtenant 18 000 unités de la Marea, 20 000 unités de la Ducato, ce qui semblait difficile, et/ou 22 000 unités de la Punto.
- (327) Enfin, les trois grands ont échangé des informations concernant les vitrages destinés à quatre modèles de Volvo⁵³⁰. Ces modèles étaient la C70, la S80, la S60 et la V70. Les prix de Pilkington et de Saint-Gobain ont été fournis à AGC afin que cette dernière puisse faire une offre plus élevée que Pilkington et Saint-Gobain. Comme AGC n'était pas un fournisseur de Volvo, elle devait être informée des prix généralement pratiqués afin de savoir comment «couvrir» les autres concurrents⁵³¹.
- (328) Dans sa réponse à la communication des griefs⁵³², Pilkington n'a pas nié sa présence à cette réunion (bien qu'elle ait affirmé que les notes de M. [...] n'étaient pas claires en ce qui concerne la date et le lieu de la réunion) et a affirmé, à propos des discussions tenues, que «*de telles discussions entre concurrents ne devraient*

⁵²⁷ “the problem is the coated glass [...] energy increase and some parts they need to increase price on”, (“The maximum is about [...] % reduction linked (conditional) to business and new market”) et (“*Absolute no reduction in Market share*”). Voir [...].

⁵²⁸ Voir [...].

⁵²⁹ Voir [...].

⁵³⁰ Voir [...].

⁵³¹ Voir [...]. Les prix sont exprimés en couronnes suédoises.

⁵³² Voir les pages 102, 124, 133-34 et 170-171 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

pas avoir lieu»⁵³³. Cela étant, Pilkington a soutenu que les allégations relatives à cette réunion n'étaient entachées d'aucune illégalité spécifique et que rien ne prouvait que les discussions avaient eu des effets anticoncurrentiels. Pilkington a déclaré, au sujet de Fiat, qu'il n'existait aucun élément de preuve documentaire de l'argument cité dans la communication des griefs selon lequel «*les trois principaux concurrents ont décidé que Pilkington et AGC auraient chacune une part de 40% et Saint-Gobain 20% des commandes de Fiat*». Quant à Renault/Nissan, Pilkington a souligné que, même si les notes concernées prouvent que Saint-Gobain et Pilkington ont, à un certain degré, divulgué des informations sur les prix concernant Renault, il n'est pas possible de conclure que cette divulgation a servi à la mise en place d'un plan concerté vis-à-vis de Renault. Enfin, concernant Volvo, Pilkington a souligné qu'AGC n'était pas un fournisseur de ce constructeur, ce qui conduit à se demander pourquoi AGC aurait voulu trouver un arrangement. En outre, AGC a effectivement cherché à obtenir des commandes de Volvo au point qu'elle a pris des commandes à Pilkington (vitrages pour le modèle S60) peu de temps après les discussions alléguées par la Commission.

(329) La Commission observe que Pilkington n'a pas nié sa présence à la réunion et a reconnu que des discussions de ce type n'étaient pas admises au titre de l'article 81 du traité. En outre, Saint-Gobain n'a contesté ni la description factuelle de cette réunion ni son appréciation par la Commission. Concernant l'absence alléguée d'éléments de preuve documentaire relatifs à l'accord sur Fiat, la Commission souligne que cette entente est évoquée à la page 8 des notes manuscrites de M. [...] ⁵³⁴ en relation avec le contact de juillet-septembre 2000, où on peut lire qu'AGC avait perdu 19 % des commandes de Fiat mais qu'elle pensait en gagner 4% dans un avenir proche. Afin de respecter la «règle», elle devait gagner 3% supplémentaires des commandes de Fiat («*33+4=37% Doit trouver 3%*»). Concernant la divulgation par Pilkington et Saint-Gobain des informations sur les prix concernant Renault, la Commission souligne qu'une telle divulgation des informations est interdite en vertu de l'article 81 du traité, car elle permet aux concurrents d'adapter leur conduite sur le marché et d'anticiper celle des autres acteurs du marché. S'agissant de Volvo, le fait qu'un accord n'ait pas été respecté, par la suite, par un ou plusieurs concurrents, ne change en rien la nature illégale d'un tel accord. Par conséquent, le fait qu'AGC ait, par la suite, pris des commandes à Pilkington est dénué de pertinence dans l'appréciation de la nature des discussions tenues lors de cette réunion. En conséquence, la Commission confirme ses conclusions sur la nature illégale de cette réunion.

(330) Une autre réunion entre les trois concurrents a eu lieu le 19 juillet 2001. Les participants étaient, pour Pilkington, M. [...], pour Saint-Gobain, MM. [...], [...] et [...], et pour AGC, MM. [...] et [...] ⁵³⁵. Le compte BMW a fait l'objet de discussions et les trois fournisseurs ont échangé des informations sur les prix pour les différents vitrages du modèle X5 ⁵³⁶.

⁵³³ "such discussions between competitors should not take place" et "the three main competitors envisaged that Pilkington and AGC should each have a share of 40% and Saint-Gobain a 20% share of Fiat's business". Voir la page 102 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁵³⁴ Voir [...].

⁵³⁵ Voir [...].

⁵³⁶ Voir [...].

- (331) Le modèle Classe A de Mercedes a fait l'objet de discussions approfondies. D'après les notes manuscrites de M. [...], Saint-Gobain n'aimait pas l'idée que la W169, un modèle spécifique de la Classe A, revienne à Pilkington. Elle aurait préféré obtenir de Pilkington 50 % du modèle W169 de la Classe A en échange de 50 % de la nouvelle Classe S⁵³⁷.
- (332) Les participants ont en outre échangé des informations sur les prix concernant l'Opel Astra[...], et en particulier pour ce qu'ils indiqueraient pour les coûts de développement et des tests dans le cadre du «Supplier Integration» ([S.I.] demandé par GM («S.I. $\approx 1.5 M \text{ €} / \text{véhicule } X$ [Saint-Gobain] $\Leftrightarrow 4.5 M \text{ €} / \text{projet total} \approx 1.5 - 2 M \text{ €} / \text{projet total } Y$ [Pilkington]) [“(S.I. $\approx 1.5 M \text{ €} / \text{véhicule } X$ [Saint-Gobain] $\Leftrightarrow 4.5 M \text{ €} / \text{total project} \approx 1.5 - 2 M \text{ €} / \text{total project } Y$ [Pilkington])”])⁵³⁸. Par ailleurs, Pilkington a informé ses concurrents qu'elle allait «présenter une offre pour 100 % de la quantité [“quote for the full 100% quantity”]» des pare-brise à couche thermique.
- (333) Les trois concurrents ont finalement échangé des informations concernant Fiat, notamment le nouvel appel d'offres, afin de se répartir les livraisons pour trois modèles. Le cas de la nouvelle Ypsilon, pour laquelle [...], est particulièrement significatif. Il a été convenu que Pilkington se verrait attribuer 60 % de l'Ypsilon, comme il ressort des notes relatives à la réunion qui s'est tenue le 20 juin 2001 et décrite au considérant (326). Par conséquent, Pilkington avait le prix proposé le plus bas pour la totalité de l'ensemble des vitrages et les trois autres concurrents étaient censés «couvrir» cette offre⁵³⁹.
- (334) À propos de cette réunion, Pilkington a déclaré, dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁵⁴⁰, que ces discussions ne la concernaient pas et a soutenu, en ce qui concerne BMW, qu'il ne s'agissait que d'une divulgation unilatérale par Saint-Gobain. Par ailleurs, au sujet de Mercedes, Pilkington soutient que les discussions du «club» n'ont jamais débouché sur un accord concret, même si elle reconnaît que *«l'une des parties a pu avoir l'impression qu'un accord avait été conclu, en l'occurrence, Saint-Gobain»*⁵⁴¹. Concernant la divulgation du prix pour l'Opel Astra, Pilkington a fait remarquer qu'*«elle et Saint-Gobain n'avaient fait que dévoiler sommairement les prix possibles pour un seul élément de leurs offres pour l'Opel Astra»*⁵⁴², mais que la Commission ne disposerait d'aucun élément lui permettant d'affirmer l'existence d'une entente visant à coordonner les comportements des concurrents lors des appels d'offres. Les allégations concernant Fiat reposent par ailleurs sur l'hypothèse erronée selon laquelle les parties auraient conclu un accord au cours de cette réunion, alors que les notes prouvent uniquement l'existence d'une proposition en rapport avec la Lancia Ypsilon. En fait, d'après Pilkington, le résultat effectif de l'appel d'offres ne reflétait pas cette proposition. Quoi qu'il en soit, le contrat de développement

⁵³⁷ Voir [...].

⁵³⁸ Voir [...].

⁵³⁹ Voir [...].

⁵⁴⁰ Voir les pages 135, 166-167 et 177 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁵⁴¹ *"one party may have been left with an impression that something was agreed, in this case Saint-Gobain"*. Voir la page 167 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁵⁴² *"a bare revelation by it and Saint-Gobain of possible pricing for one element of their possible bids for Opel Astra"*. Voir la page 177 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

de la Lancia Ypsilon (et dès lors 60% de l'approvisionnement) a été attribué à Pilkington en juin 2000, soit un an avant cette réunion.

- (335) La Commission relève que le fait qu'un contrat de développement ait été attribué à un fournisseur de verre automobile ne voulait pas dire que la production commerciale lui aurait également été attribuée. À l'issue de la phase de développement, un nouveau tour de consultations est généralement organisé entre les constructeurs automobiles et les fournisseurs de verre automobile. Les prix et les volumes à livrer sont alors souvent renégociés avec les constructeurs⁵⁴³. Il est dès lors plausible qu'au moment de cette réunion, la phase de production et d'approvisionnement n'avait pas encore été lancée. En outre, la documentation contenue dans le dossier ne permet pas de conclure que l'attribution d'un pourcentage de la production pour ce modèle avait déjà été décidée. Enfin, l'argument de Pilkington selon lequel «l'une des parties a pu avoir l'impression qu'un accord avait été conclu» mais que rien n'avait en fait été décidé, n'est simplement pas recevable. Lorsqu'une partie donne son accord ou paraît donner son accord, mais décide ensuite de modifier son comportement (par exemple, de tricher), ce dernier est considéré comme contraire à l'article 81 du traité, lorsque ce comportement, même si l'accord n'est pas appliqué, vise à limiter la concurrence.
- (336) Une autre réunion s'est tenue entre Saint-Gobain, Pilkington et AGC le 7 août 2001 à l'aéroport de Rome Fiumicino. Selon l'informateur, les participants étaient M. [...] d'AGC, M. [...] de Saint-Gobain et M. [...] de Pilkington⁵⁴⁴. Ces informations sont corroborées par les relevés des frais de déplacement trouvés dans les locaux de [...]. D'après le relevé daté du 8 août 2001, M. [...] se trouvait à Rome ce jour-là⁵⁴⁵ et a rencontré un représentant de Pilkington, comme l'a confirmé Saint-Gobain. D'après Saint-Gobain, l'objet de la réunion était de discuter du compte Volkswagen⁵⁴⁶.
- (337) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁵⁴⁷, Pilkington a fait valoir que l'affirmation «l'objet de la réunion était de discuter du compte Volkswagen» ne suffisait pas à établir une infraction possible à l'article 81 du traité.
- (338) La Commission répond que la réunion signalée par l'informateur s'inscrit dans une série de réunions au cours desquelles plusieurs comptes ont fait l'objet de discussions en vue de partager ou de répartir les contrats entre les concurrents. Saint Gobain a confirmé à la fois l'existence de la réunion et son contenu. En outre, le fait que la réunion se soit tenue dans l'hôtel d'un aéroport et qu'elle ne soit pas contestée par Saint-Gobain ou niée par Pilkington elle-même, va à l'encontre de l'hypothèse d'un rassemblement purement fortuit et anodin, étant donné qu'il existe des éléments prouvant qu'une série de contacts et de réunions ont été tenus entre les mêmes personnes et sur des thèmes identiques ou très similaires à la même période. En conséquence, la Commission considère que les

⁵⁴³ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 24 février 2006 en vertu de l'article 18, page 20, p. 18668 du dossier.

⁵⁴⁴ Voir la lettre de l'informateur du 7 octobre 2003, p. 7 de l'annexe, p. 37.

⁵⁴⁵ Voir le document enregistré sous la référence KS16, page 4418.

⁵⁴⁶ Voir la réponse de [...] du [...] à la question 62 sur le document KS16, p. 45580.

⁵⁴⁷ "the topic of the meeting was to discuss the Volkswagen account". Voir la page 153 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

discussions concernant le compte Volkswagen visées au considérant (336), peuvent être examinées dans le cadre des contacts collusifs noués au cours de cette période et qui visaient à se répartir le compte concerné.

- (339) Peu de temps avant septembre 2001, au cours d'une conversation téléphonique, AGC et Saint-Gobain ont discuté des prix en vue d'une répartition des modèles de BMW série 1 (nom de code 81 pour la version 3 portes et 87 pour la 5 portes) et X3 (nom de code E83). Après une description détaillée des prix de Saint-Gobain pour les différents vitrages de rechange⁵⁴⁸, un deuxième tableau a été dressé, comparant les prix des trois principaux fournisseurs, à savoir Saint-Gobain, Pilkington et AGC, pour la série 1⁵⁴⁹. Comme le montre ce tableau, le prix de Pilkington pour la totalité de l'ensemble des vitrages était le plus bas, bien qu'AGC ait proposé le meilleur prix pour la lunette arrière. En se basant sur ce tableau, les concurrents ont été en mesure de se «couvrir» en proposant des prix plus élevés que ceux du soumissionnaire présélectionné.
- (340) En ce qui concerne la X3, Saint-Gobain et AGC ont échangé leurs prix pour les différents vitrages et ont ensuite eu une discussion plus générale sur la répartition des modèles du compte BMW. Les concurrents avaient l'intention de partager les commandes de BMW en fonction des ensembles de vitrages. Ainsi, il était prévu que les lunettes arrière de la série 1 version 3 portes (90 000 pièces) et de la version 5 portes (75 000 pièces) seraient attribuées à AGC, de sorte qu'elle disposerait de l'équivalent de 54 000 ensembles de vitrages⁵⁵⁰, tandis que le reste des pièces de ces modèles ainsi que celles du modèle E82 (60 000 unités) serait attribué à Pilkington, qui obtiendrait ainsi l'équivalent de près de 170 000 ensembles de vitrages. Du fait de cette répartition, AGC devait céder, en guise de compensation environ 35 000 ensembles de vitrages à Saint-Gobain, Pilkington était, d'après les notes, «(Y) de nouveau à son quota normal», et Saint-Gobain pouvait essayer d'obtenir le marché des pièces de la X3. Il a en outre été convenu qu'AGC accorderait une compensation à Saint-Gobain concernant le compte BMW: «Z doit accorder une compensation $X \approx 35\ 000$ voitures»⁵⁵¹.
- (341) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁵⁵², Pilkington soutient qu'il n'existe aucun élément prouvant que Pilkington a participé directement ou indirectement à ce contact entre AGC et Saint-Gobain. En outre, en ce qui concerne le tableau [...], Pilkington soutient qu'il n'est pas une seule pièce citée dans le tableau pour laquelle son prix est le plus bas, mais que les prix d'AGC sont inférieurs aux siens. Par conséquent, Pilkington avance que le tableau ne reflète en aucun cas un accord de la part d'AGC pour couvrir Pilkington. En revanche, en bas de la page, on peut lire qu'il existait un accord selon lequel AGC obtiendrait les lunettes arrière des modèles en question.
- (342) La Commission fait toutefois remarquer que, même s'il est vrai que, pour les pièces individuelles de l'ensemble des vitrages, l'un des autres concurrents proposait de meilleurs prix, lorsque l'on considère l'ensemble des vitrages comme

⁵⁴⁸ Voir [...].

⁵⁴⁹ Voir [...].

⁵⁵⁰ Calculés comme suit: 90 000 + 75 000 qui font 165 000, divisés par trois, soit environ 54 000.

⁵⁵¹ "Y back to normal", "Z to compensate to $X \approx 35\ K$ cars". Voir [...].

⁵⁵² Voir les pages 162-63 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

un tout (étant donné que cette offre était fondée sur l'ensemble des vitrages et non sur une pièce individuelle), l'on peut constater que le prix de Saint-Gobain en euros s'élevait à 86,17, celui d'AGC à 88,36 et celui de Pilkington à 80,52, ce qui représente effectivement l'offre la plus basse. Les mêmes résultats seraient obtenus si les custodes des modèles à 3 portes n'étaient pas prises en compte (théoriquement, elles ne sont pas incluses dans chaque ensemble de vitrages). Dans ce cas, les offres respectives auraient été, pour Saint-Gobain, de 73,27, pour AGC, de 75,44 et pour Pilkington, de 67,84, également la plus basse. Enfin, l'accord a été mis en œuvre comme prévu puisque, comme l'a confirmé Pilkington, 100 % de l'approvisionnement pour les modèles E81 et E87 lui ont été attribués. Pour ces raisons, la Commission n'admet pas les arguments de Pilkington.

- (343) Pendant une conversation téléphonique, le 10 septembre 2001, Pilkington et AGC ont échangé des informations sur les prix. Pilkington a informé AGC de son offre de prix initiale pour la Ford Transit⁵⁵³.
- (344) Le 29 octobre 2001, une réunion s'est tenue entre M. [...] de Pilkington, MM. [...] de Saint-Gobain ainsi que MM. [...] et [...] d'AGC dans les locaux de la «Fédération des Chambres Syndicales de l'Industrie du Verre» (FIV) à Paris⁵⁵⁴. Au cours de cette réunion, les trois concurrents ont échangé des informations sur les prix en vue de coordonner les réductions de prix demandées par PSA et de maintenir leurs positions en tant que fournisseurs de PSA⁵⁵⁵. En particulier, afin d'éviter de telles réductions de prix, les concurrents ont discuté entre eux pour savoir comment ils pourraient aligner les réductions de prix qu'ils voulaient consentir. Par exemple, Pilkington envisageait une remise de [...] % sur l'ensemble de son chiffre d'affaires avec PSA car AGC avait également présenté une offre de prix pour ces commandes («– *Pas de discussion pour un contrat de [...] T1 Remise de [...] % [du chiffre d'affaires] total avec PSA sur les lunettes arrière en raison d'une offre de Splintex sur cette pièce*»), tandis que Pilkington voulait à tout prix garder les lunettes arrière de la 206 (la T1). AGC a informé les autres qu'elle n'envisageait qu'une réduction très limitée des prix et seulement pour des pièces dont la production s'achevait en 2001 ou début 2002⁵⁵⁶.
- (345) En outre, les concurrents se sont concertés sur le détail des informations relatives aux coûts à fournir au client Renault en ce qui concerne la Renault Modus (code de référence J77). Renault avait demandé une ventilation détaillée des coûts des pièces de vitrage pour la Modus, qui lui aurait permis de demander d'autres réductions de prix. Les concurrents se sont toutefois mis d'accord pour ne fournir que des informations sur les intercalaires plastiques (PVB) et éventuellement sur d'autres matières premières ainsi que sur la R&D à hauteur de 5%, mais pas sur la rentabilité et les coûts énergétiques⁵⁵⁷. Les trois concurrents ont également échangé des informations sur les prix des pare-brises et la lunette arrière de la Renault Modus. Comme on peut le déduire des notes, les trois concurrents ont convenu qu'AGC [«Z»] «couvrirait» les autres en présentant une offre de prix 5%

⁵⁵³ Voir [...].

⁵⁵⁴ Voir [...].

⁵⁵⁵ Voir [...].

⁵⁵⁶ («– *No discussion on 3-year contract on this part*»). Voir [...].

⁵⁵⁷ Voir [...].

T1 BL discount [...] of total PSA T/O due to Splintex move

plus élevée («*Concernant la lunette arrière, Z peut proposer (18,50+5 %) + (21,5+5 %)*»). Par ailleurs, les trois concurrents ont convenu des circonstances dans lesquelles ils feraient bénéficier Renault des gains de productivité («*Y [Pilkington] – s'ils n'obtiennent pas de correction de prix pour les pièces sur lesquelles ils perdent⁵⁵⁸ de l'argent, il n'y aura pas de productivité. Identique à X [Saint-Gobain]. OK -1 % mais si les prix sont corrigés. Pour l'année 2002, la productivité sera nulle.*»)⁵⁵⁹.

- (346) Enfin, les trois concurrents ont cherché à coordonner leur stratégie de prix vis-à-vis de Fiat. Saint-Gobain informait les autres qu'elle souhaitait demander à Fiat des augmentations de prix «*équivalentes à environ 3-4 % du chiffre d'affaires total de X [Saint-Gobain]*» avec Fiat, pour différentes pièces de vitrage de cinq de ses modèles, afin de permettre aux autres de «couvrir» ou de leur permettre de demander également une augmentation de prix étant donné que tous les principaux fournisseurs l'approvisionnaient pour un ou plusieurs de ses modèles⁵⁶⁰.
- (347) Les notes prises lors de cette réunion illustrent bien comment les concurrents voulaient gérer les éventuelles contre-mesures de Fiat qui entraîneraient un transfert des commandes d'un fabricant de verre à l'autre. Étant donné que Saint-Gobain demandait une augmentation de prix pour plusieurs pièces de l'Alfa Romeo 147, mais pour une seule pièce de la Stilo, «*Pilkington a transféré la réduction de prix de la 147 → Stilo*»⁵⁶¹. Dès lors, si Pilkington devait s'engager à réduire les prix, elle le ferait sur la Stilo et non pas sur l'Alfa Romeo 147 afin d'atténuer l'impact sur Saint-Gobain.
- (348) En ce qui concerne la nouvelle Punto, «*Pilkington demandera une augmentation de prix afin d'éviter un changement de part de marché de X → Y → Z*»⁵⁶². Autrement dit, si Saint-Gobain voulait relever les prix sur la lunette arrière de la nouvelle Punto, Fiat devait demander immédiatement à Pilkington de fournir 100 % de la lunette arrière ou fenêtre arrière de la 5 portes car elle fournissait déjà les vitrages pour le modèle à cinq portes en qualité de second fournisseur. Elle devait également demander à AGC de fournir 100 % des vitrages pour la lunette arrière de la 3 portes car celle-ci approvisionnait déjà le client pour la 3 portes. Afin d'éviter ce transfert, il a été convenu que Pilkington et AGC demanderaient alors à Fiat un prix minimum de 12,80 ou 12,90 euros par pièce, ce qui semblait également satisfaire Saint-Gobain.
- (349) Dans sa réponse à la communication des griefs, Pilkington a fait valoir que les allégations relatives à cette réunion n'étaient entachées d'aucune illégalité spécifique et que rien ne prouvait que les discussions avaient eu des effets anticoncurrentiels. Pilkington a néanmoins reconnu sa présence à cette réunion et a déclaré, au sujet des discussions qui y ont été menées, que «*de telles discussions entre concurrents ne doivent pas avoir lieu*»⁵⁶³. En ce qui concerne le fait qu'elle

⁵⁵⁸ Voir p. 11823, dans les notes manuscrites, le mot est épellé "loose".

⁵⁵⁹ Voir [...].

⁵⁶⁰ "equivalent to about [...] % of total X [Saint-Gobain] turnover". Voir [...].

⁵⁶¹ "Pilkington has moved price reduction [...] from 147 → Stilo". Ibidem.

⁵⁶² "Pilkington will ask a price increase to avoid change of market share from X → Y → Z". Ibidem.

⁵⁶³ "such discussions between competitors should not take place". Voir la page 102 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

ait voulu garder les lunettes arrière de la 206, Pilkington a répondu qu'il s'agissait uniquement de l'expression unilatérale d'un souhait, mais que les notes de M. [...] étaient de toute façon trop vagues pour permettre de soutenir une telle conclusion.

- (350) La Commission fait remarquer que Pilkington a reconnu sa présence à cette réunion et que ce genre de discussions «*ne doivent avoir lieu ["should not take place"]*» sous aucun prétexte. En outre, les autres participants ont tenu compte ou ont été en mesure de tenir compte des informations fournies par Pilkington et, par conséquent, ont adapté ou auraient pu adapter leur conduite sur le marché, en violation des règles régissant le droit de la concurrence. En tout état de cause, la Commission estime que, le plus souvent, les notes en question ne sont pas vagues mais rendent compte de manière détaillée de la teneur des discussions lors de cette réunion. En ce qui concerne les notes qui semblent être vagues, les explications données par AGC sont plus crédibles que celles de Pilkington. Compte tenu de ces considérations, la Commission ne change pas ses conclusions sur la nature illégale de cette réunion.
- (351) Une autre réunion trilatérale se serait tenue en novembre 2001 à Paris entre M. [...] de Saint-Gobain, M. [...] de Pilkington et M. [...] d'AGC, au cours de laquelle des informations commercialement sensibles sur les prix et les coûts d'usage ont été échangées dans la perspective de la demande de prix et du projet de répartition des contrats pour les modèles suivants de PSA: la C3, la Xsara, la Xsara Picasso et la 307⁵⁶⁴. En ce qui concerne la lunette arrière («BL») de la Peugeot 206, Pilkington a demandé à Saint-Gobain et à AGC de dire qu'elles manqueraient de capacités au cas où il leur serait demandé d'établir une offre de prix («*BL – 206 Demande d'offre de prix – pas de capacité*»)⁵⁶⁵.
- (352) Dans sa réponse à la communication des griefs, Pilkington a soutenu que les prétendues discussions sur les répartitions des contrats, prévues pour les modèles mentionnés, ne contenaient rien d'illégal et étaient contredites par le fait que la plupart de ces contrats avaient déjà été attribués au moment de la prétendue réunion. Néanmoins, Pilkington a reconnu que «*de telles discussions entre concurrents ne doivent pas avoir lieu*»⁵⁶⁶.
- (353) La Commission conteste l'opinion de Pilkington selon laquelle cet échange d'informations est légal compte tenu du type d'informations échangées: les prix actuels et futurs ont en fait été divulgués de manière détaillée et chaque participant pouvait utiliser ces informations pour adapter sa conduite sur le marché, en violation du droit de la concurrence. En outre, au cours de cette réunion, Pilkington a formulé des suggestions concernant la conduite que devaient adopter les autres concurrents, en leur rappelant qu'ils devaient déclarer ne pas disposer d'une capacité suffisante. Ce comportement est clairement anticoncurrentiel, comme l'a elle-même reconnu Pilkington dans sa réponse écrite à la communication des griefs. Au vu de ces explications, la Commission ne change pas ses conclusions sur la nature illégale de cette réunion.

⁵⁶⁴ Voir [...].

⁵⁶⁵ («*BL – 206 Asked to quote – no capacity*»). Voir [...] et considérant (344).

⁵⁶⁶ "*such discussions between competitors should not take place*". Voir les pages 102-103 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

- (354) Un autre contact entre AGC et Pilkington concernant BMW a été noué le 6 novembre 2001, sous la forme d'une réunion ou d'un entretien téléphonique, au cours duquel des informations sensibles sur les prix ont été échangées. Comme on peut le constater d'après les notes manuscrites de M. [...], un tableau compare les prix d'AGC et de Pilkington pour l'E61 - la nouvelle BMW série 5 break - pour laquelle la production en série a démarré en 2003⁵⁶⁷.
- (355) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁵⁶⁸, Pilkington a fait valoir que rien ne permettait de conclure des notes de M. [...] concernées que Pilkington avait fourni des données à AGC. En fait, d'après Pilkington, la seule présence de la lettre «Y», signifiant Pilkington, sur la page ne prouve en rien que les chiffres ont été fournis par Pilkington, alors qu'ils auraient pu être fournis directement par BMW.
- (356) La Commission estime que les explications de Pilkington ne sont pas convaincantes. Il est très improbable que ces chiffres aient été fournis directement par BMW. Les autres données notées sur ces pages avant et après font référence aux informations détaillées échangées entre les concurrents. Par conséquent, l'explication donnée par AGC semble être la plus plausible.
- (357) L'informateur a fourni un compte rendu manuscrit d'une réunion du 15 novembre 2001 tenue à l'Arabella Sheraton Hotel de l'aéroport de Düsseldorf, entre, selon l'informateur, M. [...] de Pilkington et M. [...] de Saint-Gobain⁵⁶⁹. Ce compte rendu manuscrit se compose de quatre pages comportant chacune l'en-tête et le pied de page de l'Arabella Sheraton Hotel. Comme le montre la première page, les concurrents ont entamé leurs discussions en passant en revue la «situation actuelle»⁵⁷⁰ concernant l'identité des fournisseurs et des modèles concernés en Allemagne, cet examen ayant servi de base au projet de répartition des futurs contrats. Les comptes concernés étaient ceux d'Audi, de BMW, de DaimlerChrysler, de Ford et de Volkswagen.
- (358) La page suivante du document présenté par l'informateur illustre comment les concurrents échangeaient des informations sur les prix pour ces constructeurs automobiles ainsi que le projet de répartition de modèles spécifiques. En ce qui concerne la nouvelle Volkswagen Golf (A5), par exemple, les deux concurrents se sont mis d'accord pour garder la même répartition que pour le modèle existant, (A4)⁵⁷¹.

⁵⁶⁷ Voir [...].

⁵⁶⁸ Voir la page 163 de la réponse écrite de Pilkington à la communication des griefs.

⁵⁶⁹ Voir p. 44-47, le compte rendu manuscrit de la réunion du 15.11.2001 à l'Arabella Sheraton Hotel de Düsseldorf entre M. [...] de Pilkington et M. [...] de Saint-Gobain (notes prises par M. [...]). Voir les notes manuscrites copiées dans le bureau de M. [...], qui correspondent aux documents enregistrés sous les références «AR3, pp. 4999-5000» et «AR6, pp. 5030-5039», voir également la réponse de [...] du [...] au titre de l'article 18 les réponses aux questions 63 et 64, pp. 32, p. 45580-45581.

⁵⁷⁰ "current situation" «Aktuelle Situation» dans l'original en allemand, voir la page 44 du dossier.

⁵⁷¹ «Aufteilung wie A4» dans l'original en allemand. Voir pp. 44-47, en particulier p. 45. Voir le compte rendu manuscrit de la réunion du 15 novembre 2001. Voir les notes manuscrites copiées dans le bureau de M. [...], qui correspondent aux documents enregistrés sous les références «AR3, p. 4999-5000» et «AR6, p. 5030-5039».

- (359) Les deux dernières pages concernent uniquement BMW. La troisième page contient le projet de répartition des contrats pour les modèles de VUS X3 et X5, la nouvelle série 5 à sortir et les nouvelles séries 1 et 3. Par exemple, en ce qui concerne la nouvelle série 3 à sortir (nom de code E90), il a été estimé qu'environ 350 000 voitures seraient construites et que celles-ci seraient partagées équitablement entre Saint-Gobain, Pilkington et AGC («E90 350 000 ensembles de vitrages → chacun 150 000»). Par ailleurs, le mot «compensation» peut être trouvé dans le compte rendu, en rapport avec Pilkington. La quatrième page contient une comparaison détaillée des prix pour l'ensemble des vitrages de la nouvelle X3 de BMW à sortir, ainsi que de la nouvelle série 3 (nom de code E90)⁵⁷².
- (360) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁵⁷³, Pilkington a soutenu que le document sur lequel se fondait la Commission était trop vague et peu clair et ne pouvait être utilisé à défaut d'être corroboré. Le modèle indiqué, l'A5, n'est pas défini et on ne peut que supposer qu'il s'agit de la série A5 du modèle Golf en général, alors que Pilkington a montré que la répartition de l'approvisionnement pour la série A5 variait considérablement par rapport à la série A4, qui, cependant, selon les notes, était censée servir de base à la répartition des contrats. En ce qui concerne les différents modèles de BMW, les notes sont, là encore, trop sommaires et non corroborées.
- (361) L'argument de Pilkington ne peut être retenu. Le modèle examiné, l'A5, est clairement mentionné et il ne fait aucun doute qu'il s'agissait de la nouvelle Volkswagen Golf. En outre, les informations sur cette réunion ont été fournies à la Commission par une source indépendante, qui s'est révélée fiable, et s'inscrivent dans un faisceau de preuves cohérent fourni par AGC. Par conséquent, la Commission maintient ses conclusions présentées dans la communication des griefs.
- (362) Entre le 19 novembre et le 12 décembre 2001, plusieurs entretiens téléphoniques et réunions ont eu lieu entre les représentants de Soliver, en particulier M. [...], et d'AGC (M. [...] et M. [...]). Des notes de ces entretiens téléphoniques et réunions prises par M. [...]⁵⁷⁴, alors [...] chez Soliver, ont été trouvées par les inspecteurs de la Commission dans le bureau de M. [...]⁵⁷⁵. À titre liminaire, M. [...], se dit favorable à une «concertation» du type de celle entretenue par AGC avec Saint-Gobain et Pilkington⁵⁷⁶. L'objet principal des appels était de répartir les contrats du client Fiat et de sa filiale IVECO. À cet effet, Soliver a proposé à M. [...] de se retirer du contrat Fiat, en contrepartie du retrait d'AGC d'IVECO⁵⁷⁷. Il a été décidé

⁵⁷² («E90 350.000 car sets → everyone 150.000»). «jeder 150.000» dans l'original en allemand. Voir pp. 44-47.

⁵⁷³ Voir la page 188 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁵⁷⁴ Voir la réponse de [...] au questionnaire de la Commission du 5 mai 2006, p. 34554.

⁵⁷⁵ Voir le document enregistré sous la référence "DV15, Tome 3, pp. 622-627".

⁵⁷⁶ Voir le document enregistré sous la référence "DV 15, page 1, Tome 3, p. 622". Le texte original est libellé comme suit: «Mr [...] est favorable à une concertation Splintex-Soliver, comme ils ont des concertations avec Saint-Gobain et Pilkington (Mr. [...])».

⁵⁷⁷ Voir le document enregistré sous la référence "DV 15, page 1, Tome 3, p. 622". Le texte original est libellé comme suit: «Soliver ne se met pas en concurrence avec Splintex chez Fiat; en échange, Splintex augmente le prix des PB [Parebrise] chez IVECO et permet ainsi à Soliver d'augmenter ses prix et sa part de marché.»

que le représentant de Soliver rencontrerait M. [...] le 4 décembre 2001 pour discuter plus en détail de ce sujet⁵⁷⁸.

(363) La réunion entre M. [...] et M. [...] a eu lieu comme prévu. Les notes prises par M. [...] de Soliver résument la réunion en ces termes:

- *«Il [...] a bien rencontré M. [...] de Splintex; le contact a été bon: une discussion en confiance. M. [...] connaît bien les détails du marché italien, et le marché Iveco est pour lui secondaire: c'est 70 000 garnitures (set) par an sur 4 000 000 que produit Splintex. Ils ont fait une comparaison de prix. Splintex serait 2% en dessous de Soliver (à vérifier, M. [...] avait-il les bons chiffres?).»*
- *Iveco aurait demandé à M. [...] (sous les ordres de [...]) -1% sur les prix en échange de plus de commandes. [...] a cherché à motiver M. [...] sur une augmentation des prix de 5 % chez Iveco. Soliver ayant demandé 2 % et 3 %.*
- *Au sujet des pare-brise, Splintex fournit 50 % du S2000, Soliver 50 %. Ce pare-brise n'intéresse pas Splintex. Soliver peut tout prendre (mais prix bas). Splintex ne fournit pas les camions. C'est Vetrosud le leader. [...] confirme que Saint-Gobain a une participation majoritaire chez Vetrosud. Il faudrait donc parler avec M. [...] [Saint-Gobain]. M. [...] connaît M. [...] et l'a informé des contacts Splintex Soliver.*
- *M. [...] va approfondir l'étude du marché italien avec M. [...] et reprend contact par téléphone avec [...] lundi 10⁵⁷⁹.*

(364) Ces notes font non seulement apparaître une coordination en cours entre les deux sociétés afin de répartir les clients, mais aussi les contacts existants entre AGC et Saint-Gobain.

(365) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Soliver a reconnu *«qu'un certain nombre de contacts avaient été pris par les représentants de Soliver avec AGC au sujet des livraisons à Fiat et à Iveco»⁵⁸⁰*. Cependant, d'après Soliver, ceux-ci doivent être considérés comme une tentative de se débarrasser des contrats avec Fiat, qui étaient devenus peu rentables après la hausse du prix du verre flotté. Soliver fait remarquer qu'elle ignorait totalement l'étendue de l'infraction entre les trois grands. Cela ressort d'abord du fait que M. [...] d'AGC a dû expliquer à Soliver qu'AGC avait eu des consultations avec Saint-Gobain et Pilkington (*«Mr [...] est favorable à une concertation Splintex-Soliver, comme ils ont des concertations avec Saint-Gobain et Pilkington [...]»*). En outre, M. [...] semble également avoir précisé qu'au sein d'AGC, la personne responsable de ces

⁵⁷⁸ Voir le document enregistré sous la référence "DV 15, page 2, Tome 3, p. 623". *«Objet principal de cette réunion: Soliver laisse le champ libre à Splintex chez Fiat, en contrepartie, Splintex soutient Soliver [...] chez IVECO.»*

⁵⁷⁹ Voir le document DV 15, page 5, Tome 3, p. 626.

⁵⁸⁰ Voir le point 79 de la réponse de Soliver à la communication des griefs. Le texte original en néerlandais est libellé comme suit: *«Soliver bevestigt dat er vanaf eind november 2001 een aantal contacten zijn geweest van vertegenwoordigers van Soliver met AGC en dit met betrekking tot leveringen aan Fiat en Iveco.»*

consultations était M. [...]. Si Soliver avait été au courant de ces contacts, M. [...] n'aurait pas eu besoin de lui communiquer ces informations⁵⁸¹.

- (366) La Commission note que Soliver a reconnu la série de contacts intervenus fin 2001 et [...] ⁵⁸². Même si elle a essayé de trouver une justification commerciale à ces contacts, ceux-ci doivent être classés parmi les contacts contraires à l'article 81 du traité en raison de leur objet. La Commission considère par conséquent [...] la nature illégale des contacts intervenus en novembre-décembre 2001 et décrits aux considérants (362)-(363) ci-dessus.
- (367) Le 29 novembre 2001, Saint-Gobain, Pilkington et AGC ont tenu une réunion en marge d'une réunion officielle dans les locaux de l'association professionnelle Assovetro à Rome. Les trois concurrents ont discuté de la répartition des contrats pour [...] et de la question des réductions de prix annuelles. Cette réunion a été suivie par une autre dans l'après-midi à l'hôtel Hilton de l'aéroport Fiumicino de Rome. [...] les participants à la réunion de l'après-midi étaient M. [...] d'AGC, M. [...] de Saint-Gobain et M. [...] de Pilkington⁵⁸³. Saint-Gobain et Pilkington se sont communiqué les prix qu'elles avaient l'intention de proposer pour les différentes pièces de la [...]. D'après les notes prises, il apparaît que Saint-Gobain proposait des prix plus élevés sauf pour une pièce, afin de « couvrir » Pilkington. En outre, Pilkington a rendu compte de l'état des négociations avec [...] sur la question des réductions de prix annuelles demandées par ce constructeur. Pilkington a informé [...] que si elle désirait obtenir une réduction de prix de sa part, elle devait corriger le prix des pièces sur lesquelles Pilkington perdait de l'argent. Pilkington demandait une part de 70 % dans [...] en contrepartie de trois réductions de prix de 1,5 % sur un an («Y [Pilkington] a déclaré à [...] que, pour des raisons de productivité, [...] devait augmenter les prix des pièces non rentables. [...] est l'une conditions de la proposition + part fixe de 70 % de [...] en échange de 1,5 % 1,5 % 1,5 %. [...] a refusé – uniquement une réduction de 1,5 % en UNE SEULE FOIS, ce qui signifie -1% en incluant les pièces déficitaires du portefeuille») ⁵⁸⁴.
- (368) Lors de cette réunion, les trois grands ont également échangé des informations sur les prix concernant le client Fiat et ont imaginé deux scénarios au cas où Saint-Gobain demanderait une augmentation de prix. Selon le premier, Fiat n'accepterait pas l'augmentation de Saint-Gobain [X] et le statu quo serait maintenu. Selon le second, Fiat accepterait l'augmentation tout en confiant une partie des volumes aux autres fournisseurs. Au cas où Pilkington serait invitée à prendre en charge l'intégralité du volume de la Stilo et de la 147, il a été décidé que Pilkington [Y] déclarerait, dans un premier temps, ne pas avoir la capacité suffisante («Après l'augmentation de X, Y a été invitée à prendre 100 % de la Stilo + 147 Réponse : [ce n'est] PAS possible.») ⁵⁸⁵. Il a ensuite été envisagé que Pilkington

⁵⁸¹ Voir les points 79-82 de la réponse de Soliver à la communication des griefs.

⁵⁸² Voir le point 80 de la réponse de Soliver à la communication des griefs. Le texte original en néerlandais est libellé comme suit: «[...]» [soulignement ajouté].

⁵⁸³ Voir [...].

⁵⁸⁴ (“Y [Pilkington] said to [...] for any productivity [...] must increase loss-making prices. [...] is a condition to above + fix share of 70% of [...] for 1.5% 1.5% 1.5%. [...] said no – only 1.5% reduction ONCE, which means -1% including loss-making parts in portfolio”). Voir [...].

⁵⁸⁵ (“After X increase, Y has been asked to take 100% of Stilo + 147 Response [is:] NOT possible”). Voir [...].

informerait alors Fiat qu'elle ne lui consacrerait de la capacité que si les prix prévus pour les livraisons de Pilkington pour la 147 et la Stilo 3 portes étaient plus avantageux. Si Fiat se tournait alors vers AGC, le plan était que celle-ci suive les prix de Pilkington. En ce qui concerne la Fiat Punto, il a été envisagé qu'au cas où Fiat demanderait à AGC de l'approvisionner pour la Fiat Punto, AGC répondrait qu'elle ne consentirait à augmenter ses livraisons que si Fiat acceptait une augmentation de prix sur les lunettes arrière, pour autant qu'AGC se voie alors attribuer 100 % de l'approvisionnement pour les Stilo 3 portes et les pare-brise, qui était auparavant assuré par Saint-Gobain, autrement dit, un volume plus important pour une augmentation de prix moins forte⁵⁸⁶.

- (369) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁵⁸⁷, Pilkington soutient que les données relatives aux prix n'ont pas été divulguées dans le but de conclure un accord de couverture des prix. Les notes prouvent tout au plus la divulgation de données relatives aux prix, mais les discussions liées à cette divulgation «*tiennent de la pure conjecture*»⁵⁸⁸.
- (370) En outre, Pilkington a fait valoir que les notes manuscrites évoquant Fiat lors de cette réunion font état d'événements qui se sont déroulés dans le passé et que la communication des griefs reconnaît de toute façon que les discussions ne constituaient rien de plus que des hypothèses formulées par les parties sur les scénarios de réponse possibles de la part de Fiat et qu'il n'a jamais dit que les parties avaient conclu un accord ou une entente concrète.
- (371) La Commission souligne tout d'abord que les informations fournies par les notes en question sont, contrairement à ce qu'affirme Pilkington, très claires et détaillées et peuvent facilement être décrites comme un accord possible de fixation des prix. [...] ces prix ont été échangés afin de permettre aux concurrents auxquels le contrat ne devait pas être attribué de «couvrir» le soumissionnaire sélectionné. Pilkington a fait savoir qu'il pouvait y avoir une autre explication («*conjecture*») sans toutefois la fournir. En conséquence, la Commission maintient ses conclusions sur la nature et le contenu illégaux de cette réunion.
- (372) Deuxièmement, en ce qui concerne les discussions au sujet de Fiat, la Commission souligne que le scénario décrit par les notes de M. [...] fait mention d'un comportement à adopter vis-à-vis de Fiat suite à l'augmentation de prix communiquée par Saint-Gobain et approuvée par les concurrents. La citation contestée par Pilkington: «*Après l'augmentation de X, Y a été invitée à prendre 100 % de la Stilo + 147 Réponse [devrait être]: PAS possible ["After X increase, Y has been asked to take 100% of Stilo + 147 Response [should be] NOT possible"]*», doit être considérée comme une annotation hâtive de M. [...] de ce qui a été dit pendant les discussions et doit, selon la Commission, être interprété de la manière suivante: une fois que Saint-Gobain a augmenté le prix et que Pilkington a été invitée à prendre 100 % de la Stilo, Pilkington doit répondre qu'elle ne dispose pas d'une capacité suffisante. Le tableau suivant permet de voir qui doit prendre des mesures pour quel modèle et toutes ces mesures devaient être appliquées dans

⁵⁸⁶ Voir [...].

⁵⁸⁷ Voir la page 138 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁵⁸⁸ "*are matters of pure conjecture*". Voir la page 127 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

le futur. Pour ces raisons, la Commission confirme ses conclusions sur la nature illégale de cette réunion.

- (373) Le 6 décembre 2001, une autre réunion trilatérale s'est déroulée en marge d'une réunion officielle du GEPVP⁵⁸⁹. Les participants à la réunion du GEPVP étaient MM. [...] et [...] d'AGC, M. [...] de Pilkington et MM. [...] et [...] de Saint-Gobain⁵⁹⁰. Les notes manuscrites prises à cette réunion par M. [...], lesquelles ont été copiées par la Commission pendant l'inspection de février 2005, rendent compte, à la première page, de la réunion officielle du GEPVP et suivent les points de l'ordre du jour officiel. Cependant, la seconde page comporte un échange des données sur le marché ayant eu lieu entre les concurrents après la fin de la réunion officielle⁵⁹¹. Étant donné que les notes manuscrites de M. [...] ce jour-là correspondent presque mot pour mot à celles de M. [...] concernant la discussion entre les concurrents sur les parts de marché, on peut en déduire que les autres données notées par M. [...] proviennent également de la même réunion informelle⁵⁹². D'après les notes de M. [...], les concurrents ont discuté d'une augmentation de prix possible concernant les modèles GM/Fiat qui étaient peu rentables⁵⁹³. Cette proposition a été abordée plus en détail lors de la réunion suivante à la fin de l'année (voir le considérant (376)). GM et FIAT étaient considérées comme un seul compte en raison [...].
- (374) Dans sa réponse à la communication des griefs⁵⁹⁴, Pilkington a fait savoir qu'aucune entente d'ordre général n'avait été établie lors de cette réunion en ce qui concerne la stabilisation des parts de marché et a déclaré, au cours de l'audition, qu'AGC n'avait pas confirmé que les discussions concernaient une possible augmentation des prix pour Fiat/GM.
- (375) La Commission répond que Pilkington n'a pas nié qu'une réunion informelle avait eu lieu après la réunion officielle du GEPVP et qu'elle était également présente à cette dernière. Même si rien ne prouve clairement qu'un accord a été conclu lors cette réunion, les notes manuscrites faisant référence à ce contact mentionnent clairement des discussions, entre concurrents, sur les parts de marché pour les 3 prochaines années et font état de considérations sur la politique des prix. Par exemple, la phrase «*arrêter de financer des pièces déficitaires avec des pièces rentables* ["*stop financing losing parts with winning parts*"]», qui faisait référence à plusieurs comptes, notamment Fiat/GM, qui avait prétendument «*une marge très faible ou négative* ["*very low or negative margin*"]»⁵⁹⁵, indique clairement que les concurrents avaient l'intention d'identifier les pièces de vitrage pour lesquelles les prix étaient trop bas. Par conséquent, la Commission maintient sa conclusion selon laquelle les possibles augmentations de prix («*actions démarrées* ["*started*

⁵⁸⁹ Voir [...].

⁵⁹⁰ Voir la réponse du [...] au titre de l'article 18, la liste des participants à la réunion du 6 décembre 2001, p. 14684.

⁵⁹¹ Voir le document enregistré sous la référence "EF7, p. 663-665", comportant des notes manuscrites de M. [...] prises lors de la réunion officielle et de la réunion qui s'est tenue par la suite entre les concurrents.

⁵⁹² Voir le document enregistré sous la référence "EF7, pp. 663-665" et [...].

⁵⁹³ Voir le document enregistré sous la référence "EF7, p. 664" et [...].

⁵⁹⁴ Voir la page 178 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁵⁹⁵ Voir le document enregistré sous la référence "EF7, p. 664".

actions"]») pour au moins quatre comptes, dont Fiat et GM, ont été examinées lors de cette réunion.

- (376) Une autre réunion trilatérale entre Saint-Gobain, Pilkington et AGC a eu lieu à la fin de l'année 2001, au cours de laquelle les concurrents ont continué à échanger des informations sur les prix pour les pièces de vitrage à livrer au client Fiat⁵⁹⁶. Les participants étaient M. [...] de Pilkington, MM. [...] de Saint-Gobain et M. [...] d'AGC. La réunion s'est déroulée à l'hôtel Sheraton de l'aéroport Charles de Gaulle en banlieue parisienne ou à Rome, dans les locaux de l'association de producteurs de verre, Assovetro. D'après les notes manuscrites de M. [...], Saint-Gobain a fait rapport à ses concurrents sur ce qu'elle avait exigé de Fiat en termes d'augmentation de prix, ainsi que sur les réactions de cette dernière. Ces notes comprennent des remarques de Pilkington et d'AGC.
- (377) Comme le montrent les notes prises par M. [...] lors de cette réunion, Saint-Gobain a tenté une augmentation de ses prix correspondant à 4 % de son chiffre d'affaires avec Fiat, comme cela avait déjà été suggéré lors de la réunion du 29 octobre 2001⁵⁹⁷. Sans cette augmentation, les livraisons s'arrêteraient au bout d'un mois. Cependant, Fiat était seulement disposée à accepter une hausse forfaitaire de 1 %.
- (378) Pilkington a répété sa politique à l'encontre de Fiat («*A toujours refusé d'accorder davantage de capacité à Fiat (pas disponible). La seule possibilité est une augmentation des prix de l'ordre de 7-8 %*»). Autrement dit, Pilkington n'approvisionnerait pas Fiat au motif d'un manque de capacité, à moins que Fiat ne fasse en sorte qu'une augmentation des prix vaille la peine pour Pilkington. Enfin, AGC a également communiqué à ses concurrents quel genre d'augmentation de prix elle avait demandé⁵⁹⁸.
- (379) Par ailleurs, au cours de cette réunion trilatérale, fin 2001, des informations détaillées sur les prix ont été échangées au sujet des modèles d'Alfa 147 3 portes et 5 portes, ainsi que de la Stilo 5 portes et la Stilo break⁵⁹⁹. Il convient de noter que plusieurs des prix de Saint-Gobain mentionnés dans ce document sont les mêmes que ceux échangés au cours de la réunion du 29 octobre 2001 (voir le considérant (346)). Si toutes ces augmentations de prix avaient été acceptées par Fiat, le chiffre d'affaires de Saint-Gobain se serait accru des 4,1 % souhaités.
- (380) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington a contesté, après avoir reconnu qu'il semblait y avoir «*un certain niveau de communication réciproque ["some level of mutual reporting"]*» lors de cette réunion, la conclusion de la Commission selon laquelle ces divulgations étaient illégales par nature et en particulier le fait de considérer cette réunion comme une réunion visant à coordonner les prix. En outre, Pilkington a affirmé que «*la ligne en question pouvait se référer à une discussion concernant une augmentation de prix vis-à-vis de FIAT et/ou GM ["the line in question may refer to some discussion concerning*

⁵⁹⁶ Voir [...].

⁵⁹⁷ Voir [...].

⁵⁹⁸ («*Has always refused to give further capacity to Fiat (not available). Only possibility is with a price increase of about 7-8%*»). Voir [...].

⁵⁹⁹ Voir [...].

a price increase to FIAT and/or GM"», mais a changé d'avis pendant l'audition en déclarant que la conclusion de la Commission était une pure spéculation [...].

- (381) La Commission souligne tout d'abord que Pilkington avait admis sa présence ainsi qu'un échange d'informations commercialement sensibles lors de cette réunion. Deuxièmement, étant donné que cette divulgation concernait de possibles augmentations de prix vis-à-vis de clients particuliers, en l'occurrence Fiat, et étant donné qu'elle faisait référence à un scénario futur, la Commission considère cet échange d'informations commercialement sensibles comme illégal. Les concurrents présents à la réunion ont exploité ou étaient en mesure d'exploiter ces informations afin d'adapter leur comportement sur le marché à cet égard, par exemple en couvrant la partie relevant le prix de manière à forcer le client concerné à accepter le nouveau prix. Pour ces raisons, la Commission ne modifie en rien ses conclusions sur la nature illégale de cette réunion.

4.4.5. 2002

4.4.5.1. Synthèse

- (382) En 2002, les concurrents Pilkington, Saint-Gobain et AGC ont organisé des rencontres trilatérales à quatre reprises, à savoir le 5 février, le 30 avril, vers avril/mai et le 3 septembre, et se sont contactés à plusieurs occasions. Saint-Gobain a contacté AGC six fois, vers la mi-février, le 7 mars, le 30 avril, entre le 3 et le 18 septembre, fin septembre et à l'automne 2002, et a eu un contact avec Soliver le 29 mai.
- (383) Au cours de ces réunions et contacts, les concurrents ont échangé des informations sur les prix ainsi que d'autres informations commercialement sensibles en vue de se répartir l'approvisionnement des clients suivants: PSA (5 février), [...] (5 février), Nissan (3 septembre), [...] (vers avril/mai 2002, 30 avril, 29 mai, 3 septembre, fin septembre et à l'automne 2002), [...] (30 avril), General Motors (29 mai), Fiat (30 avril, 29 mai et 3 septembre) et Ford (en février et en septembre).

4.4.5.2. Description chronologique des contacts

- (384) Une réunion s'est tenue le 5 février 2002 entre les trois grands dans les locaux de l'association Assovetro à Rome. Les participants étaient M. [...] de Saint-Gobain, M. [...] de Pilkington et M. [...] d'AGC⁶⁰⁰. Au cours de cette réunion, les concurrents ont échangé des informations sur les prix ainsi que d'autres informations commercialement sensibles en vue de se partager les livraisons pour le nouveau modèle de Peugeot 207 (nom de code du projet A7) conçu par Peugeot pour remplacer l'ancien modèle 206 (la T1). Peugeot a appliqué la stratégie suivante consistant à recourir à plusieurs fournisseurs pour le pare-brise de la 206, un modèle à volume élevé: AGC [...], Pilkington [...], et Guardian [...]; the side lights were supplied by Saint-Gobain [...], and AGC [...], and the back lights were supplied by Saint-Gobain [...] and Pilkington [...].⁶⁰¹ Pour le nouveau modèle

⁶⁰⁰ Voir [...].

⁶⁰¹ Voir la réponse de [...] du [...] à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 8, p. 16904.

207, les trois grands voulaient obtenir le pourcentage de livraisons de Guardian («enlever GRD») et se répartir les livraisons pour le nouveau modèle 207 sur une base 40/20/40, comme le montrent les notes prises à cette réunion⁶⁰². D'après ces notes, Saint-Gobain devait obtenir 400 000 pare-brise et 2 600 000 vitres latérales, Pilkington 500 000 lunettes arrière; AGC, quant à elle, devait obtenir 400 000 pare-brise, 600 000 vitres latérales et 300 000 lunettes arrière. Cette répartition s'effectuerait selon une clé de 40/20/40 en sachant qu'un pare-brise équivaut à une lunette arrière et à six vitres latérales⁶⁰³.

(385) Peugeot a envoyé, en 2003, plusieurs demandes de prix distinctes pour l'ensemble complet de vitrages pour la 207, puis pour les vitres latérales et les lunettes arrière, en mai 2003, et pour le pare-brise en février 2004. L'échange d'informations lors de la réunion de février 2002 visant à se répartir les livraisons pour la nouvelle 207 a eu lieu environ un an avant la première demande de prix, c.-à.-d. pendant la phase de développement du modèle. Au final, les concurrents ont réussi à obtenir le pourcentage d'approvisionnement de Guardian. Cependant, Saint-Gobain a obtenu 55 % des pare-brise et toutes les vitres latérales, tandis que les 45 % restants des pare-brise et 100 % des lunettes arrière revenaient à Pilkington⁶⁰⁴. AGC n'a obtenu aucune livraison pour ce modèle. Au cours de la même réunion, le modèle 107 de Peugeot (nom de code «B ZERO») a également fait l'objet de discussions. Il était prévu qu'AGC obtienne le pare-brise et les lunettes arrière tandis qu'aucun accord n'avait encore été trouvé pour les vitres latérales. Finalement, AGC a toutefois obtenu l'approvisionnement pour non seulement les pare-brise et les lunettes arrière, mais aussi pour les vitres latérales⁶⁰⁵.

(386) Au cours de cette réunion, les concurrents ont également échangé des informations en vue de se partager les livraisons pour la nouvelle Renault Clio (nom de code C85) et de se dédommager mutuellement pour les pertes sur la Nissan Primera et les modèles Twingo et Mégane de Renault. Comme le montrent les notes manuscrites, Pilkington demandait à Saint-Gobain et à AGC une compensation pour la «perte» de 360 000 ensembles de vitrages sur les modèles Twingo et Mégane de Renault ainsi que sur la Nissan Primera: «*Y a perdu ≈150 000 Primera Y a perdu ≈90 000 Mégane Y demande ≈360 000 en compensation pour Renault*»⁶⁰⁶. AGC a déclaré à ses concurrents qu'elle avait perdu 300 000 ensembles de vitrages pour la Mégane. Les calculs ont été effectués sur base d'une comparaison entre la répartition initialement prévue et l'état actuel de l'approvisionnement pour ces modèles, ainsi que présenté dans un tableau figurant dans les notes manuscrites. Finalement, les trois concurrents ont envisagé une nouvelle répartition selon laquelle Pilkington obtiendrait 250 000 ensembles de vitrages pour la Clio et AGC 350 000 pour la Clio en compensation⁶⁰⁷.

⁶⁰² ("remove GRD"). Voir [...].

⁶⁰³ Voir [...].

⁶⁰⁴ Voir la réponse de [...] au titre de l'article 18, p. 35409.

⁶⁰⁵ Voir [...].

⁶⁰⁶ "*Y lost ≈150,000 Primera Y lost ≈90,000 Megane Y asking for ≈360,000 compensation for Renault*".

Voir [...].

⁶⁰⁷ Voir [...].

- (387) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁶⁰⁸, Pilkington a souligné que les discussions engagées lors de cette réunion ont uniquement concerné des propositions, qui n'ont pas été suivies d'effets dans la pratique. Par ailleurs, en ce qui concerne la Peugeot 107, il n'a jamais été dit que Pilkington avait participé aux prétendues discussions proposant une répartition entre AGC et Saint-Gobain. Pour ce qu'est de Renault, Pilkington a nié avoir formulé les commentaires qui lui avaient été attribués dans les notes. Elle a fait valoir qu'il était assez peu probable que les déclarations relatives à la Modus représentent son point de vue. Il en va de même pour les modèles Primera et Mégane.
- (388) La Commission note tout d'abord que Pilkington n'a nié ni sa participation à cette réunion ni les discussions qui y ont été tenues. En outre, Saint-Gobain n'a pas contesté la description factuelle de cette réunion. En ce qui concerne la nouvelle Peugeot 207, les notes expliquent très clairement la répartition prévue entre les trois concurrents afin d'obtenir un partage de 40/20/40 entre eux. Pour ce qui est de la Peugeot 107, le fait que les contrats aient par la suite été attribués uniquement à AGC n'exclut pas que cela ait résulté de l'accord de répartition passé entre les trois concurrents. Pilkington fait ensuite valoir qu'il est peu probable que les accords ou arrangements aient été conclus bien avant la présentation des demandes de prix ou même l'attribution des contrats. En réalité, toutefois, les discussions sur la Peugeot 207 se sont déroulées à un moment où les trois concurrents ne pouvaient savoir avec précision quand les demandes de prix seraient émises. [...] ⁶⁰⁹, on pensait que [...] allaient bientôt être lancées, [...] sur les lignes actuelles. Par conséquent, il est plausible que les concurrents aient préparé leurs offres bien à l'avance, étant donné qu'un modèle prisé comme la Peugeot 207 aurait généré du «chiffre» et absorbé une part non négligeable de l'ensemble des capacités de production. Enfin, en ce qui concerne la prétendue faible probabilité que les déclarations attribuées à Pilkington dans les notes concernées représentent son point de vue, la Commission relève que Pilkington a simplement essayé de remettre en question ses conclusions. Cependant, aucune explication alternative n'a été donnée par Pilkington, qui s'est limitée à émettre des doutes, non fondés sur une autre explication logique. En l'absence d'une telle explication alternative, la Commission confirme son analyse et ses conclusions relatives à la nature illégale de cette réunion, y compris la documentation annexe et les modèles examinés.
- (389) Vers la mi-février 2002, M. [...] d'AGC a appelé M. [...] de Saint-Gobain et a échangé des informations sur les prix ainsi que d'autres informations commercialement sensibles relatives au modèle [...]. L'entretien téléphonique concernait la fourniture d'un service complet, le principe de fourniture intégrée pour la Focus. Les notes manuscrites montrent que le prix de Saint-Gobain pour la fourniture d'un service complet («FSS») pour la Focus s'élevait à 1,6 million d'euros et détaillent les services à inclure dans le lot FSS. Ces coûts devaient être intégrés dans le prix par pièce ou répartis selon la proposition 50/50, c'est-à-dire intégrés à 50 % dans le prix par pièce et 50 % comptant. Il a par ailleurs été convenu que le principe de fourniture d'un service complet n'inclurait pas les coûts

⁶⁰⁸ Voir les pages 104-105 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁶⁰⁹ Voir la page 18097.

des prototypes, qui correspondaient à 15 fois le prix de la production en série par pièce et à l'achat minimum de 20 à 25 pièces⁶¹⁰.

- (390) Le 7 mars 2002, une discussion interne entre M. [...] chez AGC, et M. [...] d'AGC a eu lieu sur ce qu'il convenait de faire avec les commandes pour l'Opel Corsa et l'Opel Vectra. Les notes prises pendant cette discussion sont pertinentes dans le sens où elles mentionnent les futurs prix proposés par Saint-Gobain pour les deux modèles⁶¹¹.
- (391) Le 30 avril 2002, une réunion trilatérale s'est tenue à l'hôtel Sheraton de l'aéroport Charles de Gaulle, en banlieue parisienne, entre MM. [...] de Saint-Gobain, M. [...] et peut-être M. [...] de Pilkington ainsi que MM. [...] d'AGC⁶¹².
- (392) Au cours de cette réunion, les concurrents ont échangé des informations sur les prix ainsi que d'autres informations spécifiques sur les clients en rapport avec les comptes Fiat et GM. Saint-Gobain, qui souhaitait conserver sa part d'approvisionnement pour Fiat, a informé les autres participants qu'elle discuterait de sa part du compte Fiat avec ce constructeur⁶¹³.
- (393) Lors d'un autre contact datant du 30 avril 2002, vraisemblablement au cours d'une conversation téléphonique entre Saint-Gobain et AGC, la situation de l'approvisionnement de [...] et [...] a été abordée.
- (394) Les notes de M. [...] faisant référence à ce contact dressent la liste des livraisons de verre automobile pour les [...]. Auparavant, Pilkington avait assuré l'approvisionnement pour la [...] et Saint-Gobain pour la [...]. En raison des très grandes difficultés techniques, inhérentes à la [...], cette dernière constituait un marché non rentable pour Pilkington. Dès lors, Pilkington était apparemment contente de s'en défaire. La proposition convenue entre les concurrents consistait à partager la [...] et la [...] selon un rapport de 50/50 entre Saint-Gobain [X] et Pilkington [Y]: «*X était censée obtenir la [...] mais n'était pas satisfaite. X veut obtenir 50 % 50 % [...] avec Y*». Saint-Gobain ayant des difficultés avec le développement, [...] a demandé à PPG de lui remettre une offre de prix.⁶¹⁴
- (395) Un autre sujet abordé lors de la réunion portait sur la répartition des contrats de fourniture pour la nouvelle [...]⁶¹⁵. D'après les notes prises par M. [...], l'approvisionnement pour la nouvelle [...] devait être partagé entre Saint-Gobain et Pilkington. Saint-Gobain [X] devait obtenir 100 % des vitres latérales de la [...] («*SL 100 % X. [...] a été donné à X contre [...]*»), probablement en échange de l'approvisionnement pour la [...] et la [...], lesquelles présentaient des difficultés techniques, impliquaient des cycles de production courts et n'étaient donc pas appréciées par les fournisseurs de vitrage automobile⁶¹⁶.

⁶¹⁰ Voir [...].

⁶¹¹ Voir [...].

⁶¹² Voir [...].

⁶¹³ Voir [...].

⁶¹⁴ «*X was supposed to get [...] but not happy. X push for 50% 50% [...] with Y*». Voir [...].

⁶¹⁵ Voir [...].

⁶¹⁶ («*SL 100% X. [...] was given to X with [...] as incentive*»). Voir [...].

- (396) Pour ce qui est des prétendus contacts du 30 avril 2002, Pilkington nie, dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁶¹⁷, avoir participé à la réunion qui s'était prétendument déroulée à Paris ou à tout autre contact. Les notes concernées de M. [...] ne font nulle part mention de Pilkington. D'après cette dernière, il est probable que les notes fassent référence au même contact entre AGC et Saint-Gobain, dont elle affirme qu'il a eu lieu par téléphone. Quant au contenu de la discussion sur le compte [...], il s'agit, d'après Pilkington, de propositions de « couverture » qui n'ont jamais débouché sur un accord concret. Tout au plus, une partie a pu avoir « l'impression » que quelque chose avait été conclu (en l'occurrence Saint-Gobain). S'il y a eu une entente, ce que Pilkington nie, l'une des parties a triché. Enfin, l'accord éventuellement conclu n'a pas produit les effets désirés.
- (397) La Commission répond comme suit: Pilkington est mentionnée dans la note par l'abréviation usuelle, à savoir la lettre Y. Outre la lettre Y, figure aussi le point de vue de Pilkington, décrit en ces termes [...]: «*Pilkington avait assuré l'approvisionnement pour la [...] et Saint-Gobain pour la [...]. (...) En raison des très grandes difficultés techniques afférentes à la [...], cette dernière constituait un marché non rentable pour Pilkington*»⁶¹⁸. Le niveau des informations échangées rend plausible le fait que ces informations ont été communiquées directement par Pilkington pendant le contact ou à cette période. [...] deux contacts pour la même journée. Rien n'empêche qu'il y ait eu deux contacts la même journée. La Commission estime en effet plausible, d'après les déclarations du demandeur de clémence, que deux contacts aient eu lieu le 30 avril 2002. Les notes de M. [...] datées du 30 avril 2002 indiquent bien que Pilkington avait pris part à la discussion concernant le partage des modèles [...]. Notamment, Pilkington reconnaît elle-même que des propositions de « couverture » ont été faites. Le fait que les parties à l'accord aient pu tricher ou que les fabricants automobiles aient pu rendre impossible la mise en œuvre des accords ne signifie en rien que le comportement décrit n'est pas de nature illégale. La Commission répète que pour conclure à l'existence d'un accord, il suffit de vérifier la présence de l'intention commune de se comporter d'une certaine façon. Il est renvoyé à cet égard au point 5.3.2.1 et à la jurisprudence qui y est citée.
- (398) Une réunion bilatérale s'est tenue vers avril/mai 2002 entre M. [...] de Saint-Gobain et M. [...] d'AGC. Au cours de cette réunion, les concurrents se sont mis d'accord sur le projet de répartition de l'approvisionnement pour la nouvelle VW Passat⁶¹⁹.
- (399) La date de la première offre de prix pour la Passat était le 1^{er} janvier 2003 et la dernière offre de prix a été présentée en mars 2003. La date finale d'approvisionnement, autrement dit la date d'attribution du marché, était avril 2003 et la production a été lancée au début 2005⁶²⁰.

⁶¹⁷ Voir les pages 140 et 166-67 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁶¹⁸ Voir [...].

⁶¹⁹ Voir [...].

⁶²⁰ Voir la réponse de [...] au questionnaire du 3 mars 2006, annexe 3a, p. 15969.

- (400) D'après les notes prises lors de cette réunion⁶²¹, les concurrents avaient l'intention de répartir les livraisons pour la nouvelle Passat entre Saint-Gobain, AGC et Soliver. En se basant sur les livraisons existantes pour le modèle Passat alors commercialisé, Saint-Gobain et AGC ont toutes deux proposé un plan pour la répartition du nouveau modèle. Saint-Gobain a proposé qu'AGC obtienne, pour la première fois, 50 % des pare-brises pour la nouvelle Passat. Cette proposition visait à dédommager AGC, qui n'avait pas réussi à obtenir une partie des commandes de Seat.
- (401) Il s'agit donc d'une nouvelle illustration du type de mécanisme de compensation utilisé par les concurrents pour essayer de maintenir une certaine stabilité des parts de marché. AGC a proposé d'obtenir 100 % des vitres latérales en raison de la perte des vitres latérales de la Golf. Cet exemple montre aussi comment le mécanisme de compensation fonctionnait pour maintenir les parts de marché⁶²².
- (402) Le 29 mai 2002, les notes manuscrites prises pendant une conversation téléphonique entre MM. [...] et [...] de Saint-Gobain et M. [...] de Soliver et copiées par la Commission dans les locaux de Soliver⁶²³ montrent qu'il existait une intention de partager l'approvisionnement pour la nouvelle Volkswagen Passat entre non seulement les trois grands mais aussi Soliver. D'après ce document, MM. [...] et [...] ont suggéré à Soliver d'organiser une réunion afin de discuter d'une «coopération» concernant les livraisons pour la nouvelle Passat⁶²⁴. Cette offre a été faite pour dédommager Soliver, de manière à ce qu'elle n'interfère pas avec l'offre de Saint-Gobain concernant la Lancia Lybra.
- (403) Les deux concurrents ont également discuté de la manière de se répartir entre eux les livraisons de verre automobile pour l'Opel Frontera. D'après ce document, MM. [...] et [...] ont suggéré à Soliver de tenir une réunion afin de discuter d'une «coopération» concernant les livraisons pour la Frontera⁶²⁵. Cette offre a été faite pour dédommager Soliver, afin qu'elle n'interfère pas avec l'offre de Saint-Gobain concernant la Lancia Lybra⁶²⁶.
- (404) Par ailleurs, les deux concurrents ont discuté de la manière de se répartir l'approvisionnement de Fiat. D'après le document, MM. [...] et [...] se sont plaints de ce que Soliver n'avait pas respecté l'accord consistant à ne pas proposer une meilleure offre que celle de Saint-Gobain pour la Lancia Lybra⁶²⁷, de manière à laisser ce modèle à Saint-Gobain. D'après les notes, il semble que le personnel de

⁶²¹ Voir [...].

⁶²² Voir [...].

⁶²³ Voir la référence à la Lancia Lybra, la conversation téléphonique du 29 mai 2002 entre M. [...] et M. [...], le document enregistré sous la référence PDR11, p. 460.

⁶²⁴ Voir le document PDR11, p. 460. Dans l'original en néerlandais, on parle de «*samenwerking*».

⁶²⁵ Voir le document PDR11, p. 460.

⁶²⁶ Voir la référence à la Lancia Lybra, la conversation téléphonique ci-dessus du 29 mai 2002 entre M. [...] et M. [...], voir le document PDR11, p. 460.

⁶²⁷ Voir le document enregistré sous la référence "PDR11, p. 460". Le texte original en néerlandais est libellé comme suit: «*Ik [...] dacht dat we een duidelijke afspraak hadden betreffende beglazing en dat geen van beiden absurde prijzen afgeven en zeker niet op verworven projecten van de andere*».

vente de Soliver en Italie ignorait cet arrangement, qui a été conclu entre Saint-Gobain et un employé haut placé de Soliver⁶²⁸.

- (405) Ce document montre en outre que Soliver connaissait la nature illégale de la conversation, car en bas de la page, il est écrit que le document doit être détruit de façon à effacer toute trace de la discussion. «*Prière de ne pas conserver ce document, il ne peut subsister aucune trace de la conversation*»⁶²⁹.
- (406) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁶³⁰, Soliver a reconnu qu'en 2002 et au début 2003, «*un nombre limité de contacts téléphoniques avaient eu lieu entre des employés de Soliver et des représentants d'AGC et de Saint-Gobain*» au sujet de la nouvelle Volkswagen Passat. S'agissant du contact susmentionné du 29 mai 2002, Soliver a reconnu que [...] ⁶³¹. Même si Soliver estime que, pour ce contrat, elle a pu être avantagée par l'existence de l'entente mise en place par les trois grands, cela ne signifie pas qu'elle connaissait l'étendue et les implications des accords passés par les trois grands, encore moins qu'elle était partie à l'entente continue et durable entre les trois grands, ce que Soliver nie. Soliver soutient qu'elle était dans une position vulnérable en raison de la hausse notable du prix du verre flotté à laquelle elle s'est trouvée confrontée à partir de début 2001. Soliver soutient que cette hausse de prix était, selon toute vraisemblance, la conséquence d'un accord prohibé entre les trois grands.
- (407) Le Commission relève que Soliver reconnaît sa participation à ce contact, sa nature, ainsi que les éventuels avantages qu'elle a tirés de ce contact avec Saint-Gobain et souligne que si Soliver se sentait vulnérable et dans une position de faiblesse vis-à-vis des trois grands, elle aurait pu contacter la Commission pour la mettre au courant de cette situation particulière plutôt que d'entamer des négociations avec les concurrents. N'ayant pas agi de la sorte, Soliver ne peut que se voir reprocher un comportement illégal au regard des règles régissant le droit de la concurrence.
- (408) Le 3 septembre 2002, une réunion s'est tenue à Rome dans les locaux de l'association professionnelle Assovetro. Les participants à cette réunion étaient MM. [...] et [...] de Pilkington, MM. [...], [...] et [...] de Saint-Gobain et MM. [...] et [...] d'AGC⁶³². Au cours de cette réunion, les concurrents ont échangé des informations détaillées sur les prix concernant l'appel d'offres pour la nouvelle Fiat Punto (nom de code 199) afin de se répartir le contrat. Les notes manuscrites montrent que l'objectif final de cet échange d'informations sur les prix était d'augmenter les prix pour la nouvelle Fiat Punto de 20 à 30% par ensemble de

⁶²⁸ Voir le document enregistré sous la référence "PDR11, p. 460". Le texte original en néerlandais est libellé comme suit «*hij [...] vraagt of ik hiervan op de hoogte ben) (neen, vermits [...] deze markt behandelt)*».

⁶²⁹ Voir le document enregistré sous la référence "PDR11, p. 460". «*Gelieve dit document niet te bewaren, samenspraak mag niet traceerbaar zijn*» dans l'original en néerlandais.

⁶³⁰ Voir les points 85 et suivants de la réponse de Soliver à la communication des griefs. Dans l'original en néerlandais: «*Soliver bevestigt dat in 2002 en begin 2003 een beperkt aantal telefonische contacten hebben plaats gevonden tussen werknemers van Soliver en vertegenwoordigers van AGC en Saint-Gobain*».

⁶³¹ Voir le point 86 de la réponse de Soliver à la communication des griefs. Le texte original en néerlandais est libellé comme suit: «*Soliver erkent, dat deze contactname ongepast was*».

⁶³² Voir [...].

vitrages, par rapport à l'ancien modèle Punto (nom de code 188)⁶³³. Par ailleurs, il a été convenu que Saint-Gobain « couvrirait » AGC et Pilkington, qui étaient les fournisseurs attitrés pour la Punto, en proposant des prix plus élevés⁶³⁴. Enfin, les concurrents ont convenu d'échanger des informations concernant l'évolution de leurs parts de marché pour le compte Fiat («*Évolution des parts de marché – la prochaine fois [("Mkt share evolution - Next time")]*»).

- (409) Au cours de cette réunion, AGC et Pilkington ont échangé des informations sur les prix du vitrage pour la nouvelle Škoda Octavia (groupe Volkswagen)⁶³⁵. Les deux concurrents ont notamment échangé leurs offres de prix pour le pare-brise.
- (410) La page 8 du compte rendu manuscrit de M. [...] d'AGC fait état de notes internes prises pendant ou immédiatement après la réunion du 3 septembre, ou au cours d'une autre réunion peu après le 3 septembre et concernant la Nissan Primera. Ces notes montrent que Saint-Gobain et Pilkington se sont plaintes au sujet du contrat de la Nissan Primera, qui, [...] avait été entièrement attribué à AGC. Il convient également de noter que les tensions créées par cet «incident» ont conduit les participants à discuter de la possibilité de «dissoudre le club» formé par les trois concurrents («*Grosse plainte de St-Gobain & Pilk[ington] – Décision de dissoudre le club entre P [Pilkington] & SG [Saint-Gobain]*»)⁶³⁶.
- (411) D'autres notes manuscrites contenant des réflexions internes de M. [...] d'AGC mentionnent le partage de l'approvisionnement pour la Nissan Almera: par exemple, AGC voulait céder 50 % des commandes pour la Nissan Primera en contrepartie de 50 % des commandes pour l'Almera («*on obtient 50 % de l'Almera - on cède 50 % de la Primera en 2006*»)⁶³⁷.
- (412) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs, Pilkington a admis que les notes «*semblent (...) apporter la preuve d'un niveau de discussion détaillé sur les prix possibles pour la nouvelle Fiat Punto*»⁶³⁸, bien qu'elle ait affirmé qu'elles ne faisaient pas mention d'un accord ou d'une entente concrète en rapport avec Fiat. Au contraire, d'après Pilkington, Saint-Gobain a agi suivant les règles de la concurrence et a gagné une part substantielle de l'approvisionnement. Concernant Škoda, Pilkington a souligné que les notes concernées manquaient de clarté, même si elles peuvent apporter la preuve que des informations sur les prix ont été divulguées par Pilkington. Par ailleurs, puisqu'il s'agissait de la dernière réunion du «club» avant sa dissolution, elle n'a eu aucune conséquence en pratique.
- (413) La Commission souligne que Pilkington reconnaît que les discussions menées lors de cette réunion ont porté sur «*les prix possibles pour la nouvelle Fiat Punto ["possible pricing in relation to the new Fiat Punto"]*», et donc pour un [...] modèle. Il est à noter qu'il n'est pas nécessaire, pour la Commission de démontrer les effets ou les conséquences d'un accord ou d'une pratique concertée données,

⁶³³ Voir [...].

⁶³⁴ Voir [...].

⁶³⁵ Voir [...].

⁶³⁶ («*Big complaint from St-Gobain & Pilk - Decision to break club between P & SG*»). Voir [...].

⁶³⁷ («*- we get 50% Almera- we give up 50% of Primera in 2006*»). Voir [...].

⁶³⁸ "*appear (...) to evidence some detailed level of discussion on possible pricing in relation to the new Fiat Punto*". Voir la page 141 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

dès lors qu'il est prouvé que les parties se sont mises d'accord pour se comporter d'une certaine façon. En l'espèce, les parties ont échangé des informations sensibles relatives à plusieurs clients et ont convenu d'échanger des informations concernant l'évolution de leur parts de marché pour le compte Fiat. La Commission relève que ce dernier point est suffisant pour considérer le comportement décrit comme contraire à l'article 81 du traité.

- (414) Un contact a eu lieu en septembre 2002 (entre le 3 septembre et le 18 septembre) entre M. [...] d'AGC et l'un des concurrents, peut-être Saint-Gobain⁶³⁹. Les notes manuscrites montrent l'existence d'un échange d'informations concernant le compte Ford. Ford voulait baisser les prix. Étant donné que les concurrents ne voulaient pas baisser les prix sauf pour la «VE/VA» (une réduction de prix à la suite de modifications techniques), Ford avait menacé de les mettre en «attente» et de chercher d'autres fournisseurs. Les concurrents n'ont pas cédé devant cette menace. Au lieu de cela, le fournisseur concurrent attributaire de la commande de Ford devait refuser ou, en cas d'incapacité de refuser, s'engager dans des actions autour du prix (*«Si pas possible de refuser, Actions autour du prix»*)⁶⁴⁰.
- (415) Fin septembre 2002, pendant une conversation téléphonique entre AGC et Saint-Gobain, des informations sur les prix ont été échangées et la répartition de l'approvisionnement pour la nouvelle VW Golf Plus (code interne VW 359) a fait l'objet de discussions⁶⁴¹. Saint-Gobain a communiqué ses propres prix pour les deux custodes avant et arrière, ainsi que les prix proposés par [...], ainsi que des informations sur les résultats de l'offre de prix pour le modèle VW 359. D'après les informations fournies, Saint-Gobain s'est vu attribuer toutes les pièces, sauf les custodes, qui ont été attribuées à [...], dont les prix étaient inférieurs à ceux de Saint-Gobain.
- (416) La discussion sur la nouvelle VW Passat (B6) a été reprise ultérieurement en automne 2002. Selon les notes manuscrites de M. [...] d'AGC, Saint-Gobain et AGC ont envisagé la possibilité qu'AGC obtienne les commandes de pare-brise pour la nouvelle Passat⁶⁴². Effectivement, AGC est devenue l'unique fournisseur de pare-brise pour la nouvelle Passat⁶⁴³.

4.4.6. 2003

4.4.6.1. Résumé

- (417) En 2003, seuls les contacts bilatéraux ont été prouvés. Saint-Gobain a eu au moins deux contacts avec AGC en début d'année et en mars. AGC et Soliver se sont contactées au moins trois fois, à savoir en janvier, vers mars et le 11 mars 2003.
- (418) Au cours de ces contacts, les concurrents ont échangé des informations sur les prix ainsi que d'autres informations commercialement sensibles en vue de se répartir

⁶³⁹ Les notes manuscrites de M. [...] montrent que des échanges d'informations ont eu lieu avec Saint-Gobain pour les commandes GM/Fiat et [...], il est probable que les notes fassent référence aux échanges avec Saint-Gobain.

⁶⁴⁰ Voir [...].

⁶⁴¹ Voir [...].

⁶⁴² «Nouvelle Passat: W/S est pour SPX.» Voir [...].

⁶⁴³ Voir la réponse de [...] au questionnaire du 3 mars 2006, annexe 5a, p. 16021.

l'approvisionnement des clients suivants: VW (décembre 2002 au 21 janvier 2003, début 2003, vers mars 2003 et le 11 mars 2003), General Motors (mars 2003) et Fiat (deuxième quinzaine de mars 2003).

4.4.6.2. Description chronologique des contacts

- (419) Lors de certaines conversations téléphoniques entre M. [...] de Saint-Gobain et M. [...] d'AGC, qui se sont déroulées entre décembre 2002 et le 21 janvier 2003, des informations sur les prix pour tous les vitrages de la nouvelle VW Passat (B6) ont été échangées⁶⁴⁴. M. [...] a communiqué à M. [...] les prix que Saint-Gobain avait l'intention de proposer pour la nouvelle Passat, avec, comme référence, le prix proposé pour la VW Golf mais légèrement majoré.
- (420) Les notes manuscrites montrent que la première conversation téléphonique a été suivie par une autre au cours de laquelle certains prix ont été changés, tandis que d'autres sont restés les mêmes. Il est également fait référence à Soliver dans les notes indiquant que cette société a appelé M. [...] d'AGC pour lui indiquer qu'elle [...] ⁶⁴⁵.
- (421) L'échange d'informations sur les prix et les coûts du vitrage de la VW Golf Plus (nom de code MPV359) a fait l'objet d'un ou plusieurs contacts qui ont eu lieu au début 2003 entre Saint-Gobain et AGC⁶⁴⁶. Les informations échangées concernent les prix de plusieurs pièces avec différentes options telles que les verres surteintés Venus et Athergreen des deux fournisseurs. Elles concernent aussi les prix d'usinage des différents vitrages et les conditions de durée de vie.
- (422) L'expression «conditions de durée de vie», expliquée en détail au point 4.1.1.1, fait référence à une pratique du secteur selon laquelle les fournisseurs de verre automobile devaient communiquer un prix pour une année déterminée mais également proposer des réductions de prix sur les trois années suivantes. C'est ce qui ressort de la référence à «12 mois après démarrage de la production, moins 0,5% et moins 0,5% pendant les trois années suivantes»⁶⁴⁷. Cela indique que les deux concurrents s'étaient mis d'accord sur une réduction de prix de [...] % pour trois ans, à compter de 12 mois après le démarrage de la production.
- (423) D'après les prix notés au cours cet échange, il apparaît qu'AGC n'avait pas l'intention de faire une offre pour le pare-brise alors que le prix de Saint-Gobain pour la lunette arrière était plus élevé que celui d'AGC. Autrement dit, Saint-Gobain couvrirait AGC pour la lunette arrière et AGC laisserait le pare-brise à Saint-Gobain. D'après [...], AGC n'a en effet pas fait d'offre pour le pare-brise et l'offre de Saint-Gobain pour la lunette arrière était plus élevée que celle d'AGC⁶⁴⁸.
- (424) Soliver a contacté AGC deux ou trois fois par téléphone vers le mois de mars 2003 pour discuter des nouvelles vitres latérales de la nouvelle Volkswagen Passat⁶⁴⁹. La personne de contact chez Soliver était M. [...], [...]. AGC a discuté de cette

⁶⁴⁴ Voir [...].

⁶⁴⁵ Voir [...].

⁶⁴⁶ Voir [...].

⁶⁴⁷ Voir [...].

⁶⁴⁸ Voir la réponse de [...] au titre de l'article 18, dossier 57, annexe 5a, p. 16021.

⁶⁴⁹ Voir [...].

demande de Soliver avec Saint-Gobain et il a été convenu de laisser les vitres latérales de la nouvelle Passat à Soliver. Plus particulièrement, Soliver a contacté AGC le 11 mars 2003 pour discuter plus en détail de la répartition de l'approvisionnement en vitrage de la Passat. AGC s'inquiétait de ce que les lunettes arrière de la nouvelle Passat seraient attribuées à Guardian et voulait éviter cette situation, de sorte que Soliver obtiendrait la commande de vitres latérales⁶⁵⁰.

- (425) [...] Saint-Gobain et AGC avaient échangé, à la même période, des informations sur les prix pour les modèles de Saab 440 et 641 combi. Le but de cet échange de prix était, [...] de permettre à AGC de «couvrir» Saint-Gobain⁶⁵¹.
- (426) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁶⁵², Soliver a reconnu qu'en 2002 et début 2003, «un nombre limité de contacts téléphoniques ont eu lieu entre des employés de Soliver et des représentants d'AGC et de Saint-Gobain» concernant la nouvelle Volkswagen Passat. S'agissant des contacts susmentionnés de début 2003, Soliver reconnaît [...]. Soliver souligne toutefois qu'il apparaît que dès le 15 novembre 2001, soit bien avant que Soliver ait établi un contact avec AGC et Saint-Gobain pour ce modèle, les trois grands avaient décidé (et donc sans l'intervention de Soliver) de répartir les livraisons pour la nouvelle Volkswagen Passat selon le statu quo existant entre Saint-Gobain, Pilkington et Soliver. Cette dernière suspecte donc que les trois grands ont décidé de lui laisser ce contrat afin de l'exclure *de facto* d'autres marchés (en lui octroyant un carnet de commandes bien garni). Dès lors, Soliver ne constituerait plus une menace pour le partage du marché et les arrangements sur les prix conclus par les trois grands.
- (427) La Commission relève que Soliver a reconnu sa participation à ces contacts, [...] les avantages potentiels qu'elle a tirés de ces contacts avec AGC et prend note de ses commentaires sur le comportement des trois grands auquel elle se réfère au considérant (407). Il n'en reste pas moins que Soliver a accepté de faire partie de l'accord anticoncurrentiel visant à partager le contrat pour la nouvelle VW Passat.
- (428) Enfin, [...] lors d'un contact entre Saint-Gobain et ACG, et probablement peu après le 11 mars, peut-être vers la deuxième quinzaine de mars 2003⁶⁵³. D'après les notes de M. [...], AGC avait, dans le passé, couvert Pilkington pour certains modèles de Fiat. AGC avait toutefois perdu, sans le vouloir, des marchés tels que l'Ypsilon, la Stilo et les modèles 147 ainsi que 100 % de l'approvisionnement pour l'Alfa Romeo 156, et ce au profit de Pilkington. [...] ⁶⁵⁴.

4.5. Synthèse des principaux arguments des parties et des principaux contre-arguments de la Commission

- (429) Le présent point présente une synthèse des principaux arguments avancés par les destinataires de la décision dans leurs réponses à la communication des griefs et des contre-arguments de la Commission (voir aussi le point 5 de la présente

⁶⁵⁰ Voir [...].

⁶⁵¹ Voir [...].

⁶⁵² "a limited number of telephone contacts took place between Soliver employees and representatives of AGC and Saint-Gobain". Voir points 85 et suivants de la réponse de Soliver à la communication des griefs. Voir la note de bas de page 630.

⁶⁵³ Voir [...].

⁶⁵⁴ [...].

décision). Elle ne se réfère pas aux arguments liés à l'application des lignes directrices pour le calcul des amendes (voir point 10), à la clémence (voir point 10.6) ou à la responsabilité de la société mère (voir point 8).

Saint-Gobain

- (430) La Commission fait remarquer que Saint-Gobain ne conteste pas les faits concernant sa participation à des réunions et/ou à des contacts avec d'autres fournisseurs de verre automobile ainsi qu'exposé dans la communication des griefs. La Commission fait aussi remarquer que Saint-Gobain admet explicitement avoir établi une concertation sur les points suivants: le résultat de la procédure d'appel à la concurrence, c.-à-d. les demandes de prix, la couverture des prix, la détermination des remises liées à la productivité accordées à certains constructeurs automobiles, le refus concerté d'accepter la fourniture de services supplémentaires sans contrepartie supplémentaire et la limitation de la divulgation d'informations concernant les coûts de production aux constructeurs automobiles⁶⁵⁵. Elle reconnaît en outre avoir eu des contacts avec ses concurrents au sujet des comptes visés ci-après et pendant des périodes spécifiques telles que décrites également ci-après: 3 ans et 7 mois pour le compte VW, environ 4 ans pour le compte Fiat, 4 ans et 5 mois pour le compte Renault et 5 ans pour le compte GM⁶⁵⁶.
- (431) Saint-Gobain affirme toutefois que la Commission n'a pas apporté la preuve de l'existence d'une infraction unique et continue. Elle fait valoir qu'il n'existait pas de plan global ou centralisé, en raison de la puissance d'achat des constructeurs automobiles et du fait qu'aucun mécanisme visant à stabiliser les parts de marché n'avait été mis en place entre les participants à l'entente. Les éléments que la Commission a évoqués dans la communication des griefs pour prouver que des marchés avaient été répartis entre les concurrents dans le cadre d'un plan commun systématique auquel ces derniers avaient adhéré⁶⁵⁷ sont, selon Saint-Gobain, insuffisants.
- (432) Saint-Gobain soutient plus particulièrement que la complexité des procédures de tarification du vitrage automobile et l'important pouvoir de négociation des constructeurs automobiles n'ont pas permis aux pratiques collusoires de se développer au niveau européen, ces dernières étant en fait décentralisées en fonction de chaque compte véhicule⁶⁵⁸. À cet égard, la Commission n'a pas cherché à savoir avec quels constructeurs automobiles les fournisseurs de verre entretenaient des relations d'affaires, étant donné qu'elle tient à présenter la collusion comme une entente à l'échelon européen⁶⁵⁹. Pour démontrer l'absence d'une entente à l'échelon européen, Saint-Gobain a analysé, par compte véhicule, les périodes au cours desquelles elle a participé à des réunions et/ou à des contacts avec d'autres concurrents et est arrivée à la conclusion qu'elle n'y avait pas

⁶⁵⁵ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 26.

⁶⁵⁶ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 31.

⁶⁵⁷ Manque de capacités, recours à deux fournisseurs ou plus, couverture des prix, contrôle et compensation, par exemple.

⁶⁵⁸ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 26.

⁶⁵⁹ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 30.

participé pendant des périodes plus ou moins longues⁶⁶⁰. Saint-Gobain admet avoir participé à des contacts pour certains comptes véhicules [voir considérant (430)], mais souligne que ces contacts n'étaient ni systématiques ni centralisés.

- (433) Saint-Gobain affirme en outre que les concurrents n'ont pas instauré entre eux de méthodologie concernant les parts de marché et qu'il n'existait pas de mécanisme de gel des parts de marché. Selon Saint-Gobain, les notes prises pendant les réunions/contacts, sur lesquelles la Commission se fonde, ne suffisent pas pour prouver qu'un mécanisme global de gel des parts de marché a été mis en place. Saint-Gobain affirme aussi que, si les parts de marché sont présentées comme stables dans le tableau indiqué au considérant (34), ce n'était pas le cas en réalité. Saint-Gobain a communiqué une étude pour prouver le contraire⁶⁶¹.
- (434) Saint-Gobain fait valoir que les mécanismes décrits aux considérants (102), (103) et (105) de la présente décision, tels que la fourniture d'un service complet, le manque de capacités et le recours à un fournisseur unique ou à deux fournisseurs ou plus, la décomposition des prix, la «couverture des prix» et la coordination des prix n'équivalaient pas à un gel des parts de marché. En ce qui concerne le concept de fourniture d'un service complet, expliqué aux considérants (61), (105) et (389), Saint-Gobain ne voit pas en quoi le refus de s'engager dans la voie du «fournisseur d'un service complet» et d'éviter une décomposition des prix équivaut à un gel des parts de marché⁶⁶². En ce qui concerne le manque de capacités, la Commission n'a pas été suffisamment explicite puisqu'elle se limite à quelques exemples. La plupart des exemples concernent des véhicules déjà en production pour lesquels les constructeurs automobiles avaient déjà décidé qui il fallait approvisionner. Cet élément n'est donc pas pertinent pour prouver l'existence d'une collusion qui aurait pour objet le refus de présenter une offre pour des pièces de vitrage particulières⁶⁶³. Pour ce qui est des cas d'approvisionnement auprès de deux fournisseurs ou plus, dans lesquels les concurrents ont convenu de faire valoir l'absence de capacités pour maintenir la séparation existante de l'approvisionnement pour le modèle en question [considérant (102)], elle affirme que les fournisseurs de verre n'ont pas maintenu ce type de stratégie d'approvisionnement de la clientèle pour se répartir les clients. Une telle stratégie est adoptée par les clients, c.-à-d. les constructeurs automobiles, en particulier lorsque les volumes sont importants, pour disposer d'un fournisseur alternatif [voir considérants (62) et (63)]. Enfin, en ce qui concerne la «couverture» et la coordination des prix, ces mécanismes ne sont pas suffisants pour permettre à la Commission de conclure que les concurrents avaient mis en place un système visant à geler les parts de marché au niveau mondial. Saint-Gobain souligne qu'elle reçoit chaque année, de constructeurs automobiles, 500 demandes de prix relativement complexes et d'un niveau technique élevé et pour lesquelles les négociations avec les constructeurs automobiles se déroulent en plusieurs phases. Le fait qu'un concurrent «couvre» un autre ne signifie pas que le premier ne peut pas modifier sa position et baisser ses prix, bouleversant ainsi la «couverture». Un

⁶⁶⁰ Dans sa réponse à la communication des griefs, Saint-Gobain a intégré un tableau montrant qu'elle n'a participé à aucun contact concernant chacun des différents comptes véhicules pendant des périodes plus ou moins longues, et ce tout au long de la période considérée.

⁶⁶¹ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 8, et annexe 1.

⁶⁶² Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 26.

⁶⁶³ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 27.

concurrent pourrait aussi facilement modifier d'autres aspects techniques de son offre de prix au cours de ses négociations avec un constructeur automobile, de sorte que cette demande déboucherait sur un résultat différent de celui précédemment convenu entre concurrents pour parvenir au prétendu «gel des parts de marché». Pour montrer qu'un gel de ce type a été appliqué, la Commission doit prouver qu'un système sophistiqué a été mis en place, ce qu'elle n'a pas fait. Saint-Gobain considère par conséquent que la Commission ne peut pas conclure qu'un système de stabilisation des parts de marché à l'échelon mondial a été mis en place entre les concurrents⁶⁶⁴.

- (435) Saint-Gobain affirme en outre que la Commission n'a pas apporté la preuve qu'un mécanisme de suivi avait été instauré par les concurrents. La transparence du marché permet une identification aisée à la fois par les fournisseurs de verre automobile et par les constructeurs automobiles. Un fournisseur de verre automobile peut facilement déterminer, sans l'aide des autres concurrents, qui est le fournisseur pour un type de véhicule spécifique. Les services «achats» des fournisseurs de verre automobile, par exemple, analysent les informations relatives aux parts de marché provenant de différentes sources. Saint-Gobain souligne que chaque concurrent suit individuellement l'évolution des parts de marché de ses concurrents au moyen des différents instruments dont il dispose. Selon elle, la collusion n'avait donc pas pour objet de rendre encore plus transparente un secteur qui l'est déjà⁶⁶⁵.
- (436) En ce qui concerne les mesures correctives ou de compensation, Saint-Gobain soutient qu'un tel mécanisme n'a pas été mis en place entre les concurrents étant donné qu'il serait inefficace, en particulier en raison du fait qu'il existe un important décalage dans le temps entre l'attribution d'un projet et le démarrage de la production des vitrages concernés. Les attributions sont effectuées sur la base de volumes estimés et sont par conséquent très ambitieuses au début mais changent souvent ultérieurement. Saint-Gobain rejette les conclusions de la Commission développées aux considérants (115) et (117) et fait valoir que les fournisseurs ne se sont pas offerts de compensations sur la base d'hypothèses de volume. Selon Saint-Gobain, les exemples de compensation auxquels la Commission se réfère concernent en fait la perte de volume prévue qu'un fournisseur pense devoir subir du fait que le constructeur automobile aura, en fin de compte, préféré un autre fournisseur. Les demandes de compensation citées par la Commission ne se rapportent donc pas nécessairement à une décision prise par les fournisseurs en lien avec la répartition des pièces de vitrage en faveur d'un fournisseur particulier. Elle en conclut par conséquent que la Commission n'a pas prouvé que les pertes étaient liées à la répartition réelle des pièces/ensembles de vitrages. Pour prouver cela, la Commission doit en outre démontrer que le mécanisme de compensation a couvert la totalité des comptes véhicules tout au long de la période d'infraction, ce qu'elle n'a pas fait⁶⁶⁶.
- (437) La Commission maintient son point de vue selon lequel un plan commun a été approuvé par les concurrents et continue de soutenir que les accords conclus entre les trois principaux d'entre eux et, dans une certaine mesure avec Soliver, ont

⁶⁶⁴ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, pp. 27 et 28.

⁶⁶⁵ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, pp. 28 et 29.

⁶⁶⁶ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, pp. 28 et 29.

constitué des mécanismes coordonnés au niveau européen. Elle considère avoir établi de manière suffisante que le but des réunions et/ou des contacts entre les concurrents était la répartition des pièces de vitrage pour des véhicules neufs ou existants, ainsi que la coordination des prix pour tous les principaux comptes véhicules dans l'EEE. Les concurrents ont aussi maintenu une stabilité relative des parts de marché pour ce qui est de l'approvisionnement des OEM en éléments de vitrage dans l'EEE, malgré une croissance importante des ventes et des capacités pendant la période en question. Compte tenu du fait que l'industrie du verre automobile est, comme le souligne Saint-Gobain, portée par les préférences des clients et du fait que les constructeurs automobiles veulent être à même de faire jouer la concurrence entre les fournisseurs de verre automobile pour faire baisser les prix, la Commission considère qu'elle a prouvé que ces derniers avaient trouvé un moyen de contourner les exigences de leurs clients en se concertant.

(438) La Commission soutient que l'appréciation des preuves dont elle dispose est correcte et que les participants à l'entente ont convenu d'un système commun et d'un objectif général à atteindre, et renvoie aux considérants de la décision concernant l'organisation des réunions [considérants (87) à (91)], la fréquence des réunions et des contacts [considérant (92)], les personnes ayant participé à ces réunions [(93) à (97)], la référence au «club» utilisée par les participants à l'entente [considérants (87) et (410)] ainsi qu'à la description des nombreux contacts décrits au point 4.4 auxquels Saint-Gobain a participé.

(439) La Commission réfute l'argument de Saint-Gobain selon lequel les réunions et contacts ne peuvent jamais s'inscrire dans le cadre d'une entente à l'échelle européenne. Premièrement, en ce qui concerne les représentants de Saint-Gobain ayant participé aux réunions, ces derniers avaient une vue d'ensemble, à l'échelon européen, de la totalité des comptes véhicules, même si la structure opérationnelle du département commercial de Saint-Gobain était légèrement différente de celle de ses concurrents⁶⁶⁷. Les représentants de Saint-Gobain impliqués dans les contacts étaient les mêmes personnes agissant soit simultanément en leur double qualité (celle, à la fois de [...]), soit en leur qualité de [...] et faisant rapport à leur supérieur, à savoir le [...] [voir considérants (94) à (96)]⁶⁶⁸. Deuxièmement, Saint-Gobain fait erreur en affirmant que les contacts étaient décentralisés en fonction des comptes véhicules. Comme indiqué au point 4.4, les concurrents ont fréquemment discuté de plusieurs comptes de l'activité «verre automobile» lors de réunions, à au moins 18 occasions entre 1998 et 2002, afin de se répartir les pièces de vitrage⁶⁶⁹. Lors de ces réunions trilatérales, les concurrents ont aussi discuté de la manière de s'octroyer réciproquement des compensations dans chaque compte véhicule et parfois entre comptes⁶⁷⁰.

⁶⁶⁷ Voir [...].

⁶⁶⁸ Voir [...] et section 4.2.4. Il convient aussi de noter que la différence de structure entre le département commercial de Saint-Gobain et ceux de Pilkington et d'AGC explique la présence d'un nombre plus élevé de représentants de Saint-Gobain, aux réunions, que ceux de Pilkington et d'AGC.

⁶⁶⁹ Voir les réunions des, 9/10/1998, 22/4/1999, 20/9/1999, 30/9/1999, 5/7/2000, 28/7/2000, 31/7/2000, 11-25/10/2000, 27/10/2000, 1/11/2000, 13-14/12/2000, 26/1/2001, 20/6/2001, 19/7/2001, 29/10/2001, 30/4/2002, 29/5/2002 et 3/9/2002.

⁶⁷⁰ Il convient de noter que M. [...], [...] de Saint-Gobain, a admis, lors de l'audition du 24 septembre 2007, que [...].

- (440) L'argument de Saint-Gobain selon lequel elle n'a pleinement participé aux réunions et contacts, pour chaque compte véhicule, que pendant la période de janvier à novembre 2001, est incorrect⁶⁷¹. Ainsi qu'il ressort du point 4.4, les mêmes collaborateurs de Saint-Gobain ont participé à plusieurs réunions ou contacts trilatéraux ou bilatéraux par an pendant la période d'infraction. Les discussions entre concurrents au sujet d'un ou plusieurs comptes véhicules dépendaient logiquement de la phase de la procédure d'adjudication dans laquelle se trouvait tel ou tel compte véhicule (modèles/ensembles de vitrages/pièces individuelles), ainsi que de la stratégie commerciale utilisée par le constructeur automobile [voir considérant (63)]. À titre d'exemple, dans le cas d'une stratégie d'approvisionnement auprès d'un fournisseur de verre unique pour certains modèles, les comptes BMW, DaimlerChrysler et Peugeot ne devaient pas faire l'objet de discussions entre concurrents jusqu'à ce que le constructeur automobile en question ait décidé de procéder à des modifications pendant le cycle de production du modèle de voiture (ensemble de vitrages/pièce) concerné. Le fait que Saint-Gobain n'ait prétendument pas discuté d'un compte véhicule spécifique pendant une période déterminée ne signifie donc pas qu'elle n'a participé à aucune discussion⁶⁷².
- (441) Le Commission relève en outre que, même si les fournisseurs de verre automobile étaient «captifs» des constructeurs automobiles, c.-à-d. qu'ils dépendaient du pouvoir de négociation de ces derniers et d'autres paramètres⁶⁷³, cela ne signifie

⁶⁷¹

Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 32.

⁶⁷²

Saint-Gobain a participé aux réunions/contacts suivants entre 1998 et 2003. Les réunions/contacts trilatéraux (B3) sont indiqués en caractères gras; les réunions/contacts impliquant Saint-Gobain sont soulignés. **Année 1998**: printemps 1998, 18/5/1998, 28/5/1998, 17/6/1998, 23/6/1998, 16/9/1998, 22/9/1998, 3/11/1998, 9/11/1998, 24/11/1998, 8/12/1998, 18/12/1998. **Année 1999**: 01/1999, 15/1/1999, 20/1/1999, 12/2/1999, 9/3/1999, 22/4/1999, 16/6/1999, 27/7/1999 (document PDR12), 20/9/1999, 30/9/1999, 26/10/1999, 2/11/1999, 11/11/1999, 17/12/1999. **Année 2000**: 13/1/2000, 14/2/2000, avant le 23/6/2000, avant la mi-2000, mi-2000, juin 2000, mi-2000, 23/6-17/7/2000, 5/7/2000, 21/7/2000, 28/7/2000, 31/7/2000, 2/8/2000, 8-9/2000, fin 9/2000, 19/9/2000, automne 2000, automne 2000, 27/10/2000, 2e moitié 10/2000, 11-25/10/2000, 31/10-8/11/2000, 10-11/2000, 1/11/2000, 5/11/2000, 9/11/2000, 11/2000, 13-12/12/2000, 12/2000. **Année 2001**: 01/2001, 26/1/2001, avant le 18/1/2001, vers le 26/1/2001, 14/2/2001, 26/4/2001, 05/2001, 20/6/2001, 19/7/2001, 7/8/2001, 10/9/2001, avant 09/2001, automne 2001, 29/10/2001, 6/11/2001, 11/2001, 15/11/2001, 19/11-12/12/2001, 6/12/2001, 12/2001. **Année 2002**: 5/2/2002, 15/2/2001, 30/4/2002, 4-5/2002, 29/5/2002, 3/9/2002, 9/2002, automne 2002. **Année 2003**: 2/12-21/1/2003, 3/2003, début 2003, 11/3/2003.

⁶⁷³

Outre le pouvoir de négociation, d'autres motifs expliquent le «rapport captif» évoqué par Saint-Gobain: i) l'absence de fournisseurs de verre automobile lors de la détermination d'un certain nombre de paramètres économiques clés tels que la politique de renouvellement de la gamme de modèles de véhicules (conception, spécifications techniques et fréquence des renouvellements/remodelage de modèles de véhicules, par exemple), les questions de marketing, les volumes et les prix (y compris, en particulier, la décision des constructeurs automobiles d'appliquer un prix cible pour un volume cible demandé au stade de la demande de prix; ii) le transfert d'un volume important de risque commercial partiellement imposé aux fournisseurs de verre automobile; iii) la transparence du marché vue du seul point de vue des constructeurs automobiles (ils reçoivent toutes les informations détaillées des fournisseurs de verre automobile), en particulier en ce qui concerne la décomposition des prix dans une demande de prix; iv) il n'était pas dans l'intérêt des fournisseurs de verre automobile de s'engager dans une collusion sur les prix étant donné que cette dernière impliquerait la mise en oeuvre de capacités supplémentaires nécessitant des investissements encore plus lourds, avec pour seul résultat la perte du marché au profit d'un autre fournisseur. Même si le résultat recherché est atteint et que l'appel d'offres est remporté/le contrat de fourniture est renouvelé, les constructeurs automobiles peuvent avoir un intérêt stratégique à ne pas passer une commande plus importante auprès d'un fournisseur de verre déterminé afin de maintenir un équilibre entre leurs fournisseurs; v) la marge de manoeuvre du

pas que Saint-Gobain ne pouvait pas répartir les pièces de vitrage avec ses concurrents à l'échelon européen [voir considérants (438) et (439)]. En ce qui concerne les différents paramètres cités par Saint-Gobain (voir note de bas de page 674), sur lesquels les fournisseurs n'ont prétendument aucun contrôle, elle semble ignorer que les constructeurs automobiles communiquent des informations concernant ces paramètres aux fournisseurs de verre automobile à différents stades du processus de fixation des prix [voir considérant (435)], ce qui permet à ces fournisseurs de prendre ces paramètres en compte pour la répartition des livraisons de verre automobile. La Commission a montré, au point 4.4, que les concurrents utilisaient ce type d'informations pour la répartition ou la redistribution des pièces de vitrage.

- (442) Pour ce qui est de l'argument concernant la stabilité des parts de marché, la Commission dispose de documents de l'époque montrant que les concurrents avaient pour objectif, au moment de répartir ou de redistribuer des pièces de vitrage, de maintenir des parts de marché relativement stables. Non seulement un accord avait été dégagé, avant 2001, sur la base de trois méthodes différentes de calcul des parts de marché - «3) *Actions – définir ce que sera le marché d'ici 2004 – décrire clairement ce qu'est la référence (...) quelle base m², volume, ensemble de vitrages. Cela n'a plus de sens (soulignement ajouté par la Commission) de parler de pays (...) de décider d'une règle sur un nouveau modèle jusqu'en 2004 (...) ["3) Actions – to define what the MKT is up to 2004 – describe clearly what is the reference (...) which base sq/m, volume, carset. It has no sense any more [emphasis added] to speak countries, (...) to decide a rule on new model up to 2004 (...)]*» -, mais, à partir du 6 décembre 2001, les trois concurrents ont aussi eu l'intention d'affiner l'approche en se mettant d'accord sur une référence déterminée pour le mécanisme commun de calcul des parts de marché [voir le considérant (114)].
- (443) D'autres exemples extraits des documents en possession de la Commission montrent que les concurrents avaient l'intention, au moment de répartir ou de redistribuer les pièces de vitrage, de stabiliser leurs parts de marché respectives. Il ressort des points 4.3 et 4.4 que les concurrents ont tenté de maintenir une certaine stabilité du marché au moyen de leurs outils respectifs permettant de suivre son évolution, qui ont été examinés lors de réunions et autres contacts trilatéraux.
- (444) En outre, en ce qui concerne la stabilité du marché en tant que telle, la Commission a calculé les chiffres figurant dans le tableau présenté au considérant (34) à partir de données reçues par lettres au titre de l'article 18, de sorte que ce tableau est considéré comme étant fondé sur des chiffres corrects. La Commission maintient par conséquent qu'une certaine stabilité des parts de marché a été maintenue tout au long de la période en cause [voir considérant (112)].
- (445) Pour ce qui est des différents mécanismes mentionnés au point 4.3, la Commission est à même de prouver que ces mesures ont pour objet de faciliter la répartition et la redistribution des pièces de vitrage entre les concurrents tout en visant à

fournisseur de verre est très étroite étant donné que le constructeur automobile peut à tout moment apporter des modifications pour un modèle déterminé. Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, pp. 6 à 8.

maintenir la stabilité des parts de marché. Le manque de capacités combiné avec l'approvisionnement auprès de deux fournisseurs ou plus a été utilisé par les concurrents pour gérer les réorientations d'approvisionnement opérées par les constructeurs automobiles. En ce qui concerne les véhicules existants, afin de s'assurer que le constructeur automobile continuerait à s'approvisionner auprès de deux des concurrents concernés, les concurrents convenaient d'informer le constructeur automobile qu'aucun d'eux ne disposait de capacités suffisantes pour assurer 100 % de la commande, de façon à préserver la position occupée par chacun des concurrents sur le marché [voir considérant (102)]. En ce qui concerne les nouveaux véhicules, le manque de capacités a été utilisé par le fournisseur de verre automobile en question pour justifier un refus de présenter une offre en réaction à une demande de prix. Pour ce qui est des véhicules existants, le manque de capacités a été utilisé pour maintenir le statu quo (la répartition actuelle des livraisons entre deux fournisseurs ou plus, par exemple) [voir les considérants (188), (189), (244) et (378) et note de bas de page 242 du considérant (102)]. Par ailleurs, la décomposition des prix, qui a été demandée par les constructeurs automobiles, a été examinée et une solution a été trouvée permettant d'éviter que ces derniers aient connaissance des chiffres des fournisseurs. Cette coordination a aidé les concurrents à se répartir les pièces de vitrage. Le concept de fourniture d'un service complet renvoie à un principe de fourniture intégrée introduit par les constructeurs automobiles, qui a fait l'objet de discussions entre concurrents afin de mieux coordonner leurs actions⁶⁷⁴. [...] cette intégration des fournisseurs signifie que les constructeurs automobiles demandent au fournisseur non seulement de calculer les prix par pièce, mais aussi de communiquer d'autres éléments tels que les coûts de développement et de fabrication du prototype et que les fournisseurs voulaient éviter cela, étant donné que cette pratique avait été lancée pour mieux comprendre la décomposition des prix des fournisseurs et mettre ainsi la pression sur ces derniers pour qu'ils baissent leurs prix⁶⁷⁵. Enfin, en ce qui concerne la coordination et la « couverture », la Commission a démontré que les concurrents se « couvraient » mutuellement pour différents contrats/pièces [voir, par exemple, les considérants (132), (139), (171), (183), (190), (194), (285), (247), (223), (226), (203), (219), (227), (231), (303), (333), (346) et (408)].

(446) En ce qui concerne le suivi des parts de marché pour les comptes véhicules, la Commission est d'accord avec Saint-Gobain sur le fait que les participants à l'entente ont fourni leurs propres prévisions et récapitulatifs à plus long terme par l'entremise de leurs départements marketing respectifs, ce qui est une démarche légitime lorsqu'elle est faite individuellement [voir considérants (76) à (85)]. Toutefois, les informations provenant de différentes sources, et notamment celles recueillies par les [...], ont été utilisées par les concurrents lors de leurs réunions pour répartir ou redistribuer les pièces de vitrage.

(447) Enfin, en ce qui concerne les mesures correctives ou de compensation, la Commission a montré, aux points 4.3 et 4.4, comment les concurrents s'offraient mutuellement des compensations ou avaient l'intention de le faire lorsque la

⁶⁷⁴ Voir considérant 4. La demande de prix comprend souvent un tableau permettant d'obtenir les éléments détaillés de la décomposition du prix proposé pour chacune des pièces de vitrage faisant l'objet d'un appel à la concurrence, et notamment les coûts de développement et d'usinage, ainsi qu'une décomposition détaillée des gains de productivité.

⁶⁷⁵ Voir [...].

répartition ou la redistribution n'avait pas abouti dans la pratique. Une des raisons pour lesquelles la répartition ne fonctionnait pas dans la pratique résidait dans les modifications apportées par les constructeurs automobiles, par exemple pendant le cycle de production d'un modèle de voiture⁶⁷⁶. Lors des réunions/contacts décrits au point 4.4, les concurrents ont utilisé des références fondées à la fois sur le volume par ensemble de vitrages/vitrage ou m² et sur la valeur tirée de ces différentes sources pour persuader les autres concurrents de la nécessité d'obtenir telle ou telle commande. Lors des discussions, les concurrents avaient constamment leurs analyses de rentabilité respectives à l'esprit, étant donné qu'ils voulaient se débarrasser des pièces déficitaires [voir considérants (112) et (458)].

Pilkington

- (448) La Commission relève tout d'abord que Pilkington reconnaît que ses salariés se sont engagés dans des discussions avec des concurrents entre 1998 et 2002, discussions dont Pilkington comprend qu'elles «*aient pu éveiller des soupçons du point de vue de la concurrence*» et «*regrette qu'elles aient eu lieu*»⁶⁷⁷. La Commission note en outre qu'en ce qui concerne le comportement des concurrents décrit dans la présente décision, Pilkington admet, dans sa réponse à la communication des griefs, ce qui suit: elle a échangé des informations sur les prix payés par les utilisateurs finaux lors d'une réunion bilatérale, le 10 mars 1998 [voir le considérant (125)]; elle a échangé des informations sur les prix avec ses principaux concurrents lors d'une réunion trilatérale, le 20 septembre 1999 [voir les considérants (173) et suivants]; elle a eu l'intention d'échanger des informations sur les prix lors d'une autre réunion trilatérale, le 5 juillet 2000 [voir considérants (230) et (231)]; bien qu'il n'y ait pas eu de «stratégie de cohésion unique», des tentatives de compensation ont été menées pour, selon ses propres termes, «*corriger des injustices ressenties*»; elle a eu l'intention de maintenir les prix pour un modèle de véhicule particulier lors d'une réunion trilatérale, le 28 juillet 2000 [voir considérants (238) et (239)]; elle a échangé des informations sensibles sur les prix lors d'une réunion trilatérale, le 20 juin 2001 [voir considérants (321) à (323)]; enfin, elle a eu l'intention de répartir les livraisons pour un modèle de véhicule spécifique lors d'une réunion qui s'est tenue au printemps 1998 [voir considérant (132)], «*le but étant - selon les termes de Pilkington - d'explorer la possibilité d'un accord visant à répartir les livraisons pour la nouvelle Opel Vectra*»⁶⁷⁸.
- (449) Pilkington affirme toutefois que la Commission n'a pas apporté la preuve qu'elle a enfreint les règles communautaires de concurrence, invoquant, à l'appui de cette affirmation, les raisons suivantes: les éléments de preuve invoqués sont insuffisants en ce sens [...] et ne prouvent donc pas à suffisance de droit l'existence d'une infraction dans une affaire d'entente; les échanges entre concurrents n'ont débouché sur aucun accord ou arrangement concret et, à supposer qu'il y en ait eu, soit il n'a pas été mis en œuvre, soit sa mise en œuvre a échoué dans la pratique; la

⁶⁷⁶ Pour les exemples concrets de tentatives de compensation par les concurrents, voir le point 4.4.

⁶⁷⁷ "raised some suspicions from a competition law point of view" and "regrets that they took place". Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 4.

⁶⁷⁸ "correct perceived injustices", "the purpose was to explore the possibility of an understanding to allocate supply for the new Opel Vectra (...)". Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 174.

Commission n'a pas dûment tenu compte de certaines caractéristiques clés du marché du verre automobile, regroupées en trois catégories les caractéristiques de l'offre, les caractéristiques de la demande et les difficultés pratiques à répartir les contrats; le point 4.4 de la communication des griefs contient plusieurs erreurs de fait et enfin, la Commission n'a pas pu fournir la preuve que les concurrents suivaient l'évolution des parts de marché dans le but d'en assurer la stabilité⁶⁷⁹. Pilkington soutient enfin que la Commission n'a pas établi l'existence d'une infraction unique et continue au titre de l'article 81, paragraphe 1, du traité et qu'il n'existait pas de système commun visant à assurer la stabilité globale des parts de marché⁶⁸⁰.

- (450) Pilkington affirme que les éléments de preuve fournis par la Commission ne sont pas crédibles, étant donné qu'ils ne peuvent étayer à suffisance de droit la constatation d'une infraction. Selon Pilkington, la volonté apparente des concurrents de s'engager dans des discussions ne repose sur aucune logique cohérente et partagée. Les documents se trouvant à la disposition de la Commission montrent, selon Pilkington, que les concurrents s'induisent en erreur en permanence et soumettent des offres agressives pour remporter une commande qui, d'après la Commission, avait été «réservée» à quelqu'un d'autre. Pilkington fait valoir en particulier que [...] ont été construites de toute pièce et ne sont donc pas crédibles⁶⁸¹.
- (451) Pilkington soutient en outre que les échanges entre concurrents n'ont débouché sur aucun accord ni arrangement concret. Elle considère que pour prouver l'existence d'une infraction, la Commission doit procéder à une analyse détaillée de chacun des prétendus accords ou arrangements. La Commission a failli à ses obligations en la matière, alors que Pilkington, elle, y a satisfait. Pilkington conclut que les résultats de son analyse concernant la véritable qualification factuelle et juridique des discussions corroborent son point de vue selon lequel il n'y a pas eu d'infraction⁶⁸².
- (452) En ce qui concerne l'affirmation de Pilkington selon laquelle la Commission n'a pas correctement tenu compte des caractéristiques clés du secteur, la société fait valoir en particulier que la Commission a ignoré les éléments décrits ci-après. Premièrement, certaines caractéristiques liées à l'offre montrent pourquoi les discussions entre concurrents n'ont aucun sens: la production de verre flotté brut et sa transformation pour l'industrie du verre automobile se caractérisent par des coûts fixes de production élevés, de sorte que les fournisseurs de verre automobile cherchent à utiliser de manière optimale leurs installations de production existantes. Les fournisseurs de verre automobile ont donc fortement intérêt à accorder une remise sur leurs prix pour être certains de vendre leur verre. À cela s'ajoute que, si un fournisseur de verre automobile perd un marché avec un

⁶⁷⁹ Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs: i) éléments de preuves insuffisants, voir pp. 14 à 21; ii) les échanges entre concurrents n'ont débouché sur aucun accord concret (cité en tant qu'aspect juridique), voir pp. 82 à 186; iii) absence de prise en compte de certaines caractéristiques clés du marché du verre automobile, voir pp. 22 à 26; iv) erreurs au point 4.4 de la communication des griefs (citées en tant qu'aspect factuel), voir pp. 82 - 186 et v) absence de suivi de l'évolution des parts de marché, p. 26.

⁶⁸⁰ Pour le point i), voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 7.

⁶⁸¹ Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 18 et pp. 66 à 81.

⁶⁸² Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 80 et pp. 82 à 190.

constructeur automobile (échouant ainsi à maintenir l'utilisation de ses installations à 100%), il exercera une concurrence encore plus agressive pour remporter un autre marché de manière à garantir la restauration complète de la demande de production. De plus, si le fournisseur de verre automobile choisit d'investir dans un accroissement de ses capacités (dans ce secteur, même un pourcentage de 2 à 3% d'augmentation est considéré comme important), il doit aussi mener une politique concurrentielle agressive pour garantir l'utilisation optimale de ses capacités afin d'atteindre les objectifs en matière de prix et d'efficacité fixés par les constructeurs automobiles. Dans ce contexte industriel, Pilkington soutient que la conclusion de la Commission selon laquelle les parts de marché sont restées «extrêmement» stables est déplacée, étant donné que la stabilité des parts de marché ne prouve pas la mise en place d'une collusion systématique entre les fournisseurs de verre automobile dans ce secteur particulier. À cet égard, elle affirme que, si chaque fournisseur maintient généralement, de cette manière, un taux élevé d'utilisation de ses capacités, les parts de marché ne peuvent jamais connaître une évolution notable, si ce n'est pour refléter des changements dans les capacités relatives de chacun des fournisseurs au fil du temps.

- (453) Deuxièmement, en ce qui concerne les caractéristiques clés du secteur, Pilkington avance qu'un certain nombre de facteurs, qui confèrent une puissance d'achat considérable aux constructeurs automobiles, sont pertinents pour l'appréciation de la Commission, soulignant qu'il y a eu une concentration de la demande des constructeurs automobiles dans un secteur déjà concentré, comme le fait remarquer la Commission au considérant (29). Les constructeurs automobiles disposent de plusieurs moyens pour maximiser leur pouvoir de négociation, ce qui, selon Pilkington, rendrait toute collusion impossible⁶⁸³.
- (454) Troisièmement, en ce qui concerne les caractéristiques clés du secteur, la Commission n'a pas tenu compte des difficultés pratiques que comportent l'approbation et la mise en œuvre des accords entre concurrents⁶⁸⁴. Pilkington

⁶⁸³ Les constructeurs automobiles fixeraient des prix cibles et demanderaient aux fournisseurs de respecter ces prix, l'absence de nouvelle soumission mettant fin à la procédure d'appel à la concurrence. La puissance d'achat est en outre exercée tant pendant la phase de développement qu'après le lancement du véhicule. Lorsque les constructeurs automobiles pensent pouvoir obtenir des prix inférieurs, il leur arrive de retirer des pièces de leur demande de prix et de demander ensuite une nouvelle offre de prix, ce qui peut déboucher sur des réductions de prix substantielles par les fournisseurs par rapport à leurs offres de prix initiales ou même par rapport au niveau de prix fixé ensuite par contrat. En outre, la durée et les conditions du contrat peuvent être modifiées, en cours de vie, par un constructeur automobile désireux de renégocier les prix ou de se tourner vers d'autres fournisseurs. Le recours à des stratégies d'approvisionnement auprès de deux fournisseurs ou plus facilite une telle approche et permet aux constructeurs automobiles de changer de fournisseur pour leurs commandes en cours de contrat (voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, pp. 21 à 26).

⁶⁸⁴ Dans sa réponse à la communication des griefs, Pilkington se réfère à ce qui suit: a) les facteurs influençant le choix d'un fournisseur tels que les stratégies d'approvisionnement auprès de deux fournisseurs ou plus, l'appréciation des performances des fournisseurs attirés et l'appréciation des compétences techniques des soumissionnaires; b) les facteurs de prix comprenant les coûts d'usage, les coûts de développement, les coûts de prototypes, les coûts de conditionnement, les coûts générés par la gestion de la qualité et la logistique et le prix des pièces calculé sur la durée de vie du modèle en tenant compte des propositions liées à la productivité; c) les procédures d'appel à la concurrence varient étant donné que les constructeurs automobiles cherchent à maximiser leur capacité de faire jouer la concurrence entre les fournisseurs lorsque, par exemple, des négociations simultanées sont en cours

souligne par conséquent que toute répartition des contrats nécessiterait une coordination étroite de toutes les caractéristiques clés du secteur et qu'une répartition entre concurrents nécessiterait donc le partage des soumissions d'offre et des détails des soumissions ultérieures avec les constructeurs automobiles. La Commission n'a pas fourni suffisamment d'éléments de preuve établissant l'existence d'une collusion.

- (455) En ce qui concerne le suivi des parts de marché, Pilkington affirme que la Commission a méconnu le fait que l'analyse des parts de marché était un outil commun et parfaitement légitime permettant à chaque fournisseur d'évaluer ses performances commerciales et compétitives relatives. Il est particulièrement aisé, dans le secteur du vitrage automobile, qui utilise plusieurs sources de données tierces, de calculer les parts de marché avec un degré de précision relativement élevé. Pilkington déclare que le fait que les fournisseurs utilisent ces sources d'informations ne prouve en aucun cas qu'un accord anticoncurrentiel fait l'objet d'un suivi, ce que semble insinuer la Commission. Pilkington prétend, en ce qui concerne les parts de marché, que la Commission s'est appuyée à tort sur trois sources d'éléments probants pour étayer ses allégations concernant l'objectif des discussions dites «du club». Pilkington considère en particulier que le nombre limité de références tirées de documents figurant au dossier, [...], ainsi que des documents étayant [...] ne permet pas à la Commission d'interpréter un «accord-cadre» et un «objectif-cadre» des discussions comme un élément de preuve. Selon Pilkington, aucun objectif général de stabilisation du marché ne sous-tendait les discussions dites «du club»⁶⁸⁵. Pilkington, qui admet que tout prétendu plan de stabilisation du marché se caractériserait évidemment à la fois par un suivi et une certaine forme de mécanisme correctif, prétend que ce n'était pas le cas en l'espèce. Selon Pilkington, la Commission n'a pas été à même de prouver l'existence d'une méthode convenue et définie entre les concurrents pour suivre l'évolution des parts de marché et s'entendre sur leur répartition. La Commission n'a pas correctement évalué les documents à sa disposition puisqu'un tel plan nécessiterait, selon Pilkington, un processus concerté et sophistiqué de suivi entre contrats pour garantir la prétendue stabilité globale désirée des parts de marché dans le temps. Il faut que chaque contrat individuel représente une proportion significative de l'ensemble du marché et la part de marché devrait être fonction de deux variables-clés appliquées à ces contrats, à savoir: les résultats initiaux générés par le contrat et les ajustements ultérieurs des répartitions de livraisons pendant la durée de production du véhicule⁶⁸⁶. En outre, pour ce qui est de la réunion du 6 décembre 2001, Pilkington prétend que les échanges qui ont eu lieu lors de cette réunion trilatérale n'étaient rien d'autre que des négociations, que les données relatives aux parts de marché ont fait l'objet de discussions, mais seulement dans une optique de négociation, et enfin que les parties ne pouvaient «toujours» pas s'accorder, selon elle, sur une méthode commune de calcul des parts de marché⁶⁸⁷.

entre les constructeurs automobiles et les fournisseurs, avec une communication constante au cours de la phase finale.

⁶⁸⁵ Voir réponse de Pilkington à la communication des griefs, pp. 68 à 75, évaluant chaque paragraphe de la communication des griefs se référant à la stabilité des parts de marché.

⁶⁸⁶ Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 75.

⁶⁸⁷ Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 76.

- (456) La Commission considère les arguments de Pilkington comme non fondés. Pour ce qui est du premier point, qui concerne le fait que les éléments de preuve en possession de la Commission n'atteignent pas le niveau de preuve requis par la Cour de Justice des Communautés européennes, la Commission n'est pas d'accord pour les raisons exposées ci-après. [...] ont été corroborées par des documents contemporains des faits consistant principalement en des notes manuscrites des salariés ayant participé aux réunions et contacts mentionnés dans la présente décision. [...] ont fourni des informations détaillées sur les différents aspects de l'entente, et notamment sur la manière dont elle a été organisée, les méthodes adoptées par les participants à l'entente pour se répartir les marchés, ainsi que sur le fonctionnement général de l'entente. La Commission fait remarquer, à cet égard, que Saint-Gobain n'a pas contesté la réalité des réunions et contacts décrits dans la présente décision et considère que ce fait corrobore ses conclusions.
- (457) Deuxièmement, les preuves en possession de la Commission montrent que le comportement des destinataires de la présente décision peut être assimilé à un accord contraire à l'article 81 du traité, ainsi qu'expliqué plus en détail au point 5 de la présente décision.
- (458) Troisièmement, les caractéristiques-clés de l'industrie du vitrage automobile ont été décrites dans la communication des griefs et font l'objet d'une description plus détaillée au point Historique4.1 de la présente décision. Pilkington affirme à juste titre que les discussions s'assimilaient à des négociations commerciales au cours desquelles chaque concurrent essayait de persuader les autres de ce qu'il devrait obtenir en fonction du volume de production prévu dans les demandes de prix et que ces négociations devaient être replacées dans le contexte des analyses de rentabilité respectives effectuées par les trois concurrents. Toutefois, s'il n'est pas surprenant que les participants à une entente doivent négocier entre eux pour parvenir à un accord sur la répartition des marchés, des négociations commerciales seraient normalement menées, dans un environnement concurrentiel, entre le client et le fournisseur et non entre les fournisseurs. Les vitrages fabriqués à perte constituaient un élément important de ces analyses, du fait que, pour ces pièces, les trois concurrents voulaient respectivement soit arrêter de les produire et transférer la production vers des activités plus rentables, soit, à titre d'alternative, augmenter le prix des éléments de vitrage en question [voir considérant (112)]. Il est vrai que, dans un secteur pleinement concurrentiel, les concurrents se montreraient encore plus agressifs, mais en raison des accords conclus entre les fournisseurs de vitrage automobile, ils s'en sont abstenus pendant la période en question. De telles négociations commerciales entre fournisseurs concurrents ne sauraient se justifier, aux yeux de la Commission, étant donné qu'elles étaient anticoncurrentielles par nature, même si Pilkington prétend le contraire. En ce qui concerne les caractéristiques du côté de la demande et les autres difficultés pratiques, qui, selon Pilkington, rendaient impossible toute forme d'accord, la Commission a expliqué en détail, aux points 4.2, 4.3 et 4.4, comment les trois concurrents parvenaient à conclure des accords malgré le pouvoir de négociation des constructeurs automobiles et leurs stratégies respectives en matière de demande de prix. La Commission souligne que les concurrents ont eu des échanges intenses en ce qui concerne les chiffres provenant des demandes de prix et des constructeurs automobiles au cours des différentes phases des procédures d'appel d'offres pour les véhicules. La Commission n'a pas besoin des formulaires de demande de prix en tant que tels pour prouver l'existence des accords collusoires, étant donné

qu'elle considère que les éléments de preuve qui sont en sa possession sont suffisants pour prouver l'infraction.

- (459) Quatrièmement, l'argument de Pilkington concernant les « erreurs d'appréciation » résumées au considérant (452) a été examiné en lien avec chaque réunion ou contact au point 4.4 (voir aussi le point 5.6).
- (460) Enfin, en ce qui concerne le suivi des parts de marché, la Commission relève que Pilkington semble avoir mal interprété le point 4.1.3 de la communication des griefs (point 4.1.3 de la présente décision). La Commission s'est référée à différentes catégories de données pour calculer les parts de marché, comme par exemple celles recueillies par le département marketing de chaque société, et notamment celles collectées par les [...]. La première catégorie, qui relève du département marketing, renvoie aux estimations des parts de marché calculées, comme Pilkington l'explique correctement dans sa réponse, individuellement et sur la base de diverses sources de données tierces [voir les considérants (74) à (75) au point 4.1.3.1 et les considérants (76) à (85) au point 4.1.3.2] qui sont utilisées dans une perspective à moyen et à long terme. La deuxième catégorie concerne les données qui sont normalement collectées sur une base individuelle, sur une période plus courte, par [...], mais qui ont ensuite été utilisées à des fins de répartition des contrats entre concurrents. La Commission est en fait à même de démontrer que les deux types de données ont été utilisées par les participants à l'entente au cours des réunions et autres contacts dans le but de répartir ou de redistribuer les pièces de vitrage.
- (461) En ce qui concerne l'affirmation de Pilkington concernant la stabilité des parts de marché, la Commission maintient que l'objet des arrangements était la répartition, entre les concurrents, de la fourniture de vitrages à des constructeurs automobiles au moyen de la coordination des prix et d'échanges d'informations commercialement sensibles. À cet effet, les concurrents suivaient l'évolution de leurs positions sur le marché afin de maintenir la stabilité de leurs parts de marché et appliquaient des mesures correctives lorsque la répartition ne fonctionnait pas comme convenu initialement. Les parts de marché étaient utilisées pour assurer un certain équilibre entre les concurrents en ce qui concerne la répartition. L'équilibre recherché par les concurrents peut être illustré, à titre d'exemple, par les notes manuscrites reproduites ci-après, qui ont fait l'objet d'un commentaire détaillé au point 4.4: «*on joue la saturation pour garder nos parts de marché.*» [voir considérant (189)], «*38%/38%/24% split à l'horizon 2001/2002*» [voir considérant (177)], «*volonté de SPX de récupérer des volumes = environ 60%*», «*Absolument pas de réduction des parts de marché*» [voir considérant (323)], «*Pilkington demandera une augmentation de prix pour éviter une modification des parts de marché de X → Y → Z*» [voir considérants (348) and (522)]; «*Évolution des parts de marché – prochaine fois*» [voir considérant (408)]. Lors de la réunion du 6 décembre 2001, les concurrents ont examiné sur quelle base les parts de marché avaient été calculées jusqu'à cette date et comment il convenait d'affiner la méthode [voir point 4.3.2, en particulier le considérant (113)]. Pilkington interprète la phrase suivante, extraite des notes manuscrites de cette réunion: «*se mettre d'accord (...) sur une règle concernant un **nouveau** modèle jusqu'en 2004 ["agree upon (...) a rule on **new** model up to 2004"]*» (caractères gras ajoutés par la Commission) comme n'étant rien de plus qu'une légitimation des négociations entre les fournisseurs. Selon Pilkington, cette phrase démontre également que les

concurrents n'avaient pas encore convenu d'une méthode commune concernant les parts de marché [voir considérant (374)]. Toutefois, compte tenu du faisceau global d'indices décrit dans la présente décision, la Commission considère que les notes manuscrites de cette réunion constituent une preuve suffisante qu'une méthode avait déjà été mise en place entre les concurrents avant cette réunion, comme décrit au point 4.1.3.2 (méthodes utilisées pour suivre l'évolution des parts de marché), au point 4.3 (et 4.3.2 en particulier), ainsi qu'au point 4.4 [voir considérants (113) à (115)]. Les trois concurrents discutaient en fait d'une méthode affinée par rapport à la précédente, qui était fondée sur trois méthodes de référence: («3) Actions – définir ce qu'est le marché jusqu'en 2004 – décrire clairement quelle est la référence: (...) [("3) Actions – to define what the MKT is up to 2004 – describe **clearly** what is the reference: (...)]» (caractères gras et soulignement ajoutés par la Commission). La méthode concernant les parts de marché utilisée jusqu'à cette date se référait aux bases suivantes: mètres carrés, volume et ensemble de vitrages. La méthode affinée examinée lors de cette réunion visait à préciser laquelle des trois méthodes de référence il convenait d'utiliser [voir considérant (113) et considérants (76) à (86)]. Une autre méthode de référence, qui a aussi été utilisée par les concurrents, se réfère à la valeur [voir considérant (114)]. La Commission estime que les échanges ne peuvent être considérés comme de simples négociations, comme l'affirme Pilkington, et qu'ils font partie de l'infraction [voir considérant (375)].

Soliver

- (462) Soliver admet [...], mais affirme qu'elle n'a pas pris part à une entente entre les trois principaux fournisseurs de verre automobile, qu'elle n'a assisté à aucune des réunions trilatérales et qu'elle n'a jamais demandé à aucune des autres sociétés de représenter ses intérêts lors d'une de ces réunions. Soliver affirme que les contacts inappropriés auxquels elle admet avoir participé ne s'inscrivaient dans aucun projet d'accord général. Les éléments de preuve antérieurs à la période novembre 2001-mars 2003 ne sont pas suffisamment précis pour permettre à la Commission de les utiliser au niveau requis⁶⁸⁸. Les références à Soliver dans les notes manuscrites prises lors des réunions trilatérales pouvaient en fait provenir soit d'informations dont l'un des concurrents disposait au sujet de Soliver grâce aux relations d'affaires avec son fournisseur de verre flotté, soit du constructeur automobile, comme par exemple VW ou Fiat, avec qui Soliver entretenait des relations d'affaires. Elles ne constituent donc pas une preuve de la participation de Soliver à l'entente.
- (463) Soliver fait aussi valoir que [...]. Dans ses observations complémentaires du 26 octobre 2007, adressées au conseiller-auditeur, Soliver a formulé de nouveaux commentaires sur ce point.
- (464) La Commission considère qu'elle a prouvé à suffisance de droit que Soliver avait effectivement participé à certain(e)s réunions et/ou contacts évoqués au point 4.4. La participation de Soliver est en outre confirmée par des documents de l'époque consistant en des notes manuscrites prises par ses propres salariés ainsi que par

⁶⁸⁸

Voir la réponse de Soliver à la communication des griefs, pp. 1 à 19.

ceux d'AGC. La Commission accepte l'argument de Soliver selon lequel elle n'a pas participé à l'entente jusqu'au 19 novembre 2001.

- (465) En ce qui concerne le rôle de Soliver comparé à celui [...], la Commission fait observer que les raisons pour lesquelles c'est cette société, [...] sont expliquées dans une lettre adressée le 26 octobre 2007 à Soliver par le conseiller-auditeur⁶⁸⁹. La Commission jouit d'une certaine liberté d'appréciation pour décider de la manière de mener les inspections en vertu du règlement (CE) n°1/2003 et considère qu'elle a correctement utilisé ses pouvoirs d'investigation au titre de ce règlement.

PARTIE 2: APPRÉCIATION JURIDIQUE

5. APPLICATION DE L'ARTICLE 81 DU TRAITE ET DE L'ARTICLE 53 DE L'ACCORD EEE

5.1. Rapport entre le traité CE et l'accord EEE

- (466) Étant donné que les membres de l'entente vendaient le verre automobile concerné par la présente décision dans tous les États membres et États de l'AELE parties à l'EEE, les arrangements décrits aux points 4.3 et 4.4 s'appliquaient à l'ensemble du territoire de l'EEE où il existait une demande de verre automobile, en particulier dans le segment des équipements d'origine destinés à la première monte des véhicules neufs, ainsi que dans celui des vitrages de rechange vendus aux constructeurs automobiles.
- (467) L'entente décrite au point 4 s'est appliquée à tous les États parties à l'EEE, c'est-à-dire à tous les États membres de l'UE ainsi qu'à la Norvège, au Liechtenstein et à l'Islande.
- (468) L'accord EEE, qui contient des dispositions en matière de concurrence analogues à celles du traité CE, est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'infraction est réputée avoir commencé le 10 mars 1998 (voir le chapitre 9 pour connaître la durée de l'infraction commise par chaque entreprise). L'accord EEE (principalement son article 53) s'applique aux arrangements concernés par la présente décision.
- (469) Dans la mesure où les arrangements en cause ont affecté la concurrence à l'intérieur du marché commun et le commerce entre les États membres, l'article 81 du traité est applicable. En ce qui concerne le fonctionnement de l'entente dans les États de l'AELE qui sont membres de l'EEE («États de l'AELE/EEE») et ses effets sur le commerce entre les États membres de l'UE et les États de l'AELE/EEE ou entre les États de l'AELE/EEE, l'article 53 de l'accord EEE est applicable.

5.2. Compétence

- (470) En l'espèce, la Commission est l'autorité compétente pour appliquer à la fois l'article 81 du traité et l'article 53 de l'accord EEE sur la base de l'article 56 de l'accord EEE, puisque l'entente a sensiblement affecté le commerce entre États

⁶⁸⁹ Voir la lettre du conseiller-auditeur du 26 octobre 2007, dossier 195.

membres et entre parties contractantes à l'accord EEE, comme exposé au point 2.4 de la présente décision.

5.3. Article 81 du traité et article 53 de l'accord EEE

5.3.1. Article 81 du traité et article 53 de l'accord EEE

(471) L'article 81 du traité frappe d'interdiction, pour incompatibilité avec le marché commun, 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 et les débouchés, ou à répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

(472) L'article 53 de l'accord EEE (qui est calqué sur l'article 81 du traité) contient une interdiction semblable. Toutefois, la référence au «commerce entre États membres» faite à l'article 81 est remplacée par une référence au «commerce entre les parties contractantes» et la référence à la concurrence «à l'intérieur du marché commun» est remplacée par une référence à la concurrence «à l'intérieur du territoire couvert par l'accord EEE».

5.3.2. Nature de l'infraction

5.3.2.1. Accords et pratiques concertées

Principes

(473) L'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE interdisent la conclusion d'accords entre entreprises, les décisions d'associations d'entreprises et les pratiques concertées.

(474) 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 individuel en déterminant les lignes de leur action mutuelle ou de leurs abstentions sur le marché. Il n'a pas besoin d'être formulé par écrit; aucune formalité n'est nécessaire et il n'est pas obligatoire que des sanctions contractuelles ou des mesures de contrainte soient prévues. L'accord peut être exprès ou ressortir implicitement du comportement des parties. En outre, il n'est pas nécessaire, pour qu'il y ait infraction à l'article 81 du traité ou à l'article 53 de l'accord EEE, que les participants se soient préalablement entendus sur un plan global commun. La notion d'*accord* au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53 de l'accord EEE s'applique aux amorces d'entente et aux accords partiels et conditionnels conclus dans le cadre du processus de négociation conduisant à l'accord définitif.

- (475) Dans son arrêt dans l'affaire PVC II⁶⁹⁰, le Tribunal de première instance a déclaré 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»*⁶⁹¹.
- (476) De même, si une entreprise assiste à des réunions au cours desquelles les parties conviennent d'un certain comportement sur le marché, elle peut être tenue pour responsable d'une infraction même si son propre comportement sur le marché n'est pas conforme au comportement décidé. Selon une jurisprudence constante, en effet, *«le fait qu'une entreprise ne se plie pas aux résultats des réunions ayant un objet manifestement anticoncurrentiel n'est pas de nature à la priver de sa pleine responsabilité du fait de sa participation à l'entente, dès lors qu'elle ne s'est pas distancée publiquement du contenu des réunions»*⁶⁹². Cette distanciation doit prendre la forme d'une communication dans laquelle l'entreprise annonce qu'elle souhaite prendre ses distances par rapport aux objectifs de l'entente et aux méthodes à utiliser pour mettre ces objectifs en œuvre.
- (477) Bien que l'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53 de l'accord EEE établissent une distinction entre la notion de *«pratiques concertées»* et celle d'*«accords entre entreprises»*, le but est d'appréhender sous les interdictions de ces articles une forme de coordination entre entreprises qui, sans avoir été poussée à la réalisation d'une convention proprement dite, substitue sciemment une coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence⁶⁹³.
- (478) Les critères de coordination et de coopération mentionnés 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 et selon laquelle tout opérateur économique doit déterminer de manière autonome la politique commerciale 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

⁶⁹⁰ Voir l'arrêt du Tribunal de première instance du 20 avril 1999 dans les affaires jointes T-305/94 à T-307/94, T-313/94 à T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 et T-335/94, Limburgse Vinyl Maatschappij e.a. contre Commission (PVC II), point 715, Recueil de la jurisprudence de la Cour de justice et du Tribunal de première instance («Recueil») 1999, p. II-931.

⁶⁹¹ La jurisprudence de la Cour de justice et du Tribunal de première instance relative à l'interprétation de l'article 81 du traité s'applique également à l'article 53 de l'accord EEE. Voir les quatrième et quinzième considérants et l'article 6 de l'accord EEE, l'article 3, paragraphe 2, de l'accord EEE instituant une autorité de surveillance et une Cour de justice, et l'arrêt du 16 décembre 1994 dans l'affaire E-1/94, considérants 32 à 35. Toute référence du présent texte à l'article 81 s'applique donc également à l'article 53.

⁶⁹² Voir l'arrêt du Tribunal de première instance du 14 mai 1998 dans l'affaire T-334/94, Sarrío/Commission, point 118, Recueil 1998, p. II-1439. Voir également l'arrêt du 6 avril 1995 dans l'affaire T141/89, Tréfileurope Sales/Commission, point 85, Recueil 1995, p. II-791; l'arrêt du 17 décembre 1991 dans l'affaire T-7/89, Hercules Chemicals/Commission, point 232, Recueil 1991, p. II-1711; et l'arrêt du 15 mars 2000 dans les affaires jointes T-25/95 et autres, Cimenteries CBR et autres/Commission, point 1389, Recueil 2000, page II-491.

⁶⁹³ Arrêt du 14 juillet 1972 dans l'affaire 48/69, Imperial Chemical Industries/Commission, point 64, Recueil 1972, p. 619.

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 marché⁶⁹⁴.

- (479) Un tel comportement risque donc de tomber sous le coup de l'article 81, paragraphe 1, du traité comme *pratique concertée*, même lorsque les parties n'ont pas explicitement exprimé leur volonté commune de se comporter sur le marché d'une manière déterminée, mais adoptent ou adhèrent sciemment à des pratiques collusoires qui facilitent la coordination de leur comportement commercial⁶⁹⁵. En outre, le processus de négociation et de préparation aboutissant effectivement à l'adoption d'un plan global de régulation du marché peut aussi (selon les circonstances) être qualifié à juste titre de pratique concertée.
- (480) Même si, aux termes de l'article 81, paragraphe 1, du traité, 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 période. Une telle pratique concertée tombe sous le coup de l'article 81, paragraphe 1, du traité, même en l'absence d'effets anticoncurrentiels sur le marché⁶⁹⁶.
- (481) En outre, selon une jurisprudence constante, relève de la notion de pratique concertée, au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité, le comportement d'entreprises qui, dans le cadre d'une entente relevant des mêmes dispositions, procèdent à un échange d'informations sur leurs livraisons respectives, qui ne concerne pas seulement les livraisons déjà effectuées, mais a pour objectif de permettre un contrôle permanent des livraisons en cours dans le but d'assurer une efficacité adéquate de l'entente⁶⁹⁷.
- (482) La Commission n'est pas nécessairement tenue, en particulier dans le cas d'une *infraction complexe* de longue durée, de qualifier l'infraction exclusivement de l'une ou l'autre de ces formes de comportement illicite. Les notions d'*accord* et de *pratique concertée* sont souples et peuvent se chevaucher. Le comportement anticoncurrentiel peut avoir subi certaines modifications dans le temps ou ses mécanismes peuvent avoir été adaptés ou renforcés pour tenir compte de l'évolution de la situation. En effet, il peut même ne pas être possible d'opérer une telle distinction, une infraction pouvant présenter simultanément les caractéristiques de chaque forme de comportement interdit alors que, considérées séparément, certaines de ses manifestations pourraient être qualifiées précisément

⁶⁹⁴ Voir l'arrêt de la Cour de justice du 16 décembre 1975 dans les affaires jointes 40-48/73, etc., Suiker Unie et autres/Commission, Recueil 1975, p. 1663

⁶⁹⁵ Voir aussi l'arrêt du 17 décembre 1991 dans l'affaire T-7/89, Hercules/Commission, point 256.

⁶⁹⁶ Voir également l'arrêt du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-199/92 P, Hüls/Commission, points 158-166, Recueil 1999, p. I-4287.

⁶⁹⁷ Voir, à ce propos, les affaires T-147/89, T-148/89 et T-151/89, Société Métallurgique de Normandie/Commission, Trefilunion/Commission et Société des treillis et panneaux soudés/Commission, respectivement, point 72.

comme relevant d'une de ces formes plutôt que l'autre. Il serait artificiel de subdiviser ce qui est manifestement une entreprise commune durable, caractérisée par une seule et même finalité, en y voyant plusieurs infractions distinctes. C'est pourquoi une entente peut être à la fois un accord et une pratique concertée. L'article 81 du traité ne prévoit pas de qualification particulière pour les infractions complexes impliquant différentes formes de comportement anticoncurrentiel⁶⁹⁸.

- (483) Dans une situation dans laquelle l'entente compte plusieurs membres et où leur comportement anticoncurrentiel peut être qualifié, au cours du temps, tantôt d'accords, tantôt de pratiques concertées (infraction complexe), la Commission n'est pas tenue d'évaluer précisément de quelle catégorie relève chaque type de comportement⁶⁹⁹.
- (484) Un accord au sens de l'article 81 du traité peut aussi ne pas présenter le degré de sécurité requis pour l'exécution d'un contrat commercial de droit civil. En outre, dans le cas d'une entente complexe de longue durée, le terme d'«accord» peut parfaitement s'appliquer non seulement à un projet global ou à des conditions expressément définies, mais également à l'exécution de ce qui a été convenu sur la base des mêmes mécanismes et dans la poursuite du même objectif commun. Comme la Cour de justice (confirmant l'arrêt du Tribunal de première instance) l'a souligné dans l'affaire Commission contre Anic Partecipazioni SpA⁷⁰⁰, il découle des termes de l'article 81, paragraphe 1, du traité que cet accord peut consister non seulement en un acte isolé, mais également en une série d'actes ou bien encore en un comportement continu.
- (485) Selon la jurisprudence, la Commission doit présenter des preuves précises et concordantes pour établir l'existence d'une infraction à l'article 81 du traité. Cependant, chacune des preuves apportées par la Commission ne doit pas nécessairement répondre à ces critères par rapport à chaque élément de l'infraction. Il suffit que le faisceau d'indices invoqué par la Commission, apprécié globalement, réponde à cette exigence⁷⁰¹. Il est en fait usuel que les accords et pratiques interdits par l'article 81 du traité aient un caractère clandestin et que la documentation y afférente soit fragmentaire et réduite au minimum. C'est pourquoi, dans la plupart des cas, l'existence d'une pratique ou d'un accord anticoncurrentiel doit être inférée d'un certain nombre de coïncidences et d'indices

⁶⁹⁸ Voir l'arrêt du 17 décembre 1991 dans l'affaire T-7/89, Hercules/Commission, point 264.

⁶⁹⁹ Voir le point 696 de l'affaire PVC II à laquelle il est fait allusion à la note 690; «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».

⁷⁰⁰ Voir l'arrêt de la Cour de justice du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-49/92 P, Commission/Anic Partecipazioni SpA, point 81, Recueil 1999, p. I-4125.

⁷⁰¹ Voir, à cet égard, l'arrêt du 20 avril 1999 dans les affaires jointes T-305/94 et al., Limburgse Vinyl Maatschappij et autres/Commission («PVC II») mentionné à la note 690, points 768 à 778, et notamment le point 777, dont le passage pertinent a été confirmé par la Cour de justice dans son arrêt du 15 octobre 2002 dans les affaires C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, C-250/99 P à C-252/99 P et C-254/99 P, Limburgse Vinyl Maatschappij et autres/Commission, points 513 à 523, Recueil 2002, p. I-8375. Voir aussi l'arrêt du Tribunal de première instance du 8 juillet 2004 dans l'affaire T-67/00, JFE Engineering/Commission, points 179 et 180, Recueil 2004, p. II-2501.

qui, considérés ensemble, peuvent constituer, en l'absence d'une autre explication cohérente, la preuve d'une violation des règles de la concurrence⁷⁰².

Application en l'espèce

- (486) Les faits établis aux points 4.3 et 4.4 de la présente décision démontrent que les arrangements entre les entreprises Saint-Gobain, Pilkington, AGC et Soliver constituent des accords et/ou des pratiques concertées tombant sous le coup de l'article 81 du traité⁷⁰³.
- (487) En particulier, comme le révèle la vue d'ensemble des réunions et contacts divers fournie au point 4.4, les quatre entreprises concurrentes ont participé à de nombreuses réunions tripartites ou bipartites et ont eu de fréquents contacts par téléphone ou télécopieur. A partir du 10 mars 1998, [...] les entreprises concurrentes Saint-Gobain, Pilkington, et AGC (cette dernière, à compter du 18 mai 1998) ont commencé à se répartir les contrats avec la clientèle⁷⁰⁴ par l'intermédiaire de la coordination des prix et des livraisons⁷⁰⁵ ainsi qu'en recourant à l'échange d'informations commercialement sensibles⁷⁰⁶. Conjointement avec Soliver, qui a rejoint l'entente à partir de novembre 2001, au plus tard, jusqu'en mars 2003 [...] les entreprises concurrentes ont faussé la concurrence pour ce qui est de la fourniture de verre automobile aux constructeurs automobiles, par des actions concertées menées principalement client par client et s'appuyant sur la coordination de leur politique de prix respective.
- (488) La fréquence et le caractère ininterrompu de ces réunions et contacts sur une période de 5 ans ont fait que tous les grands constructeurs produisant des voitures

⁷⁰² Voir l'arrêt de la Cour de justice du 7 janvier 2004 dans les affaires jointes C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P et C-219/00 P, Aalborg et autres/Commission, points 53 à 57, Recueil 2004, p. I-123, et l'arrêt du Tribunal de première instance du 27 septembre 2006 dans les affaires jointes T-44/02 OP, T-54/02 OP, T-56/02 OP, T-60/02 OP et T-61/02 OP, Dresdner Bank AG et autres/Commission, points 59 à 67, Recueil 2006, p. II-3567.

⁷⁰³ Voir le point 4.4: réunions de la mi-2000, des 20/9/1999, 5/7/2000, 28/7/2000 et 20/6/2001, y compris les échanges d'informations, voir réunions/contacts du printemps 1998, des 9/10/1998, 18/12/1998, 15/1/1999, 15/7/1999, 20/9/1999, 17/12/1999, 14/4/2000, 11/2000, 11/2001, 20/6/2001, 15/11/2001, 5/2/2002, 30/4/2002, et de la mi-2002.

⁷⁰⁴ Voir le point 4.4: réunions et/ou contacts aux dates suivantes: novembre 1998, 9/11/1998, 20/9/1999, Peugeot 30/9/1999, 2/11/1999, 12/2/1999, 16/6/1999 20/9/1999, 26/1/1999, début 1999, 19/9/2000, automne 2000, 14/2/2000, avant le milieu de l'année 2000, 5/7/2000, 28/7/2000; avant le 23/6/2000, 2/8/2000, août/sept. 2000, 5/11/2000, 13/1/2000, 27/10/2000, 13/4/2000, fin sept. 2000, 27/10/2000, seconde moitié d'octobre 2000, mi-2000, oct/nov. 2000, 23/6 et 7/7/2000, 26/1/2000, avant sept. 2001, 26/4/2001, 19/7/2001, 19/7/2001, 19/11-12/12/2001, 15/11/2001, 5/2/2002, 5/2/2002, avril/mai 2002, 29/5/2002, 30/4/2002, 30/4/2002, 29/5/2002, 29/5/2002, 3/9/2002 et VW mars 2003.

⁷⁰⁵ Voir le point 4.4: 18/5/1998, 28/5/1998, 17/6/1998, 23/6/1998, 16/9/1998, 29/9/1998, 3/11/1998, printemps 1998, 10/3/1998, 7/12/1998, 17/12/1998, 26/10/1999, 2/11/1999, 15/1/1999, 22/4/1999, 20/9/1999, 30/9/1999, 11/11/1999, 26/1/1999, 15/7/1999, début 1999, 5/7/1999, 28/7/2000, août 2000, 14/2/2000, 5/7/2000, 28/7/2000, 23/6/2000, juin 2000, juillet/sept. 2000, fin sept. 2000, mi-2000, fin sept. 2000, oct/nov. 2000, déc. 2000, 31/7/2000, 9/11/2000 13-14/12/2000, 21/7/2000, 11-25/10/2000, 1/11/2000, 20/6/2001, 29/10/2001, 26/1/2001, 20/6/2001, 29/10/2001, 26/1/2001, 19/7/2001, 6/11/2001, avant le 18/1/2001, 18/1/2001, 14/2/2001, 19/7/2001, 29/10/2001, 29/11/2001, fin 2001, 26/1/2001, 20/6/2001, automne 2001, 15/11/2001, 5/2/2002, 3/4/2002, 30/4/2002, mi-févr. 2002, 3-18 sept 2002, déc. 2002-janv. 2003, début 2003, 11/3/2003, seconde moitié de mars 2003.

⁷⁰⁶ Voir le point 4.4: 18/12/1998, printemps 1998, 9/10/1998, 17/12/1999, 20/9/1999, 15/1/1999, 20/9/1999, 15/7/1999, 14/2/2000, nov. 2000, nov. 2001, 20/6/2001, 20/6/2001, 20/6/2001, 15/11/2001, 5/2/2002, 30/4/2002 et mi-févr. 2002.

particulières et des véhicules utilitaires légers dans l'EEE ont été couverts par l'entente. Lorsqu'un constructeur produisant dans l'EEE lançait un nouveau modèle et effectuait une demande de prix pour le vitrage, les trois grands fournisseurs de verre, auxquels s'ajoutait Soliver dans la mesure décrite au point 4.4, examinaient systématiquement la demande de prix en question, et soit convenaient d'une répartition des livraisons entre eux, soit informaient chaque autre fournisseur de leur stratégie d'approvisionnement de la clientèle, qui consistait parfois à ne pas remettre d'offre de prix en raison d'un prétendu manque de capacité.

- (489) En vue de parvenir à un consensus sur la répartition des livraisons, les entreprises concurrentes suivaient⁷⁰⁷ de façon coordonnée l'évolution de leurs positions respectives sur le marché et prenaient des mesures correctives quand les volumes de ventes réels et/ou les contrats attribués s'écartaient des parts de marché prévues. A la lumière des informations échangées à l'occasion de ces contacts, elles sont, dans certains cas, convenues de mesures correctives pour s'offrir mutuellement des compensations⁷⁰⁸ lorsque la répartition envisagée des livraisons de verre automobile ne se concrétisait pas dans la pratique et que l'équilibre entre leurs positions respectives sur le marché s'en trouvait menacé.
- (490) Comme indiqué au considérant (485), un certain nombre de coïncidences et d'indices, considérés ensemble, peuvent constituer, en l'absence d'une autre explication cohérente, la preuve d'un accord complexe destiné à poursuivre un seul objectif commun. En l'occurrence, la similitude entre les diverses questions et mesures examinées à l'occasion des différentes réunions et contacts ne peuvent s'expliquer que par l'existence d'un plan anticoncurrentiel commun. Ce plan anticoncurrentiel visait à répartir les livraisons en vue de maintenir une certaine stabilité globale de la position des parties⁷⁰⁹ sur le marché concerné, ou, [...], de «geler» les parts de marché respectives des fournisseurs⁷¹⁰.
- (491) Comme exposé au point 4.4, les entreprises ayant pris part aux activités anticoncurrentielles ont, à de nombreuses reprises, exprimé leur volonté commune de se comporter d'une manière déterminée sur le marché. Les activités du cartel qui se sont déroulées entre mars 1998 et mars 2003 ont constitué un plan commun aux quatre participants, qui a déterminé les grandes lignes de leur action mutuelle dans le secteur du verre automobile et limité l'autonomie commerciale de chacun d'eux.
- (492) Ce plan global remplit les conditions pour être qualifié d'accord entre entreprises au sens de l'article 81 du traité, étant donné qu'à l'occasion des réunions trilatérales ou bilatérales et des contacts, les entreprises concernées ont exprimé leur volonté commune de se comporter d'une manière déterminée sur le marché. Ce comportement a consisté essentiellement à appliquer un système de répartition de la clientèle préconçu conjointement, à coordonner les prix et les stratégies d'approvisionnement de la clientèle, et à s'abstenir de faire jouer la concurrence

⁷⁰⁷ Voir les points 4.3.2 et 4.4: 28/7/2000, 20/6/2001, 20/6/2001 et 15/11/2001.

⁷⁰⁸ Voir les points 4.3.3 et 4.4: 5/7/2000, 28/7/2000, 27/10/2000, 17/6/2000, 20/6/2001, 20/6/2001, 15/11/2001, 5/2/2002 et avril/mai 2002.

⁷⁰⁹ Voir le point 4.4: 4 juin 1997, 1998, 20/9/1999, 30/9/1999, juillet-septembre 2000, 7/7/2000, avant juin 2000, 20/6/2001, nov. 2001, 20/6/2001, 20/6/2001, 29/10/2001, 29/10/2001, 29/11/2001, 30/4/2002, 3/9/2002 et 21/10/2004.

⁷¹⁰ Voir [...]

pour ce qui est des livraisons de verre automobile allouées aux autres entreprises concurrentes participant à l'entente.

- (493) La possibilité de qualifier d'accord le système mis en place par l'entente est illustrée par le fait que dans certaines notes manuscrites d'un salarié d'une des entreprises impliquées, les concurrents évoquent expressément comme, par exemple, dans le cas de la Seat Alhambra, un accord qui a été confirmé et accepté par les entreprises concurrentes [voir le considérant (211)].
- (494) La notion d'«accord» s'applique non seulement au système global, mais aussi à la mise en œuvre des décisions prises en vue de poursuivre ce même objectif commun, à savoir le contrôle du marché. À cet égard, une des mesures prises pour assurer la mise en œuvre du plan global a été le partage d'informations sur le marché, qui a permis de revoir l'application de l'accord concernant la répartition des clients ainsi que d'adopter un mécanisme de compensation destiné à corriger les écarts constatés par rapport à l'accord conclu.
- (495) Certains éléments factuels de ce système illicite pourraient à juste titre être qualifiés de pratique concertée. Si les mesures prises pour assurer la mise en œuvre du système par l'échange d'informations confidentielles sur le marché et l'adoption d'un mécanisme de compensation ne reposaient pas clairement sur un accord, le fonctionnement de cet accord moyennant l'échange régulier, entre les entreprises, de données confidentielles concernant les ventes pourrait aussi être considéré comme une participation à une pratique concertée visant à faciliter la coordination du comportement commercial des parties. Les fournisseurs en cause pouvaient ainsi suivre les parts de marché réelles et la demande des clients, afin de s'assurer de l'efficacité suffisante de l'accord et du contrôle conjoint du marché. Ces pratiques, même si elles ne peuvent pas être strictement qualifiées d'accord, remplissent, au minimum, les critères pour être qualifiées de pratiques concertées.
- (496) En conséquence, le comportement des entreprises destinataires de la présente décision peut être considéré comme une infraction complexe consistant en différents agissements que l'on peut qualifier soit d'accords, soit de pratiques concertées, dans le cadre de laquelle les entreprises concurrentes ont sciemment substitué une coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence. Etant donné que les parties à l'entente, soit les trois principaux fournisseurs de verre et Soliver qui a participé au système commun du 19 novembre 2001 au 11 mars 2003, se sont concertées de façon continue et régulière pendant la durée de la période d'infraction, et que des éléments attestent qu'elles ont suivi le marché et pris des mesures correctives, ces entreprises ont certainement tenu compte des informations échangées avec leurs concurrents pour déterminer leur propre comportement sur le marché. Cet ensemble d'infractions, décrit au point 4.4, présente donc toutes les caractéristiques d'un accord et/ou d'une pratique concertée au sens de l'article 81 du traité et de l'article 53 de l'accord EEE.

5.4. Infraction unique et continue

5.4.1. Principes

- (497) Une entente complexe peut à juste titre être considérée comme une *infraction unique et continue* dont la durée est égale à la période au cours de laquelle cette

entente a effectivement existé. Dans l'affaire «Ciments», le Tribunal de première instance a notamment souligné que la notion d'«accord unique» ou d'«infraction unique» supposait un ensemble de comportements adoptés par différentes parties poursuivant un même but économique anticoncurrentiel⁷¹¹. 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. La validité de cette appréciation n'est pas remise en cause par le fait qu'un ou plusieurs éléments d'une série d'actions ou d'un comportement continu peuvent constituer individuellement et en soi une infraction à l'article 81 du traité.

- (498) Il serait artificiel de subdiviser ce comportement continu, caractérisé par une seule finalité, en y voyant plusieurs infractions distinctes, alors qu'il s'agit au contraire d'une infraction unique qui s'est progressivement concrétisée tant par des accords que par des pratiques concertées.
- (499) Bien qu'une entente soit une entreprise conjointe, chaque participant à l'accord peut jouer un rôle qui lui est propre. Un ou plusieurs d'entre eux peuvent jouer un rôle dominant en tant que chef(s) de file. Il peut y avoir des conflits internes et des rivalités, voire des tricheries, mais cela n'empêchera pas les arrangements de constituer des accords ou des pratiques concertées aux fins de l'application de l'article 81, paragraphe 1, du traité, dès lors qu'il y a un objectif commun unique et continu.
- (500) Le simple fait que chaque participant à l'entente puisse 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 parties 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 la réalisation de 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 infractionnels des autres participants, ou qu'elle pouvait raisonnablement les prévoir et qu'elle était prête à en accepter le risque⁷¹².
- (501) De fait, ainsi que la Cour l'a déclaré dans l'affaire Commission contre Anic Partecipazioni⁷¹³, les accords et les pratiques concertées visés à l'article 81, paragraphe 1, du traité résultent nécessairement du concours de plusieurs entreprises, qui sont toutes coauteurs de l'infraction, mais dont la participation peut revêtir des formes différentes, en fonction notamment des caractéristiques du marché concerné et de la position de chaque entreprise sur ce marché, des buts poursuivis et des modalités d'exécution choisies ou envisagées. Comme l'a

⁷¹¹ Voir l'arrêt du 15 mars 2000 dans les affaires jointes T-25/95 et autres, Cimenteries CBR et autres/Commission, affaire citée, point 3699.

⁷¹² Voir l'arrêt du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-49/92, Commission/Anic Partecipazioni, affaire citée, point 83.

⁷¹³ Voir l'arrêt du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-49/92, Commission/Anic Partecipazioni, affaire citée.

récemment rappelé la Cour dans l'affaire «Ciments»,⁷¹⁴ il s'ensuit qu'une violation de cet article peut résulter non seulement d'un acte isolé, mais également d'une série d'actes ou bien encore d'un comportement continu. Cette interprétation ne saurait être contestée au motif qu'un ou plusieurs éléments de cette série d'actes ou de ce comportement continu pourraient également constituer en eux-mêmes et pris isolément une violation de l'article 81 du traité⁷¹⁵. Lorsque les différentes actions s'inscrivent dans un «plan d'ensemble», en raison de leur objet identique faussant le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, la Commission est en droit d'imputer la responsabilité de ces actions en tant que participation à l'infraction considérée dans son ensemble.

5.4.2. Application en l'espèce

- (502) En l'espèce, le comportement en cause constitue une seule et même infraction continue aux dispositions de l'article 81 du traité et de l'article 53 de l'accord EEE.
- (503) Pour la période comprise entre le 10 mars 1998 et le 11 mars 2003 [...], les éléments de preuve mentionnés dans la présente décision attestent l'existence d'une collusion unique et continue dans le secteur du verre automobile au sein de l'EEE entre Saint-Gobain, Pilkington, AGC et Soliver (voir le chapitre 9 pour la durée de la participation à l'infraction de chaque entreprise). Les parties ont, en effet, exprimé leur volonté commune de se comporter d'une manière déterminée sur le marché et adopté un plan commun destiné à limiter leur autonomie commerciale individuelle en se répartissant les livraisons de verre automobile destiné aux voitures particulières et aux véhicules utilitaires légers, ainsi qu'en faussant les prix des livraisons des vitrages, dans le but d'assurer une stabilité globale sur le marché.
- (504) Les activités illicites, qui présentent les caractéristiques d'une infraction unique et continue, consistaient en une série d'agissements pouvant être qualifiés d'accords et/ou de pratiques concertées, qui s'étendaient aux produits concernés et étaient révélateurs de l'exercice continu d'une certaine ligne de conduite ayant pour objet commun de restreindre la concurrence. Ces activités sont décrites de façon détaillée dans la partie factuelle de la présente décision, à savoir au point 4.4. La Commission estime que les documents et autres informations recueillis au cours de son enquête, conjugués aux données et éléments corroborants [...], constituent une preuve crédible de l'existence d'une infraction unique et continue.
- (505) Les activités anticoncurrentielles menées par Saint-Gobain, Pilkington, AGC et Soliver en ce qui concerne leurs livraisons de verre automobile aux constructeurs du secteur, décrites au point 4.4, faisaient partie du même système consistant à fausser la concurrence dans l'EEE en vue de maintenir des prix artificiellement élevés et des positions artificiellement stables sur le marché. À cet égard, il convient notamment de prendre en considération les facteurs suivants:

⁷¹⁴ Voir l'arrêt de la Cour de justice du 7 janvier 2004 dans les affaires jointes C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P et C-219/00 P, Aalborg et autres/Commission, points 53 à 57, Recueil 2004, p. I-123,

⁷¹⁵ Voir l'arrêt du 7 janvier 2004 dans l'affaire C-49/92, Commission/Anic Partecipazioni, points 78 à 81, 83 à 85 et 203.

- les actions concertées décidées à l'occasion des réunions trilatérales et/ou bilatérales et des contacts entre les quatre fournisseurs de verre automobile poursuivaient un seul et même objectif commun, qui était de répartir les nouveaux contrats de fourniture et de réattribuer les contrats de fourniture existants pour les différents modèles de véhicules, de manière à fausser l'évolution normale des prix des livraisons de verre automobile et à réguler entre eux le marché de la fourniture de verre automobile aux constructeurs du secteur. Les fournisseurs de verre automobile étaient en mesure de suivre régulièrement leurs positions sur le marché et, en prenant des actions coordonnées dans le cadre de leurs réponses aux demandes de prix des constructeurs automobiles, de maintenir un certain degré de stabilité globale de leurs parts de marché respectives⁷¹⁶.

- Comme indiqué au point 4.4, les quatre fournisseurs de verre automobile ont tous participé à la mise en œuvre d'une série de mesures destinées à réaliser l'objectif susmentionné. En particulier, ils sont convenus de mécanismes particuliers pour se répartir les ventes de vitrages automobiles. Ils s'échangeaient notamment des informations sur les prix ainsi que d'autres informations commercialement sensibles, et coordonnaient leurs politiques de prix et leurs stratégies d'approvisionnement de la clientèle, ce qui leur permettait d'agir de façon concertée en réponse aux demandes de prix des constructeurs automobiles et d'influencer, dans une large mesure, le choix du fournisseur, ou dans le cas d'un approvisionnement multiple, des divers fournisseurs, et ce pour n'importe quel contrat de fourniture de verre automobile déterminé. Les entreprises concurrentes utilisaient des prix de référence concertés régulièrement supérieurs aux prix cibles demandés par les constructeurs automobiles lorsqu'elles se consultaient sur les éléments de coûts contenus dans les demandes de prix, tels que le coût du verre surteinté, les coûts d'usinage, les coûts de développement, les coûts de prototypes et les coûts liés à des spécifications techniques particulières décisives pour le choix de la source d'approvisionnement des constructeurs automobiles. En ce qui concerne la répartition de contrats individuels, elles avaient, à intervalles réguliers, des échanges destinés à identifier celle qui était susceptible de remporter un contrat de fourniture particulier, de même que les concurrents qui ne remettraient aucune offre de prix ou présenteraient une offre supérieure à celle de l'attributaire convenu du contrat en question. Elles convenaient, par exemple, d'informer le constructeur automobile qu'aucune d'elles ne disposait de capacités suffisantes pour assurer 100 % de la commande ou de faire en sorte que l'attributaire «présélectionné» fixe un prix en réponse à des demandes de prix particulières, les autres concurrents acceptant dans ce cas de remettre des offres de prix supérieures en vue de maintenir leur position sur le marché, mécanisme désigné sous le nom de "mécanisme de couverture".⁷¹⁷.

⁷¹⁶ Voir les points 4.1.3.1 et 4.1.3.2 pour les méthodes de calcul des parts de marché et 4.3.2 pour ce qui est du suivi. Voir aussi [...].

⁷¹⁷ Pour des exemples concernant ce mécanisme de «couverture», voir le point 4.4: Renault 28 mai 1998, 23 juin 1998, 16 septembre 1998; Renault 20 septembre 1999, 30 septembre 1998, 11 novembre 1999; Peugeot 30 septembre 1999, 2 novembre 1999; Peugeot automne 2000; Renault mi-2000; BMW, avant le 23 juin 2000, 5 novembre 2000; Volkswagen, année 2000, DaimlerChrysler (Mercedes), fin 2000; Fiat, avant la mi-2000; Honda, avant juin 2000, 17 juin-17 juillet 2000, fin octobre/début novembre 2000; Peugeot, novembre 2001 Renault, 29 novembre 2001; BMW, été 2001; Volkswagen,

- Comme décrit au point 4.4 ci-dessus, les entreprises concurrentes suivaient de près aussi bien leurs parts de marché que les livraisons effectives et, si nécessaire, appliquaient des mesures correctives sous forme de compensations, de façon à garantir que la situation de l'offre dans l'EEE soit conforme à la répartition concertée pour les vitrages. Au cours des réunions, les concurrents s'assuraient que leurs parts respectives des activités de chaque client restaient plus ou moins stables et le seraient encore dans un avenir prévisible⁷¹⁸.
- (506) Pour ces diverses raisons, il serait artificiel de subdiviser ce comportement continu interdépendant, caractérisé par une seule finalité, en y voyant plusieurs infractions distinctes, alors qu'il s'agit, au contraire, pour les produits concernés, d'une infraction unique complexe et continue qui s'est progressivement concrétisée tant par des accords que par des pratiques concertées.
- (507) La Commission a démontré que la coordination entre les participants à l'entente n'était pas sporadique ni isolée mais avait toujours un même objet, vu que les mêmes représentants ont participé à la majorité des réunions et/ou des contacts pendant toute la durée de la période concernée et les pratiques collusoires concernaient les mêmes produits, les discussions avaient fréquemment lieu à l'occasion des réunions trilatérales, au cours desquelles les comptes véhicules ou marques étaient passés en revue, le suivi était effectué non seulement individuellement (par compte véhicule) mais aussi globalement (tous comptes véhicules confondus) afin de préserver une certaine stabilité des parts de marché, et les participants à l'entente s'offraient mutuellement des compensations pour un compte véhicule déterminé ou parfois en jouant sur plusieurs comptes véhicules, si possible, compte tenu des exigences techniques particulières du modèle en question⁷¹⁹. Ces divers éléments sont approfondis ci-après.
- premièrement, les mêmes entreprises et, dans une large mesure, les mêmes représentants de ces entreprises, participaient aux activités anticoncurrentielles en cause. La continuité de la représentation était assurée par certaines personnes représentant leur entreprise soit [...] soit [...], et qui faisaient directement rapport aux [...]. Ces représentants – aussi bien [...] que [...] – participaient régulièrement aux réunions trilatérales ou bilatérales ou avaient des contacts [...] ⁷²⁰. Les activités anticoncurrentielles concernaient aussi les mêmes produits, c'est-à-dire les vitrages pour voitures particulières et véhicules utilitaires légers.
 - deuxièmement, les participants à l'entente se sont réunis à 18 occasions au moins (voir la note 677 pour la liste des réunions) et ont passé en revue plusieurs comptes marques ou véhicules au cours de ces mêmes réunions. En outre, en ce qui concerne les comptes véhicules, une caractéristique particulière de leur plan commun unique était que les participants à l'entente s'offraient des

18 janvier 2001; Fiat, 20 juin 2001, 29 octobre 2001; Ford, 2001; Saab, 11 mars 2003; Fiat, 11 mars 2003, deuxième moitié de mars 2003.

⁷¹⁸ Voir le point 4.3.2, considérants (110) à (116) et le point 4.4, considérants (234) Peugeot 28/7/2000, (314) Peugeot 20/6/2001, (324) Renault 20/6/2001, et (357) plusieurs comptes 15/11/2001.

⁷¹⁹ Voir les points 4.1.3.1 et 4.1.3.2 ci-dessus pour les méthodes de calcul des parts de marché et 4.3.2 pour ce qui est du suivi. Voir aussi [...].

⁷²⁰ Voir la vue d'ensemble des réunions fournie au point 4.2.5. Voir aussi les considérants (93) à (97).

compensations mutuelles non seulement pour un même compte, mais également entre différents comptes lorsque cela se révélait possible (voir le point 4.5, notamment le considérant (447)).

- troisièmement, les entreprises concurrentes Saint-Gobain, Pilkington et AGC suivaient de près à la fois les parts de marché et les livraisons effectives, en utilisant leur position sur le marché comme point de référence pour les besoins de la répartition des clients. En particulier, au cours des réunions, ces entreprises veillaient à ce que tant leur part individuelle des activités de chaque compte marque ou véhicule que leur part globale (c'est-à-dire tous comptes véhicules confondus) restent plus ou moins stables et le soient toujours dans un avenir prévisible [voir le considérant (461)]⁷²¹.

(508) La présente décision démontre aussi que les intérêts respectifs des entreprises concurrentes se chevauchaient considérablement. Le système mis en place par les participants à l'entente était suffisamment intéressant pour que ces derniers continuent à collaborer dans un esprit anticoncurrentiel et dans un seul objectif, à savoir celui de se répartir les clients en vue de préserver la stabilité de leurs positions respectives sur le marché pendant la durée de l'infraction.

5.5. Restriction de la concurrence

(509) Le comportement anticoncurrentiel en cause ici avait pour objet et pour effet de restreindre la concurrence dans l'EEE.

(510) L'article 81 du traité et l'article 53 de l'accord EEE mentionnent expressément comme étant restrictifs de la concurrence les accords qui consistent à⁷²²:

- fixer de façon directe ou indirecte les prix de vente ou d'autres conditions de transaction;
- répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

(511) Plus précisément, en l'espèce, les principales mesures relevant de l'ensemble d'accords et/ou de pratiques concertées, au sens de l'article 81 du traité CE et de l'article 53 de l'accord EEE, consistent en la répartition des livraisons de vitrages automobiles en vue de maintenir une certaine stabilité des parts de marché: coordination des prix, suivi des parts de marché (par compte véhicule et globalement), mesures correctives sous la forme de compensations et échange d'informations commercialement sensibles.

(512) Ces mesures, qui ont été utilisées par les entreprises concurrentes aux fins de la répartition des clients et faisaient partie d'un ensemble d'accords et/ou de pratiques concertées, ont eu pour objet de restreindre la concurrence au sens de l'article 81 du traité CE et de l'article 53 de l'accord EEE. En se répartissant les livraisons de vitrages automobiles destinés à tous les grands constructeurs du secteur dans l'EEE, les entreprises concurrentes ont faussé le processus normal d'attribution des marchés de vitrages automobiles par lequel les fournisseurs se seraient fait

⁷²¹ Voir le point 4.4: 28/7/2000, 20/6/2001, 20/6/2001 et 15/11/2001.

⁷²² La liste n'est pas exhaustive.

concurrence si l'entente n'avait pas existé. Le fait que les entreprises concurrentes se soient réparti les clients et aient coordonné leurs prix a vraisemblablement eu une incidence significative sur les livraisons de verre automobile, notamment parce que les entreprises impliquées, à savoir Saint-Gobain, Pilkington et Asahi, sont les principaux fournisseurs et, avec Soliver, représentent ensemble 90 % des ventes de vitrages automobiles dans l'EEE, ce qui fait des quatre fournisseurs des partenaires commerciaux pratiquement incontournables.

(513) On constate, en outre, que même si l'attribution d'un contrat préalablement convenue n'a parfois pas été respectée dans la pratique, cela ne signifie nullement que les arrangements convenus par l'entente n'avaient pas un objet anticoncurrentiel. Selon une jurisprudence constante, aux fins de l'application de l'article 81, paragraphe 1, du traité, la prise en considération des effets concrets d'un accord est superflue, dès lors que celui-ci a pour objet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun. Par conséquent, la démonstration d'effets anticoncurrentiels réels n'est pas requise, dès lors que l'objet anticoncurrentiel des comportements reprochés est établi⁷²³.

(514) Il suffit donc que les arrangements aient eu pour objet de restreindre la concurrence pour que l'on puisse conclure que l'article 81 du traité et l'article 53 de l'accord EEE sont applicables. La probabilité que ces accords aient pour effet de restreindre la concurrence permet d'aboutir à la même conclusion. La partie factuelle de la présente décision contient, de fait, des exemples montrant que les parties ont évalué les effets de leurs discussions antérieures (voir le considérant (117) et les réunions qui y sont mentionnées) et eu l'intention de mettre en place un mécanisme de compensation, ce qui vient étayer l'appréciation de la Commission.

5.6. Arguments de Pilkington et de Saint-Gobain en réponse à la communication des griefs concernant l'appréciation juridique des faits et l'évaluation de la Commission

(515) La Commission a déjà répondu aux arguments des parties concernant des preuves et parties des faits bien précises dans la présentation chronologique des événements effectuée au point 4.4 (et 4.5). Aussi, dans la présente partie, la Commission évaluera les arguments de nature générale de Pilkington et de Saint-Gobain qui se rapportent aux éléments constitutifs de l'infraction et à l'appréciation des faits et à la définition d'une infraction unique et continue sur laquelle la Commission se fonde.

(516) Premièrement, en ce qui concerne la charge de la preuve, Pilkington a prétendu que les éléments dont disposait la Commission étaient insuffisants pour établir sa participation à l'entente comme décrit par la Commission. Pilkington avance que les preuves invoquées par la Commission sont trop ténues et mentionne, en particulier, [...] qui, selon elle, auraient une valeur probante trop limitée et ne prouveraient donc pas à suffisance de droit l'existence d'une infraction dans une affaire d'entente.

⁷²³ Voir l'arrêt du 6 juillet 2000 dans l'affaire T-62/98, Volkswagen AG/Commission, point 178, Recueil 2000, p. II-2707.

- (517) La Commission estime que la participation de Pilkington à l'entente est établie sur la base d'éléments remontant à l'époque des faits et [...]. Les documents dont la Commission dispose montrent qu'il y a eu concertation entre les participants à l'entente, dont fait partie Pilkington.
- (518) En ce qui concerne la crédibilité [...], Pilkington considère notamment qu'elles ne sont pas suffisamment précises ni cohérentes et qu'elles n'auraient été faites que par opportunisme.
- (519) A cet égard, il importe de rappeler qu'aucune disposition ni aucun principe général du droit communautaire n'interdit à la Commission de se prévaloir à l'encontre d'une entreprise des déclarations d'autres entreprises incriminées⁷²⁴. [...] ne peuvent, pour autant, être considérées comme étant dénuées de valeur probante. Les déclarations allant à l'encontre des intérêts du déclarant doivent, en principe, être considérées comme des éléments de preuve particulièrement fiables⁷²⁵. Le fait de demander à bénéficier de l'application de la communication sur la clémence en vue d'obtenir une réduction de l'amende ne crée pas nécessairement une incitation à présenter des éléments de preuve déformés. En effet, toute tentative d'induire la Commission en erreur pourrait remettre en cause la sincérité ainsi que la complétude de la coopération du demandeur et, partant, mettre en danger la possibilité pour celui-ci de tirer pleinement bénéfice de la communication sur la clémence⁷²⁶. Lorsque des déclarations contenant des inexactitudes sont corrigées dans une déclaration ultérieure, cela signifie simplement que la valeur probante de ces déclarations doit être analysée avec soin, mais cela ne prive pas en soi ce témoignage de toute valeur. En fait, le souvenir des événements ne doit pas être parfait pour être crédible. [...].
- (520) Plus important encore, [...] sont corroborées par d'autres preuves contemporaines des faits qui ont été recueillies indépendamment [...] et qui confirment [...]. A cet égard, il importe de souligner que la réalité des réunions et/ou des contacts décrits dans la présente décision n'a pas été contestée par Saint-Gobain, qui y participait fréquemment. Enfin, les éléments de preuve [...] documents corroborant ces déclarations viennent confirmer et étayer le contenu des documents découverts par la Commission lors de ses inspections. Ils sont donc suffisamment fiables pour prouver l'existence de l'infraction.
- (521) La Commission estime que Pilkington essaie, à tort, d'analyser chaque réunion et/ou contact comme un incident isolé dans une tentative de présenter le comportement hors de son contexte. Ses arguments ne sont pas convaincants dans la mesure où ils ne permettent pas de démontrer que son comportement est conforme à un comportement concurrentiel normal⁷²⁷. Comme Pilkington le fait correctement observer, selon la jurisprudence, la Commission doit faire état de

⁷²⁴ Voir l'arrêt du 8 juillet 2004 dans les affaires jointes T-67/00 et autres, JFE Engineering/Commission, point 192, affaire citée à la note 701.

⁷²⁵ Voir l'arrêt du 8 juillet 2004 dans les affaires jointes T-67/00 et autres, JFE Engineering/Commission, point 211, affaire citée à la note 701.

⁷²⁶ Voir l'arrêt du 16 novembre 2006 dans l'affaire T-120/04, Peróxidos Orgánicos SA/Commission, point 70, Recueil 2006, p. II-4446.

⁷²⁷ Voir l'arrêt du 7 janvier 2004 dans les affaires jointes C-204/00 et al., Aalborg Portland/Commission, point 132, affaire citée à la note 701.

preuves suffisamment précises et concordantes pour fonder la ferme conviction que l'infraction présumée a été commise. Cependant, le Tribunal de première instance a également souligné que chacune des preuves apportées par la Commission ne doit pas nécessairement répondre à ces critères par rapport à chaque élément de l'infraction. Il suffit que le faisceau d'indices invoqué par l'institution, apprécié globalement, réponde à cette exigence⁷²⁸.

- (522) En réalité, plusieurs documents mentionnés au point 4.4. indiquent que les entreprises concurrentes se sont concertées en ce qui concerne le comportement sur le marché. Les noms de code utilisés (X, Y, Z), qui n'ont pas été contestés, de même que la nature des discussions qui se sont déroulées avec la participation directe de Pilkington, étaient liés, entre autres, à un échange systématique d'informations commercialement sensibles qui n'était manifestement pas le fait des clients et qui visait clairement à atteindre les objectifs anticoncurrentiels décrits ci-dessus⁷²⁹.
- (523) En conséquence, la Commission estime que les preuves documentaires abondantes dont elle dispose, considérées ensemble, démontrent que Pilkington a bien participé à l'entente décrite dans la présente décision. Elle a montré au point 4.4 que Pilkington entendait contribuer aux objectifs communs poursuivis par les autres participants à l'entente et qu'elle avait connaissance des comportements matériels envisagés ou mis en œuvre dans la poursuite d'un objectif général commun⁷³⁰.
- (524) En ce qui concerne la deuxième allégation de Saint-Gobain et de Pilkington, selon laquelle on ne pouvait pas parler d'infraction unique et continue, les deux entreprises concurrentes prétendent que les réunions et contacts décrits au point 4.4 ne relevaient pas d'un plan global entre les fournisseurs de verre automobile au niveau de l'EEE qui avait un caractère unique et continu.
- (525) Comme le montre le point 4.4, la Commission estime qu'elle dispose de preuves suffisantes pour démontrer que la coordination entre les participants à l'entente n'était ni sporadique ni isolée, étant donné que premièrement, les mêmes représentants ont participé à la majorité des réunions et/ou contacts pendant la durée des périodes respectives en cause; deuxièmement, les pratiques collusoires portaient sur les mêmes produits; troisièmement, le suivi était effectué à la fois par compte véhicule et, globalement, pour tous les comptes véhicules, de façon à préserver une certaine stabilité des parts de marché; quatrièmement, à de multiples occasions, les participants à l'entente ont examiné plusieurs comptes à l'occasion de la même réunion et/ou du même contact; et enfin, les participants à l'entente

⁷²⁸ Voir l'arrêt du 8 juillet 2004 dans les affaires jointes T-67/00 et autres, JFE Engineering/Commission, points 179 et 180, affaire citée à la note 701.

⁷²⁹ A titre d'exemple, voir la réunion trilatérale du 28 juillet 2000, p. 54 des notes manuscrites de M. [...], p. 18233-18235; la réunion trilatérale du 9 novembre 2000, p. 81 des notes manuscrites de M. [...], p. 18293-18295; la conversation téléphonique entre AGC et Pilkington du 10 septembre 2001, p. 30 des notes manuscrites de M. [...], p. 18170-71; la réunion trilatérale du 29 octobre 2001, p. 31 et 32 des notes manuscrites de M. [...], p. 18172-18175; et la réunion trilatérale du 5 février 2002, p. 13 des notes manuscrites de M. [...], p. 18094.

⁷³⁰ Voir l'arrêt du 7 janvier 2004 dans les affaires jointes C-204/00 P et autres, Aalborg Portland/Commission, cité à la note 701, point 83 et l'arrêt du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-49/92 P, Commission/Anic Partecipazioni SpA, cité à la note 700, point 87.

s'offraient aussi des compensations mutuelles non seulement pour un compte véhicule particulier, mais également entre différents comptes véhicules lorsque cela se révélait possible [voir les considérants (502) à (508)].

- (526) Saint-Gobain ne conteste pas les faits décrits au point 4.4. Cependant, elle affirme avec insistance que les divers exemples uniques de concertation ne peuvent pas être interprétés comme faisant partie d'un plan global du fait de la complexité du secteur et parce que le comportement collusoire, qu'elle ne conteste pas, était en réalité décentralisé en ce qui concerne chaque compte véhicule. A cet égard, Saint-Gobain fournit un tableau indiquant que pendant des périodes plus ou moins longues, elle n'a pas participé aux réunions et/ou contacts concernant un compte véhicule particulier [voir le considérant (432)].
- (527) La Commission rejette les arguments de Saint-Gobain, étant donné qu'ils semblent se fonder sur l'hypothèse erronée que Saint-Gobain doit nécessairement participer à chaque réunion pour être tenue responsable de l'entente globale. Comme précisé dans l'affaire JFE, une entreprise peut être tenue pour responsable d'une entente globale même s'il est établi qu'elle n'a participé directement qu'à un ou quelques-uns des éléments constitutifs de celle-ci, dès lors, d'une part, qu'elle savait, ou devait nécessairement savoir, que la collusion à laquelle elle participait, en particulier au travers de réunions régulières organisées pendant plusieurs années, s'inscrivait dans un dispositif d'ensemble destiné à fausser le jeu normal de la concurrence, et, d'autre part, que ce dispositif recouvrait l'ensemble des éléments constitutifs de l'entente⁷³¹. C'est certainement le cas en l'espèce, en particulier compte tenu du fait que Saint-Gobain n'a pas contesté les faits présentés au point 4.4. La Commission fait aussi observer que Saint-Gobain a participé à un grand nombre de ces réunions et/ou contacts [plus des deux tiers, voir les tableaux figurant au point 4.2.5 et le considérant (440)], dont plusieurs avaient pour principal objet l'examen des comptes clients, et notamment les mesures de compensation entre comptes clients dans certains cas, et qui s'inscrivaient dans le cadre d'un seul et même système anticoncurrentiel [voir les arguments de Saint-Gobain au considérant (436) ainsi que l'appréciation de la Commission au considérant (447)].

6. APPLICATION DE L'ARTICLE 81, PARAGRAPHE 3 DU TRAITE

- (528) Aux termes de l'article 81, paragraphe 3, les dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité peuvent être déclarées inapplicables à tout accord ou pratique concertée qui contribue à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs, ni donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

⁷³¹ Voir l'arrêt du 8 juillet 2004 dans les affaires jointes T-67/00 et autres, JFE Engineering/Commission, affaire citée à la note 701, point 370, et l'arrêt du 15 mars 2000 dans les affaires jointes T-25/95 et autres, Cimenteries CBR et autres/Commission, affaire citée à la note 711, point 773.

- (529) Étant donné que les arrangements en matière de prix faisant l'objet de la présente décision avaient pour seul objectif de restreindre la concurrence, rien n'indique que les accords et les pratiques concertées entre les fournisseurs de verre automobile aient débouché sur des gains d'efficacité ou favorisé par ailleurs le progrès technique ou économique. Les ententes caractérisées comme celle faisant l'objet de la présente décision sont, par définition, les restrictions de concurrence les plus néfastes car elles ne profitent qu'aux fournisseurs qui y participent, et non aux consommateurs.
- (530) Saint-Gobain et Pilkington affirment qu'il convient [...] ⁷³². [...] ⁷³³.
- (531) Dans la présente décision, le verre surteinté [...] est mentionné [...] en ce qui concerne une [...] réunion, tenue le 10 mars 1998 (voir le considérant (125)), ayant trait à la fourniture de vitrages finis pour toits ouvrants aux constructeurs automobiles (et à une discussion portant sur les prix finaux), indépendamment du fait que les vitres en question soient surteintées. Cette réunion fait donc entièrement partie de l'infraction ⁷³⁴. [...].
- (532) Comme indiqué au point 4.1.2., il existe un certain nombre de relations commerciales entre les fournisseurs de verre automobile (et à une discussion portant sur les prix finaux), notamment, entre Saint-Gobain et Pilkington, telles que des accords de licences, des entreprises communes et des livraisons croisées pour le verre brut, dont certaines peuvent se révéler licites. Cependant, sur la base des faits dont est saisie la Commission, aucun élément ne porte à croire que les conditions énoncées à l'article 81, paragraphe 3, du traité ont pu être remplies en l'espèce.

7. EFFET SUR LE COMMERCE ENTRE ÉTATS MEMBRES DE L'UE ET ENTRE LES PARTIES CONTRACTANTES DE L'EEE

- (533) L'accord continu entre les fournisseurs de verre automobile a eu un effet appréciable sur le commerce entre États membres et entre parties contractantes à l'accord l'EEE.
- (534) L'article 81 du traité vise les accords susceptibles de porter atteinte à la réalisation d'un marché unique entre les États membres, soit en cloisonnant les marchés nationaux, soit en affectant la structure de la concurrence dans le marché commun. De même, l'article 53 de l'accord EEE vise les accords qui nuisent à la réalisation d'un Espace économique européen homogène.
- (535) Il ressort de la jurisprudence constante de la Cour de justice et du Tribunal de première instance que *«pour être susceptible d'affecter le commerce entre États membres, un accord doit, sur la base d'éléments objectifs de droit ou de fait, permettre d'envisager avec un degré de probabilité suffisant qu'il peut exercer une influence directe ou indirecte, actuelle ou potentielle, sur le courant d'échanges*

⁷³² JO C 3 du 6.1.2001, p. 2.

⁷³³ Voir la réponse de Saint-Gobain à la communication des griefs, p. 23-24, et la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 27-28. Pilkington ne fait pas explicitement référence à l'article 81, paragraphe 3, du traité, mais parle de gains d'efficacité.

⁷³⁴ Voir aussi les considérants (31), (71) et (122) à (126).

*entre États membres (...)*⁷³⁵. En tout état de cause, même si l'article 81 du traité «n'exige pas que les accords visés à cette disposition aient affecté sensiblement les échanges intracommunautaires, (...) il requiert toutefois qu'il soit établi que ces accords sont de nature à avoir un tel effet»⁷³⁶.

- (536) Comme démontré dans la partie consacrée aux «échanges intracommunautaires» au point 2.4, le marché du verre automobile est caractérisé par un volume substantiel d'échanges entre les États membres. Il existe aussi des échanges entre la Communauté et les pays de l'AELE qui font partie de l'EEE.
- (537) Toutefois, l'application de l'article 81 du traité et de l'article 53 de l'accord EEE à une entente ne se limite pas à la partie des ventes des participants qui implique effectivement un transfert physique de marchandises d'un pays à un autre. Il n'est pas non plus nécessaire, pour que ces dispositions soient applicables, d'apporter la preuve que le comportement individuel de chaque participant, par opposition à celui des membres de l'entente dans leur ensemble, a affecté le commerce entre États membres⁷³⁷.
- (538) En l'espèce, les accords illicites des quatre fournisseurs de verre automobile s'étendaient à l'ensemble de l'EEE. L'existence de pratiques collusoires en ce qui concerne la répartition des contrats de fourniture de verre automobile, la coordination des prix, le suivi des parts de marché et les échanges d'informations commercialement sensibles ont nécessairement eu pour effet de détourner systématiquement les courants commerciaux de l'orientation qu'ils auraient autrement connue, ou étaient susceptibles d'avoir cet effet⁷³⁸.
- (539) Dans la mesure où les activités de l'entente concernaient les ventes dans des pays qui ne sont pas membres de la Communauté ou de l'EEE, elles ne sont pas couvertes par la présente décision.

8. DESTINATAIRES

8.1. Principes applicables

- (540) L'objet des règles de concurrence de la Communauté est l'entreprise, notion qui ne se confond pas avec celle de personne morale en droit commercial ou fiscal national. En conséquence, l'«entreprise» qui a participé à l'infraction n'est pas

⁷³⁵ Voir l'affaire 42/84, *Remia e.a.*, point 22, Rec. 1985, p. 2545; Voir également l'arrêt de la Cour de justice du 30 juin 1966 dans l'affaire 56/65, *Société Technique Minière*, point 7, Recueil 1966, p. 282; voir l'arrêt du 11 juillet 1985 dans l'affaire 42/84, *Remia et autres*, point 22, Recueil 1985, p. 2545, et l'arrêt du 15 mars 2000 dans les affaires jointes T-25/95 et autres, *Cimenteries CBR*, affaire citée, point 3930.

⁷³⁶ Voir l'arrêt de la Cour de Justice du 23 novembre 2006 dans l'affaire C-238/05, *Asnef-Equifax e.a./Commission*, point 43, Recueil 2006, p.I-11125; voir également l'arrêt de la Cour de Justice du 28 avril 1998 dans l'affaire C-306/96, *Javico*, points 16 et 17, Recueil 1998, p. I-1983; voir également Affaires jointes T-374/94, T-375/94, T-384/94 et T-388/94.; , *European Night Services*, point 136, Recueil 1998, p. II-3141.

⁷³⁷ Voir l'arrêt du 10 mars 1992 dans l'affaire T-13/89, *Imperial Chemical Industries/Commission*, point 304, Recueil 1992, p. II-1021.

⁷³⁸ Voir l'arrêt du 29 octobre 1980 dans les affaires jointes 209 à 215 et 218/78, *Van Landewyck et autres/Commission*, point 170, Recueil 1980, p. 3125.

nécessairement la même entité que l'entité juridique spécifique, au sein du groupe d'entreprises, dont les représentants ont effectivement assisté aux réunions de l'entente. Le terme «entreprise» n'est pas défini dans le traité. Il peut désigner toute entité exerçant des activités commerciales. La jurisprudence a confirmé que l'article 81 du traité s'adresse à des entités économiques consistant chacune en une organisation unitaire d'éléments personnels, matériels et immatériels, poursuivant de façon durable un but économique déterminé, organisation pouvant concourir à la commission d'une infraction visée par cette disposition⁷³⁹.

- (541) La notion d'«entreprise» dans le droit communautaire a toujours été une notion fonctionnelle. Cette notion englobe toute entité exerçant une activité économique, indépendamment de son statut juridique ou de sa forme juridique spécifique en droit national⁷⁴⁰. Pour chaque entreprise qui sera tenue responsable de l'infraction à l'article 81 du traité dans la présente affaire, une ou plusieurs personnes morales sont déterminées, qui assument la responsabilité juridique de l'infraction en l'espèce.
- (542) Il convient par conséquent de définir l'entreprise qui sera tenue responsable de l'infraction à l'article 81 du traité en désignant une ou plusieurs personnes morales pour représenter l'entreprise. Selon la jurisprudence, «*le droit communautaire de la concurrence reconnaît que différentes sociétés appartenant à un même groupe constituent une entité économique, et donc une entreprise au sens des articles 81 CE et 82 CE si les sociétés concernées ne déterminent pas de façon autonome leur comportement sur le marché*»⁷⁴¹. Si une filiale ne détermine pas son comportement sur le marché de façon autonome, l'entreprise qui a orienté sa stratégie commerciale constitue avec cette filiale une seule et même entité économique et peut donc être tenue responsable d'une infraction au motif qu'elle fait partie de la même entreprise.
- (543) Selon une jurisprudence bien établie de la Cour et du Tribunal de première instance, la Commission peut présumer qu'une filiale à 100 % applique pour l'essentiel les instructions qui lui sont données par sa société mère, sans devoir vérifier si la société mère a effectivement exercé ce pouvoir⁷⁴². Toutefois, la société mère et/ou sa filiale peuvent réfuter cette présomption en produisant des éléments de preuve établissant valablement que la filiale a «déterminé de façon

⁷³⁹ Arrêt du Tribunal de première instance du 10 mars 1992 dans l'affaire T-11/89, Shell International Chemical Company/Commission, point 311, Recueil 1992, p. II-757. Voir également l'arrêt du 14 mai 1998 dans l'affaire T-352/94, Mo Och Domsjö AB/Commission, points 87 à 96, Recueil 1998, p. II-1989.

⁷⁴⁰ Si la notion d'entreprise, au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité, ne se confond pas nécessairement avec celle de société dotée de la personnalité juridique, il convient, pour l'application et l'exécution des décisions, de déterminer la personne physique ou morale qui sera destinataire de la décision. Voir l'arrêt du 20 avril 1999 dans l'affaire T-305/94, PVC, point 978, Recueil 1999, p. II-931.

⁷⁴¹ Arrêt du Tribunal de première instance du 30 septembre 2003 dans l'affaire T-203/01, Manufacture française des pneumatiques Michelin/Commission, point 290, Recueil 2003, p. II-4371.

⁷⁴² Arrêt du Tribunal de première instance du 15 juin 2005 dans les affaires jointes T-71/03 et autres, Tokai Carbon et autres/Commission, non publié au Recueil (voir JO C 205 du 20.8.2005, p. 18), point 60; arrêt du Tribunal de première instance du 14 mai 1998 dans l'affaire T-354/94, Stora Kopparbergs Bergslags/Commission, point 80, Recueil 1998, p. II-2111, confirmé par l'arrêt de la Cour de justice du 16 novembre 2000 dans l'affaire C-286/98 P, Stora Kopparbergs Bergslags/Commission, points 27 à 29, Recueil 2000, p. I-9925; voir aussi l'arrêt du 25 octobre 1983 dans l'affaire 107/82, AEG/Commission, point 50, Recueil 1983, p. 3151.

autonome son comportement sur le marché au lieu d'appliquer les instructions de sa société mère»⁷⁴³.

- (544) Lorsqu'on constate qu'une infraction à l'article 81 du traité a été commise, il convient de déterminer la personne physique ou morale qui était responsable de l'exploitation de l'entreprise au moment où l'infraction a été commise, afin qu'elle réponde de celle-ci.
- (545) Lorsque la personne morale qui a commis l'infraction a cessé d'exister juridiquement, la responsabilité du comportement illégal peut être transmise à son successeur. Lorsqu'une entreprise qui a commis une infraction à l'article 81 du traité et/ou à l'article 53 de l'accord EEE s'est par la suite défaite des actifs ayant servi d'instrument pour commettre l'infraction et s'est retirée de ce fait du marché en cause, l'entreprise en question continue, si elle existe toujours, d'être tenue responsable de l'infraction⁷⁴⁴.
- (546) Il est cependant possible de parvenir à des conclusions différentes lorsqu'une entreprise cède une partie de ses activités à une autre, dans les cas où le cédant et le cessionnaire ont un lien économique entre eux, c'est-à-dire quand ils appartiennent à la même entreprise. Dans de tels cas, la responsabilité du comportement antérieur du cédant peut être transférée au cessionnaire, en dépit du fait que le cédant n'a pas cessé d'exister⁷⁴⁵.
- (547) En réponse à la communication des griefs et se référant à la jurisprudence communautaire⁷⁴⁶, Asahi et La Compagnie de Saint-Gobain font valoir que la détention de 100 % du capital ne constitue pas en soi une présomption, mais que des éléments supplémentaires sont nécessaires.
- (548) Cet argument est irrecevable. En effet, comme il est déjà indiqué au considérant (543), l'imputation de la responsabilité à la société mère peut être fondée en suffisance sur la présomption découlant de la détention du capital à près de 100 %⁷⁴⁷. Des indices supplémentaires peuvent toutefois être utilisés pour corroborer cette présomption. Les mêmes principes s'appliquent pour les besoins de l'application de l'article 53 de l'accord EEE.

⁷⁴³ Arrêt du Tribunal de première instance du 15 juin 2005 dans les affaires jointes T-71/03, etc., Tokai Carbon et autres/Commission, point 61.

⁷⁴⁴ Arrêt du Tribunal de première instance du 17 décembre 1991 dans l'affaire T-95/89, Enichem Anic SpA/Commission (Polypropylène), Recueil 1991, p. II-1623 et dans l'affaire C-49/92P, Commission/Anic Partecipazioni, affaire citée, points 47 à 49.

⁷⁴⁵ Arrêt rendu dans l'affaire Aalborg Portland/Commission, citée dans la note 709, points 354 à 360, confirmée par l'arrêt du 27 septembre 2006 dans l'affaire T-43/02, Jungbunzlauer AG/Commission, points 132 et 133, Recueil 2006, p. II-3435. Ce principe s'applique à Splintex UK Ltd ainsi qu'à Splintex France SA.

⁷⁴⁶ Asahi a notamment fait référence à l'arrêt du Tribunal de première instance du 26 avril 2007 dans les affaires jointes T-109/02, T-118/02, T-122/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02 et T-136/02, Bolloré et autres/Commission, Recueil 2007, p. II-947.

⁷⁴⁷ Arrêt du Tribunal de première instance du 12 septembre 2007 dans l'affaire T-30/05, William Prym GmbH & Co. KG et Prym Consumer GmbH & Co. KG/Commission, non encore publié au Recueil, points 146 et 147. Voir aussi l'arrêt du 12 décembre 2007 dans l'affaire T-112/05, Akzo Nobel NV/Commission, non encore publié au Recueil, points 60 à 62.

8.2. Application à la présente affaire

(549) En application des principes mentionnés au point 8.1, il y a lieu d'adresser la présente décision aux personnes morales qui représentent et/ou font partie des entreprises ayant participé à l'entente, telles que présentées au point 2.2.1. Ces destinataires sont des sociétés qui ont directement participé à l'entente ou des sociétés mères qui y ont participé en exerçant une influence déterminante sur le comportement et la politique commerciale de leurs filiales. Ensemble, ces sociétés font partie de l'entreprise qui a commis l'infraction à l'article 81 du traité et à l'article 53 de l'accord EEE.

8.2.1. AGC

8.2.1.1. AGC Flat Glass Europe SA/NV

(550) La participation aux réunions et/ou aux autres contacts collusoires s'est faite par l'intermédiaire de M. [...] de Splintex SA (Splintex Europe à compter de janvier 2002 et AGC Automotive Europe SA à compter du 1^{er} janvier 2004⁷⁴⁸), M. [...] de Splintex UK Ltd, MM. [...] de Splintex France Sarl, MM. [...] de Glaverbel France SA, M. [...] de Splintex Deutschland GmbH (reprise le 1^{er} janvier 2004 par AGC Automotive Germany GmbH⁷⁴⁹) et M. [...] de Glaverbel Italy S.r.l. pendant toute la durée de l'infraction. Il y a lieu de tenir ces entreprises pour responsables de leur participation directe à l'entente du 18 mai 1998 au 11 mars 2003.

(551) Glaverbel France SA, Glaverbel Italy S.r.l., Splintex UK Ltd et Splintex France Sarl étaient, directement ou indirectement, des filiales à 100 % de Glaverbel SA ("Glaverbel")⁷⁵⁰. Glaverbel détenait, directement et indirectement, 90 % du capital de Splintex SA et de Splintex Deutschland GmbH entre mars 1997 et 1999, 100 % entre 2000 et le 31 mai 2001 et ensuite 90 % jusqu'en 2004⁷⁵¹.

(552) Les activités du groupe Glaverbel dans le secteur du verre automobile avaient initialement été rattachées à la filiale Splintex SA, qui avait quant à elle plusieurs filiales dans divers États membres. Depuis le 14 août 1996, Glaverbel détenait 100 % du capital de Splintex SA⁷⁵². Le 31 mai 2001, AS Technology,

⁷⁴⁸ Ces changements ont entraîné un transfert d'actifs et une absorption, en application des principes visés aux considérants (545) et (546).

⁷⁴⁹ Splintex Deutschland GmbH a été absorbée le 25 août 2004 par AGC Automotive Germany GmbH, conformément aux principes visés au considérant 545, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2004; voir le courrier électronique de Glaverbel du 27 février 2007, p. 49771 et 49772, ainsi que la réponse du 17 février 2007 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe à la question 23A, p. 13.

⁷⁵⁰ Voir les réponses de Glaverbel du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe 2, pages 6 à 12, et du 2 février 2007, dossier enregistré sous la référence 182, p. 2, p. 47468 à 47474. Une version est disponible dans la réponse du 17 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, réponse à la question 23b, p. 13740 et suivants (en ce qui concerne les entreprises consolidées) et dossier 183 (en ce qui concerne les entreprises non consolidées).

⁷⁵¹ Voir le courrier électronique de Glaverbel du 27 février 2007, p. 49771 et 49772.

⁷⁵² Voir la réponse de Glaverbel du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 3, p. 47451 (annexe 2.1).

détenue à 90 % par cette dernière⁷⁵³, a racheté les activités automobiles de Splintex SA et a été rebaptisée Splintex Europe SA⁷⁵⁴. Etant donné l'influence (directe ou indirecte) exercée par Glaverbel, le principal (ou l'unique) actionnaire, sur toutes les entités juridiques engagées dans les activités du groupe dans le secteur du verre automobile, il existe une présomption de responsabilité de la société mère. En conséquence, il y a lieu de tenir Glaverbel pour responsable pendant la période du 18 mai 1998 au 11 mars 2003.

- (553) En outre, la Commission considère qu'il existe d'autres éléments confirmant (et donc corroborant la présomption susmentionnée) l'influence déterminante de Glaverbel sur le comportement d'AGC Automotive, Glaverbel France SA, Glaverbel Italy S.r.l., Splintex UK Ltd et Splintex France Sarl sur le marché. Ces éléments concernent la structure organisationnelle et les relations de dépendance. Entre 1995 et mars 2002, les activités opérationnelles de Glaverbel et de ses filiales en Europe étaient réparties entre trois départements fonctionnels: le département «Construction», le département «Industries» et le département «Automobiles». Le directeur des ventes du département «Automobiles» était responsable des relations commerciales générales avec l'ensemble des constructeurs automobiles⁷⁵⁵. Les responsables de comptes étaient chargés des relations commerciales avec certains constructeurs automobiles spécifiques, sous le contrôle du directeur des ventes. Le directeur du département «Automobiles» était également le PDG de Splintex SA et un membre du comité exécutif de Glaverbel⁷⁵⁶.
- (554) Jusqu'en 1998, M. [...] était [...] du groupe Glaverbel⁷⁵⁷. M. [...] lui a succédé de 1998 à mars 2002 environ⁷⁵⁸. MM. [...], qui ont participé aux activités collusoires décrites dans la présente décision, ont rendu compte directement ou en dernier ressort à M. [...] jusqu'en 1998, et ensuite à M. [...] jusqu'en juin 2003⁷⁵⁹. M. [...] a lui-même participé aux pratiques collusoires décrites dans la présente décision.
- (555) De plus, en tant que propriétaire à 100 % d'AGC Automotive, Glaverbel est tenue d'établir des rapports de gestion qui présentent une analyse concise de haut niveau des activités en cours de réalisation, notamment dans le secteur du verre automobile; ces rapports contiennent aussi des informations relatives à la stratégie

⁷⁵³ Les parts restantes étaient détenues par la Société Régionale d'Investissement de Wallonie (SRIW) qui, en 1996, avait conclu un accord avec Asahi et Glaverbel («Convention de reconversion») afin de revendre progressivement ses parts à Glaverbel jusqu'en 2004. Voir la réponse de Glaverbel du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 14, p. 47462, ainsi que le courrier électronique de Glaverbel du 27 février 2007, dossier 183, p. 49771 et 49772.

⁷⁵⁴ Voir la réponse de Glaverbel du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 3, p. 47451.

⁷⁵⁵ Voir la réponse d'Asahi du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 9, p. 47322.

⁷⁵⁶ Voir la réponse de Glaverbel du 13 octobre 2006, page 4, p. 47452 et l'article 21 des statuts de Glaverbel (Comités de direction), p. 48538.

⁷⁵⁷ Voir la réponse de Glaverbel du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe 3, page 4, p. 47491 et annexe 4, rapports annuels de 1998 à 2001, p. 47546 à 47556.

⁷⁵⁸ Voir la réponse de Glaverbel du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe 3, page 4, p. 47491 et annexe 4, rapports annuels de 1995, 1996 et 1997, p. 47542 à 47545.

⁷⁵⁹ Voir la réponse de Glaverbel du 17 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe aux questions 24 et 25, p. 13633 et suivants.

et au développement des activités de première monte⁷⁶⁰. En conséquence, il y a lieu de tenir Glaverbel (désormais rebaptisée AGC Flat Glass Europe SA/NV) pour responsable pendant la période du 18 mai 1998 au 11 mars 2003.

8.2.1.2. Asahi Glass Co Ltd

(556) Asahi Glass Co Ltd («Asahi») a acquis la majorité du capital social de Glaverbel en 1981⁷⁶¹. En ce qui concerne Asahi, pendant toute la période du 18 mars 1998 au 11 mars 2003, Asahi détenait plus de 55 % du capital social et, jusqu'en décembre 2002, détenait plus de 60 % des droits de vote dans Glaverbel aux assemblées générales des actionnaires («Assemblées générales»)⁷⁶². En mars 1998, en raison d'un faible taux de participation aux assemblées générales de Glaverbel, Asahi détenait plus de 90 % des droits de vote lors de chacune de ces assemblées; sa part dans les droits de vote est redescendue à 84 % en mai 1998 mais a de nouveau dépassé les 96 % à compter de mai 1999⁷⁶³. Cette majorité était suffisante pour déterminer l'issue de chaque assemblée générale, puisque les décisions étaient adoptées à la majorité simple ou, lorsqu'il s'est agi de la modification du capital ou de la dissolution de l'entreprise, à la majorité de 75 %⁷⁶⁴. Quant au conseil d'administration, Asahi y disposait au moins d'une majorité simple pendant toute la période du 18 mars 1998 au 11 mars 2003⁷⁶⁵, ce qui était suffisant pour déterminer le comportement commercial de Glaverbel⁷⁶⁶. À compter de décembre 2002, Asahi détenait 100 % du capital social et des droits de vote de Glaverbel⁷⁶⁷. Il y a donc une présomption d'influence déterminante exercée par Asahi Glass Co Ltd sur Glaverbel et AGC Automotive.

(557) La Commission considère également qu'il existe d'autres éléments confirmant (et donc corroborant la présomption susmentionnée) l'influence déterminante d'Asahi sur le comportement de Glaverbel sur le marché en cause pendant la période du 18 mars 1998 au 11 mars 2003. Ces éléments concernent les pouvoirs décisionnels d'Asahi en tant qu'actionnaire de Glaverbel [voir considérant (558)], les modalités de collaboration sur le plan de la communication en matière de gestion et les relations de dépendance entre Asahi et Glaverbel [voir considérant (559)] et

⁷⁶⁰ Voir la réponse de Glaverbel du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 6, p. 47454.

⁷⁶¹ Voir la réponse d'Asahi du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 6, p. 47319.

⁷⁶² Voir la réponse d'Asahi du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 3, p. 47325.

⁷⁶³ Voir la réponse de Glaverbel du 19 janvier 2007 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe 2, p. 48545 et suivants. Le pourcentage des parts d'Asahi représentées lors de l'assemblée des actionnaires de mai 1997 et de l'assemblée suivante en mai 1998 était de [80-90] % et de [80-90] % environ en octobre 1998. À compter de mai 1999, le pourcentage des parts d'Asahi représentées aux assemblées annuelles des actionnaires était de [90-100] %.

⁷⁶⁴ Voir les articles 32 et 33 des statuts de Glaverbel du 17 juin 1997, inchangés dans la version actuelle du 5 octobre 1998. Volume 179, annexe 1 de la réponse de Glaverbel du 19 janvier 2007, p. 48501 et 48502.

⁷⁶⁵ Voir les informations communiquées par Asahi le 22 décembre 2006, p. 48178 et 48179.

⁷⁶⁶ Voir l'article 18 des statuts de Glaverbel du 17 juin 1997, inchangés dans la version actuelle du 5 octobre 1998. Volume 179, annexe 1 de la réponse de Glaverbel du 19 janvier 2007, p. 48498 et 48499.

⁷⁶⁷ Voir la réponse d'Asahi du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 9, p. 47322.

l'intégration d'AGC Automotive dans la structure mondiale de l'activité «verre automobile» d'Asahi [voir considérant (560)]. D'autres documents étayant ces éléments ont été élaborés au cours de la période d'infraction [voir considérants (561), (562) et (563)].

- (558) Conformément aux statuts de Glaverbel, «*le Conseil d'administration peut conférer la gestion journalière de la société à d'autres [...]*»⁷⁶⁸, la délégation étant donc facultative. Si elle l'avait souhaité, Asahi aurait facilement pu modifier la délégation des tâches de gestion, soit par une décision du conseil d'administration (nommé par elle), soit par une décision en sa qualité d'actionnaire détenant plus de 60 % des droits de vote, ce qui était suffisant pour modifier les statuts, étant donné le faible taux de participation des autres actionnaires lors des assemblées annuelles⁷⁶⁹, et ce plus encore après qu'elle eut acquis la totalité du capital de Glaverbel en décembre 2002⁷⁷⁰. En l'espèce, il semble que le choix délibéré de déléguer les tâches de gestion (et de garder l'«ancien» personnel de Glaverbel) soit une simple décision de politique commerciale.
- (559) Plus important encore, Asahi a communiqué une copie d'un mémorandum relatif à [...] ⁷⁷¹. [...] ⁷⁷².
- (560) La réorganisation des activités «verre automobile» au sein du groupe Asahi, qui a eu lieu au printemps 2002, est un exemple supplémentaire de l'influence déterminante qu'exerçait Asahi sur le comportement et la politique commerciale générale de Glaverbel. Le 1^{er} avril 2002, Asahi a mis en place une unité commerciale mondiale dénommée «Automotive Glass Company», établie au Japon, qui ne possède pas de personnalité juridique mais est responsable des activités d'Asahi dans le secteur du verre automobile au niveau mondial⁷⁷³. Cette unité était dirigée par M. [...] jusqu'au 1^{er} avril 2004, date à laquelle il a été remplacé par M. [...] ⁷⁷⁴. Asahi a par ailleurs publié un communiqué de presse dont il ressort très clairement qu'une gestion globale intégrée est appliquée dans le secteur du verre automobile en Europe, au Japon et en Amérique du nord⁷⁷⁵.
- (561) L'influence déterminante d'Asahi sur ses filiales Glaverbel et AGC Automotive est également corroborée par [...].

⁷⁶⁸ Reproduction, par la Commission, de l'article 21 des statuts, selon lequel «Le conseil d'administration peut conférer la gestion journalière de la société, ainsi que la représentation de la société en ce qui concerne cette gestion [...]», p. 48499.

⁷⁶⁹ Voir le procès-verbal des assemblées annuelles de 1997 à 2002. Réponse de Glaverbel du 15 janvier 2007 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe 2, p. 48545 et suivants, 49133 et suivants.

⁷⁷⁰ Voir la réponse d'Asahi du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 9, p. 47322.

⁷⁷¹ Réponse fournie par Asahi en date du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements du 13 septembre 2006, p. 47434 à 47443.

⁷⁷² Réponse d'Asahi à la demande de renseignements du 13 octobre 2006, voir dossier 171, p. 47435 à 47447.

⁷⁷³ Voir la réponse de Glaverbel du 13 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 5, p. 47322.

⁷⁷⁴ Voir la réponse de Glaverbel du 17 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe aux questions 24 et 25 (tableau de M. [...]), p. 13633 à 13641.

⁷⁷⁵ Communiqué de presse du 6 mars 2003, disponible à l'adresse suivante: http://www.agc.co.jp/english/news/2003/0306_a.pdf.

- (562) Le 8 septembre 2002, M. [...] ⁷⁷⁶, [...] a adressé, notamment à MM. [...] ⁷⁷⁷ et [...] ⁷⁷⁸, [...] d'AGC Automotive, MM. [...] d'Automotive Glass Company à Tokyo et [...] d'AGC Automotive et [...], deux courriers électroniques dans lesquels, à la suite d'une visite commune de [...], il présentait la stratégie à suivre vis-à-vis de [...], notamment en matière de prix et de volumes. Ces courriers électroniques ont également été adressés à d'autres cadres japonais: MM. [...] ⁷⁷⁹. M. [...] y faisait notamment référence à une réunion ayant eu lieu à Paris entre Asahi et [...], mentionnant le nom des personnes présentes du côté d'Asahi (MM. [...]) et indiquant ce qui suit: «*Nous avons convenu d'établir un plan pour réaliser une étude sur le programme [...] dans le but de parvenir à une recommandation commune d'ici la fin de l'année. Plusieurs problèmes se posent mais il existe des possibilités créatives. Nous travaillerons de concert afin de trouver une solution mutuelle susceptible de créer de la valeur*» ⁷⁸⁰.
- (563) En février 2003, l'équipe chargée de la commercialisation mondiale d'Automotive Glass Company au Japon a publié un rapport, rédigé notamment par [...], relatif à la stratégie de prix d'AGC au niveau mondial ⁷⁸¹. Ce rapport énumérait les possibilités offertes par les activités liées à la fixation des prix et visait à mener des actions afin d'accroître la rentabilité. [...] ⁷⁸². M. [...], co-auteur de ce rapport, saluait les travaux réalisés par les [...] et par d'autres membres du personnel au niveau régional (notamment en Europe) pour préparer toutes les offres de prix, ainsi que le temps pris au cours des réunions et des entretiens personnels afin d'établir le rapport sur la stratégie de prix. La synthèse de ce rapport précise également que «[...]».

Arguments d'Asahi préalablement et en réponse à la communication des griefs

- (564) Dans sa réponse à la communication des griefs, Asahi fait valoir qu'elle ne doit pas être tenue responsable du comportement anticoncurrentiel lié aux activités de Glaverbel dans le secteur du verre automobile, adopté par la filiale de Glaverbel, AGC Automotive Europe SA, au cours de la période d'infraction considérée, étant donné qu'elle n'a pas participé aux accords illicites dont elle n'avait d'ailleurs pas connaissance, et qu'elle n'a pas exercé d'influence déterminante sur le comportement commercial de sa filiale Glaverbel, tant au cours de la période où elle n'en était pas propriétaire à 100 % qu'au cours de celle où elle détenait la totalité de son capital. Dans sa réponse ainsi que dans deux documents communiqués ultérieurement, en date du 22 novembre 2007 et du 20 décembre 2007, Asahi avance les principaux arguments, exposés ci-après.
- (565) Premièrement, en ce qui concerne la présomption d'influence déterminante sur ses filiales Glaverbel et AGC Automotive, Asahi rejette l'interprétation de la jurisprudence des juridictions communautaires que donne la Commission. Selon

⁷⁷⁶

[...].

⁷⁷⁷

[...].

⁷⁷⁸

[...].

⁷⁷⁹

[...].

⁷⁸⁰

Voir le document enregistré sous la référence CC7, p. 1495 à 1497. Voir en particulier le p. 1495 en ce qui concerne les considérations sur les prix et les volumes. Le démarrage de la production de la [...] a eu lieu en 2006, voir p. 1495.

⁷⁸¹

Voir [...], document enregistré sous la référence SM36, p. 1397-1394.

⁷⁸²

Voir le document enregistré sous la référence SM36, p. 2 du rapport, p. 1389.

Asahi, une société mère ne doit être tenue responsable du comportement illicite de sa filiale que si elle a effectivement exercé une influence sur la gestion journalière de cette filiale. Contrairement aux règles en vigueur dans le domaine du contrôle des concentrations, la simple aptitude à exercer une influence déterminante sur une autre entreprise ne suffit pas pour établir que les entités qui exercent et qui subissent le contrôle appartiennent à une seule et même entreprise. Asahi fait observer que, pour que la société mère puisse être considérée comme responsable, indépendamment de la détention éventuelle de la totalité du capital de sa filiale, il incombe à la Commission de démontrer qu'Asahi a communiqué des instructions relatives au comportement commercial stratégique de Glaverbel et d'AGC Automotive et/ou que ces dernières ont appliqué dans tous leurs éléments essentiels les instructions d'Asahi en ce qui concerne leur comportement commercial stratégique. Il s'agit notamment d'instructions relatives à la gestion journalière des filiales⁷⁸³.

- (566) De plus, Asahi ne partage pas l'avis de la Commission (voir point 402 de la communication des griefs) selon lequel la détention de la totalité du capital de la filiale par la société mère suffit pour établir la présomption d'influence déterminante effective de la société mère sur le comportement commercial de la filiale et pour transférer la charge de la preuve de la Commission à la société mère/filiale. Asahi estime qu'il n'y a pas de renversement de la charge de la preuve dans le cas d'une détention de la totalité du capital.
- (567) Enfin, Asahi prétend également qu'une détention inférieure à 100 % du capital est encore plus insuffisante pour établir une présomption entraînant un renversement de la charge de la preuve, de la Commission vers la société mère, en ce qui concerne l'existence (ou l'absence) d'une influence déterminante effective sur le comportement commercial d'une filiale, et en conclut qu'étant donné cette absence de présomption, il n'y a pas de renversement de la charge de la preuve quant à l'exercice ou non d'une influence déterminante sur sa filiale⁷⁸⁴. À cet égard, Asahi s'oppose au fait que la Commission aille encore plus loin en déclarant qu'il est possible d'établir une telle présomption, même en l'absence de détention de la totalité du capital, en la fondant sur les éléments factuels suivants: la société mère détient la majorité des droits de vote et du capital social de sa filiale, est en mesure de déterminer l'issue des assemblées d'actionnaires de sa filiale et nomme la majorité des membres du conseil d'administration de sa filiale [voir considérants (556) et (557)].
- (568) Sur ce dernier point, Asahi estime tout d'abord que, par définition, une société mère détient la majorité du capital social et des droits de vote de ses filiales et que ce critère ne peut être utilisé en tant que tel pour établir une présomption. Deuxièmement, le fait qu'Asahi ait pu déterminer l'issue des assemblées d'actionnaires de Glaverbel est sans intérêt car aucune décision relative à la gestion journalière ou à la politique commerciale de Glaverbel n'a été prise au cours de la période considérée. Troisièmement, les pouvoirs décisionnels détenus par les actionnaires de Glaverbel leur étaient conférés par effet de la loi et enfin, le fait qu'Asahi ait nommé la majorité des membres du conseil d'administration de

⁷⁸³ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 10 et 11.

⁷⁸⁴ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 12 et 13.

Glaverbel est tout aussi dépourvu de pertinence. En effet, selon Asahi, le conseil d'administration de Glaverbel ayant délégué la gestion de l'entreprise au comité exécutif, son rôle se limitait donc à approuver le budget, les comptes annuels et certains investissements importants⁷⁸⁵.

- (569) Quant aux pouvoirs de délégation auxquels la Commission fait allusion [voir le considérant (558) ci-dessus], Asahi considère que le caractère «optionnel» de la délégation de pouvoirs au sein de Glaverbel et le fait que cette délégation aurait pu être modifiée par Asahi à tout moment ne peuvent constituer une preuve de l'influence déterminante d'Asahi sur Glaverbel mais témoignent du fait que Glaverbel gérait son personnel indépendamment d'Asahi⁷⁸⁶.
- (570) De plus, Asahi fait valoir que les éléments factuels supplémentaires mentionnés par la Commission dans la communication des griefs pour apprécier l'influence déterminante exercée sur une filiale ne sont pas pertinents ou manquent de valeur probante, et que la Commission n'est donc pas parvenue à corroborer la présomption d'influence déterminante. Ces éléments factuels additionnels concernent [...].
- (571) En ce qui concerne le mémorandum, [...] ⁷⁸⁷.
- (572) Quant à [...] ⁷⁸⁸.
- (573) En ce qui concerne l'échange de courriers électroniques du [...] ⁷⁸⁹.
- (574) Un autre élément auquel la Commission fait référence concerne le [...] ⁷⁹⁰. ⁷⁹¹⁷⁹².
- (575) Asahi fait aussi référence à la structure de conglomérat qu'elle a adoptée pour maximiser son efficacité opérationnelle. Cela signifie qu'elle n'intervient pas directement dans la gestion des activités de ses branches locales mais qu'elle délègue et décentralise les fonctions de contrôle et de prise de décision. La direction locale de Glaverbel était donc indépendante puisque son comité exécutif disposait de larges pouvoirs de gestion et qu'aucun salarié d'Asahi n'a jamais été nommé au sein de ce comité. Elle souligne aussi qu'il existait d'autres actionnaires minoritaires importants et que des directeurs indépendants faisaient également partie du conseil d'administration de Glaverbel⁷⁹³. Asahi insiste également sur la différence existant entre les relations établies entre Asahi et Glaverbel, d'une part, et entre Glaverbel et AGC, d'autre part. Alors que Glaverbel participait activement

⁷⁸⁵ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 15 à 17.

⁷⁸⁶ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 17.

⁷⁸⁷ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 18 et 19.

⁷⁸⁸ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 19 et 20.

⁷⁸⁹ Voir les informations communiquées par Asahi le 22 novembre 2007, annexe 2, p. 2.

⁷⁹⁰ See Asahi's response to the Statement of Objections, p. 26.

⁷⁹¹ Voir les informations communiquées par Asahi le 20 décembre 2007, p. 3.

⁷⁹² Voir la décision de la Commission du 20 octobre 2004 relative à une procédure au titre de l'article 81, paragraphe 1, du traité CE (Aff. COMP/C.38.238) – Raw Tobacco – Espagne, JO L 102 du 19 avril 2007, p.14.

⁷⁹³ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 26.

⁷⁹³ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 22 et 23.

aux décisions commerciales stratégiques d'AGC, ce n'était pas le cas d'Asahi vis-à-vis de Glaverbel et/ou d'AGC⁷⁹⁴.

- (576) Enfin, Asahi fait référence à la doctrine juridique consistant à «percer le voile de la personnalité juridique», selon laquelle une société mère n'est tenue responsable que dans des circonstances exceptionnelles. Asahi indique qu'en vertu de cette doctrine, dans plusieurs juridictions, elle ne serait pas considérée comme responsable des actions de Glaverbel.

Appréciation des arguments d'Asahi par la Commission

- (577) La Commission réfute les arguments avancés par Asahi selon lesquels cette dernière n'a pas exercé d'influence déterminante sur sa filiale Glaverbel pendant la période considérée, pour les raisons suivantes.
- (578) Le fait que la Commission reconnaisse qu'Asahi ne participait pas directement à l'infraction et pourrait ne pas avoir eu connaissance de son existence ne l'empêche pas de considérer qu'Asahi est responsable, au même titre que ses filiales ayant participé directement au comportement anticoncurrentiel. Il n'est pas nécessaire d'apporter la preuve de la participation directe de la société mère aux activités anticoncurrentielles ou de sa connaissance de celles-ci. En effet, selon la Cour: *«il incombe, en principe, à la personne physique ou morale qui dirigeait l'entreprise concernée au moment où l'infraction a été commise de répondre de celle-ci»*⁷⁹⁵. Il suffit que la société mère et sa filiale fassent partie d'une organisation unitaire poursuivant de façon durable un but économique déterminé, organisation pouvant concourir à la commission d'une infraction au droit de la concurrence. Cette conclusion est confortée par une jurisprudence abondante⁷⁹⁶, qui mentionne invariablement l'absence, pour la filiale, d'autonomie dans la détermination de sa ligne d'action sur le marché et non pas, spécifiquement, par rapport à l'infraction.
- (579) Asahi cherche à réfuter la présomption de responsabilité due au fait qu'elle détenait, directement ou indirectement, à peine moins de 100 % (et y compris 100 %) du capital des filiales qui participaient directement aux activités anticoncurrentielles (voir considérant 1) et auxquelles s'adresse la présente décision. Asahi tente d'y parvenir en arguant que la gestion quotidienne des activités de ses filiales s'effectuait indépendamment de toute instruction précise de sa part. La Commission n'accepte pas cet argument. Il est tout à fait normal, dans un groupe bien organisé, que les filiales exercent leurs activités quotidiennes sans instructions précises de la direction du groupe. Cela ne prouve pas que la filiale en question est un opérateur autonome sur le marché. Pour réfuter la présomption, la filiale ne doit pas prouver son autonomie dans la gestion de ses activités quotidiennes, mais plutôt en ce qui concerne les décisions stratégiques les plus importantes qu'une entreprise puisse être amenée à prendre, telles que le choix du secteur dans lequel exercer ses activités, la question de savoir s'il faut réaliser des

⁷⁹⁴ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 24.

⁷⁹⁵ Arrêt du 16 novembre 2000 dans l'affaire C-279/98 P, Cascades/Commission, point 79, Recueil 2000, p. I-9693.

⁷⁹⁶ Voir, par exemple, l'arrêt du 14 juillet 1972 dans l'affaire 48/69, ICI/Commission, notamment le point 134, Recueil 1972, p. 619, ou l'arrêt du 25 octobre 1983 dans l'affaire 107/82, AEG/Commission, point 50, Recueil 1983, p. 3151.

concentrations avec d'autres entreprises ou en acquérir, où et quand investir, auprès de qui acheter les intrants et à qui vendre les produits obtenus, que faire des bénéfices générés par la filiale, qui nommer à sa tête, savoir si elle a une obligation de rendre des comptes à d'autres entités du groupe, ou encore si elle doit se conformer à des objectifs stratégiques fixés par la direction du groupe dans le cadre de ses activités. Il ne suffit pas, en la matière, d'énoncer des affirmations générales d'autonomie commerciale non étayées par des éléments de preuve convaincants concernant ces exemples de décisions commerciales essentielles⁷⁹⁷.

- (580) En ce qui concerne le contexte du contrôle des concentrations auquel Asahi fait référence [voir considérant (565)], la Commission ne considère pas que le «contrôle» au sens du règlement du Conseil (CE) n° 139/2004 du 20 janvier 2004 sur le contrôle des concentrations entre entreprises (le règlement CE sur les concentrations)⁷⁹⁸, c'est-à-dire «la possibilité d'exercer une influence déterminante», est en soi toujours suffisant pour imputer la responsabilité à une société mère. Comme la Cour l'a estimé dans l'arrêt AEG/Commission confirmé par d'autres arrêts⁷⁹⁹, il convient également d'examiner si la société mère a effectivement fait usage de ses pouvoirs⁸⁰⁰. En l'espèce, la Commission est en mesure d'établir que la société mère a exercé une influence déterminante sur le comportement commercial de sa filiale [voir considérants (556) à (563)]. De plus, aux considérants (584) à (587), la Commission réfute plus en détail les arguments d'Asahi relatifs aux éléments supplémentaires sur lesquels elle se fonde pour estimer qu'Asahi exerçait une influence déterminante sur Glaverbel.
- (581) L'avis d'Asahi sur les relations de dépendance et les éléments supplémentaires utilisés par la Commission n'est pas recevable. L'existence de relations de dépendance, de principes de communication spécifiques ainsi que d'autres documents probants relatifs au comportement commercial et aux activités de sa filiale en matière de détermination des prix démontrent que la société mère avait mis en place un mécanisme qui lui permettait de superviser les activités commerciales de sa filiale dans le but de s'assurer qu'elles étaient conformes aux stratégies et aux objectifs commerciaux fixés par la société mère.
- (582) Les arguments d'Asahi concernant ses activités commerciales et sa structure de conglomérat [voir considérant (575)] sont plutôt de nature à souligner qu'Asahi et Glaverbel font partie d'une seule et même entreprise. Le fait que la société mère exerce des fonctions de prise de décision décentralisées n'est pas un élément déterminant permettant de considérer qu'elles constituent une seule et même entité économique avec les unités opérationnelles du groupe. La répartition des tâches est un phénomène normal au sein d'un groupe de sociétés. En ce qui concerne Automotive Glass Company, ainsi qu'il est déclaré au considérant (572), cette entreprise englobe les filiales du secteur du verre automobile d'Asahi Glass Company Limited et constitue en tant que telle une partie de la structure d'entreprise du groupe. Par définition, une entité économique exécute l'ensemble

⁷⁹⁷ Arrêt du 16 novembre 2000 dans l'affaire C-286/98 P, Stora Kopparbergs Bergslags AB/Commission, affaire citée, points 27, 28 et 29.

⁷⁹⁸ JO L 24 du 29.1.2004, p.1.

⁷⁹⁹ Arrêt du 6 avril 1995 dans l'affaire C-310/93 P, BPB Industries & British Gypsum/Commission, Recueil 1985, p. I-865.

⁸⁰⁰ Arrêt du 24 novembre 1987 dans l'affaire 107/82, AEG/Commission, Recueil 1983, p. 3151.

des fonctions essentielles d'un opérateur économique au sein des personnes morales qui la composent. Les entreprises et les unités commerciales du groupe qui dépendent d'un centre décisionnel pour leurs investissements et leurs finances, ainsi que pour leur direction, ne peuvent être considérées comme constituant une entité économique de plein droit.

- (583) La Commission ne peut, en outre, accepter le raisonnement d'Asahi en ce qui concerne la délégation des pouvoirs au comité exécutif. Tout d'abord, la décision d'Asahi de ne pas modifier tout système de gestion qui subsisterait ne permet pas de prouver l'absence d'influence déterminante. L'exercice d'une influence déterminante n'est pas une question de capacité de gérer efficacement l'entreprise en cause, mais bien une question d'exercice de son influence sur celle-ci. Il est un fait que, pendant la durée de l'infraction, une majorité des membres votants du conseil d'administration de Glaverbel occupaient en même temps des fonctions au niveau de la direction d'Asahi⁸⁰¹. Cette composition du conseil atteste l'importance de l'implication de la société mère dans la filiale et lui a permis d'exercer une influence déterminante sur la politique commerciale de la filiale sur le marché⁸⁰². En fait, même si les fonctions de gestion (quotidienne) du conseil d'administration de Glaverbel ont été déléguées au comité exécutif, cela ne signifie pas pour autant que le conseil d'administration n'a pas exercé d'influence déterminante sur la politique commerciale de la filiale, ce qui est le rôle normal des administrateurs d'une société. Par la participation des cadres d'Asahi au conseil d'administration, la société mère exerçait donc une influence directe. De même, comme il est indiqué au considérant (558), la délégation des fonctions de gestion est facultative et relève entièrement d'Asahi Glass Company Limited. La délégation de pouvoirs à la direction locale d'une filiale contrôlée à 100 % est, dans la pratique, une caractéristique universelle de toute entreprise bien gérée qui a besoin de connaissances spécialisées. Dans ces conditions, il est naturel que la filiale européenne prenne les décisions sur les questions se rapportant aux spécificités du marché européen.
- (584) Le mémorandum [voir considérant (559)] contient quant à lui [...] ⁸⁰³.
- (585) De plus, [...].
- (586) La Commission estime que les deux courriers électroniques envoyés [...].
- (587) Quant au [...].
- (588) L'appréciation, par la Commission, de la responsabilité d'une des sociétés mères dans sa décision relative à l'affaire du tabac brut espagnol mentionnée au considérant (574) n'est pas applicable en l'espèce puisqu'elle a établi qu'Asahi exerçait une influence déterminante sur sa filiale.

⁸⁰¹ Voir les informations communiquées par Asahi le 22 décembre 2006, p. 48178 à 48184.

⁸⁰² Voir l'arrêt du 26 avril 2007 dans les affaires jointes T-109/02 et autres, Bolloré/Commission, affaire citée, point 138.

⁸⁰³ Voir la réponse supplémentaire, fournie par Asahi en date du 13 octobre 2006, à la demande de renseignements du 13 septembre 2006, p. 47434 à 47443.

- (589) Quant à la doctrine qui consiste à «percer le voile de la personnalité juridique», il est inapproprié, dans le contexte d'une infraction à l'article 81 du traité, de faire référence à des domaines du droit différents dans lesquels une telle doctrine peut être utilisée.
- (590) Compte tenu de ce qui précède, il y a lieu de tenir pour responsables, conjointement et solidairement, Asahi Glass Company Limited et ses filiales Glaverbel SA (à présent AGC Flat Glass Europe SA/NV), AGC Automotive Europe SA, Splintex UK Ltd., Splintex France Sarl, Glaverbel France SA, Splintex Deutschland GmbH (à présent AGC Automotive Germany GmbH) et Glaverbel Italy S.r.l. .

8.2.1.3. Conclusion

- (591) Compte tenu de la présomption découlant de la participation à 100 % qui existait au moment de l'infraction, ainsi que des éléments supplémentaires décrits au point 8.2.1.2, la Commission considère qu'Asahi a exercé une influence déterminante sur le comportement de ses filiales pendant toute la durée de la période du 18 mai 1998 au 11 mars 2003. Il y a donc lieu de tenir Asahi Glass Co Ltd et Glaverbel SA (à présent AGC Flat Glass Europe SA/NV), AGC Automotive Europe SA, Splintex UK Ltd., Splintex France Sarl, , Glaverbel France SA, Splintex Deutschland GmbH (à présent AGC Automotive Germany GmbH) et Glaverbel Italy Srl, pour conjointement et solidairement responsables, étant donné qu'elles font partie de l'entreprise ayant commis l'infraction au cours de la période comprise entre le 18 mai 1998 et le 11 mars 2003.
- (592) En conséquence, il y a lieu d'adresser la présente décision à Asahi Glass Co Ltd, Glaverbel SA (à présent AGC Flat Glass Europe SA/NV), AGC Automotive Europe SA, Splintex UK Ltd., Splintex France Sarl, , Glaverbel France SA, Splintex Deutschland GmbH (à présent AGC Automotive Germany GmbH) et Glaverbel Italy S.r.l.

8.2.2. *Saint-Gobain*

8.2.2.1. Saint-Gobain Sekurit France SA et Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH

- (593) MM. [...], [...] [voir le considérant (603)], [...], salarié de Saint-Gobain Sekurit France SA, [...], salariés de Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co. KG, ont participé à l'infraction décrite dans la présente décision. Il y a donc lieu de tenir tant Saint-Gobain Sekurit France SA que Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co. KG pour responsables de leur participation directe à l'entente.

8.2.2.2. Saint-Gobain Glass France SA

- (594) Durant la période du 10 mars 1998 au 11 mars 2003, Saint-Gobain Glass France SA détenait 100 % de Saint-Gobain Sekurit France SA⁸⁰⁴. Conformément à la jurisprudence mentionnée aux considérants (540) à (548), il y a donc une présomption

⁸⁰⁴ Voir l'annexe 9 de la réponse de Saint-Gobain Glass France du 26 janvier 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 14391.

d'influence déterminante exercée par Saint-Gobain Glass France SA sur Saint-Gobain Sekurit France SA [voir les considérants (540) à (546)].

- (595) En outre, la Commission considère que d'autres éléments confirment (et donc corroborent la présomption mentionnée ci-dessus) le fait que Saint-Gobain Glass France SA a exercé une influence déterminante sur le comportement, sur le marché, de Saint-Gobain Sekurit France ainsi que de Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co. KG et d'autres entreprises Sekurit. Ces éléments concernent le fonctionnement et l'organisation du groupe Saint-Gobain, en particulier du secteur du verre automobile, et le fait que le [...] cumulait des fonctions au sein du groupe avec des responsabilités hiérarchiques différentes [voir les considérants (600) à (605)].
- (596) Le verre automobile appartient au pôle «vitrage» de La Compagnie de Saint-Gobain SA («Saint-Gobain»), l'un des cinq pôles de Saint-Gobain. Le pôle «vitrage» réunit quatre unités commerciales. Le verre automobile est l'une de ces quatre unités commerciales. Le produit des ventes de verre automobile aux OEM revient à la famille d'entreprises de Saint-Gobain Sekurit («SGS»). Il existe des entreprises SGS, par exemple, en Allemagne, SGS Deutschland, en Belgique, SGS Benelux, et en France, SGS France. Toutes les entreprises SGS opérationnelles sont regroupées sous Saint-Gobain Sekurit International («SGSI»), qui est une structure purement organisationnelle sans personnalité juridique mais qui a été créée pour veiller à ce que toutes les entités au sein de SGS suivent une politique commerciale commune⁸⁰⁵.
- (597) Le [...] entre 1995 et janvier 2001, M. [...] lui a succédé et occupe le poste [...] depuis janvier 2001. Les activités de [...] étaient dirigées par M. [...] entre 1994 et la fin 2004; il était assisté de MM. [...] entre 1996 et 2000 et [...] de mars 2000 à la fin 2004⁸⁰⁶. Toutes les décisions prises par l'unité commerciale «verre automobile», qui inclut les entreprises SGS, étaient finalement adoptées par M. [...] ⁸⁰⁷. La Commission a fait des copies de courriers électroniques qui indiquent que M. [...] prenait part à la gestion journalière de l'unité commerciale «verre automobile», même après avoir quitté le poste de [...]. Ainsi, en septembre 2002, il est intervenu dans le cadre d'un projet particulier, le PVB acoustique, au sujet du montant des redevances pour une licence accordée à Pilkington⁸⁰⁸.
- (598) Étant donné que Saint-Gobain Glass France est chargée de la politique commerciale des entreprises Sekurit, que M. [...] entre 1995 et 2001 et est toujours [...], il y a lieu de tenir Saint-Gobain Glass France SA responsable pour ses filiales qui ont directement participé au comportement illicite.

⁸⁰⁵ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 22-23, p. 18670-18671 et 18857-18889 (annexe 9).

⁸⁰⁶ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe 10, p. 18871 et 18890-18892. Voir également les pages 14425 et 14426.

⁸⁰⁷ Voir la réponse de Saint-Gobain du 4 octobre 2006, page 4, p. 47204.

⁸⁰⁸ Voir les documents suivants dont la Commission a fait une copie lors des inspections: échange de courriers électroniques du 11 septembre 2002, dossier 21, CD-ROM, p. 40158, courriers électroniques du 7 décembre 1999, p. 5877, 12 février 2003, p. 5917, 29 avril 2002, p. 5920, 19 janvier 2000, p. 5966, 6 novembre 2000, p. 6008, 8 juillet 2002, p. 3827-3828, 26 avril 1999, p. 4035, 25 février 2002, 4915, et 10 décembre 2001, p. 8127.

8.2.2.3. La Compagnie de Saint-Gobain SA

Constatations de la Commission

- (599) Au cours de la période du 10 mars 1998 au 11 mars 2003, la Compagnie de Saint-Gobain (ci-après dénommée «**La Compagnie**») détenait (indirectement) 100 % de Saint-Gobain Glass France SA, qu'il y a lieu de tenir pour responsable étant donné que certains de ses salariés ont participé directement à l'entente [voir les considérants (97) et (597)]⁸⁰⁹. Conformément à la jurisprudence invoquée au point 8.1 aux considérants (540) à (548), il y a donc une présomption d'influence déterminante exercée par La Compagnie sur Saint-Gobain France SA. En conséquence, La Compagnie et Saint-Gobain Glass France SA font partie conjointement de l'entreprise ayant commis l'infraction.
- (600) En outre, la Commission estime qu'il existe d'autres éléments qui confirment que La Compagnie a exercé une influence déterminante sur le comportement commercial stratégique de Saint-Gobain Glass France SA sur le marché en question durant la période du 10 mars 1998 au 11 mars 2003. Ces éléments concernent la structure commerciale du groupe Saint-Gobain, les fonctions de M. [...] qui cumulait des fonctions au sein du groupe Saint-Gobain, et la composition du conseil d'administration de Saint-Gobain Glass France SA.
- (601) Premièrement, le groupe est présenté sur le site web de Saint-Gobain comme un leader mondial dans chacun de ses métiers et il existe des principes communs qui s'appliquent à l'ensemble des sociétés du groupe, de même qu'une stratégie de groupe⁸¹⁰. La structure commerciale du groupe, telle que décrite aux considérants (13) et (14), qui couvre les métiers du groupe, a été mise en place par décision de la société mère du groupe, La Compagnie. Les activités du groupe Saint-Gobain sont réparties en secteurs spécifiques, ce qui révèle l'intention du groupe d'être attentif aux différentes activités (qui, conformément aux statuts de la société mère, sont menées par les filiales) et la volonté, pour La Compagnie, de garder la maîtrise en dernier ressort de la structure et de la conduite du groupe. Les secteurs, qui gèrent leurs opérations, définissent et mettent en œuvre les stratégies commerciales et de marketing liées à leur propre activité, font néanmoins partie d'un cadre de direction opérationnelle de base pour la mise en œuvre du modèle commercial du groupe⁸¹¹. Les initiatives prises et les résultats obtenus sont conformes aux priorités et aux objectifs

⁸⁰⁹ Les arrêts dans l'affaire Stora confirment que l'existence d'une chaîne d'entreprises exerçant une influence déterminante n'a aucune incidence sur le fait que société mère et filiale forment ou non une unité économique. La Cour de justice a considéré que la présomption selon laquelle une filiale détenue à part entière ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché s'applique, que la filiale soit détenue directement ou indirectement (affaire T-203/01, Michelin/Commission, cité dans la note de bas de page 741, au point 290).

⁸¹⁰ Voir les sites <http://www.saint-gobain.com/fr/html/groupe/panorama.asp>, http://www.saint-gobain.com/fr/html/groupe/rh_principes.asp et <http://www.saint-gobain.com/fr/html/groupe/strategie.asp>.

⁸¹¹ Rapports annuels de La Compagnie de Saint-Gobain 2001, p. 52, <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/rapport/ra2001fr.pdf> 2002, p.80, <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/rapport/ra2002fr.pdf> 2003, p.31, <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/rapport/ra2003fr.pdf> 2004, pp.30-31, <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/rapport/ra2004fr.pdf> 2005, page 5, <http://www.saint-gobain.com/en/html/investisseurs/rapport/2005-Annual-Report.pdf>

fixés pour toutes les activités du groupe tels que définis par la direction générale de La Compagnie⁸¹².

- (602) Bien que les orientations commerciales (par exemple, les plans d'exploitation et les budgets) et d'importantes décisions commerciales opérationnelles soient élaborées au niveau des unités commerciales, elles sont adoptées en dernier ressort par le[...] ⁸¹³. Comme décrit au considérant (596), le verre automobile est l'une des quatre unités commerciales du pôle vitrage, qui est lui-même l'un des cinq pôles du groupe Saint-Gobain⁸¹⁴.
- (603) Deuxièmement, certaines structures hiérarchiques, relations de dépendance et postes de cadres remplissant plusieurs fonctions renforcent l'idée selon laquelle les unités commerciales «verre automobile» ne bénéficiaient pas d'une position autonome sur le marché. En particulier, M. [...] remplit diverses fonctions au sein du groupe Saint-Gobain. Au niveau de La Compagnie, il est [...] ⁸¹⁵. De plus, comme indiqué au considérant (602), il est [...]. Enfin, M. [...] est [...] ⁸¹⁶. De plus, il a été [...] jusqu'en 2001. Il participe aussi aux réunions du [...] ⁸¹⁷ et est responsable de [...]. Sur le site web de Saint-Gobain également, M. [...] figure parmi les membres de [...] ⁸¹⁸ et dans les rapports annuels ⁸¹⁹, il est présenté comme membre de la [...]. En tant que [...], s'il n'intervient pas quotidiennement dans la politique commerciale, il agit lors des décisions importantes.
- (604) Troisièmement, en ce qui concerne la composition du conseil de Saint-Gobain Glass France, trois membres du conseil d'administration de Saint-Gobain Glass France SA occupaient simultanément des postes de direction au sein de La Compagnie⁸²⁰.
- (605) Enfin, La Compagnie (et la société holding Vertec SAS) et Saint-Gobain Glass France SA ont leur siège à la même adresse.

Arguments de La Compagnie en réponse à la communication des griefs.

- (606) La Compagnie conteste toute responsabilité concernant le comportement de Saint-Gobain Glass France SA. Elle souligne que le principe de la nature personnelle de la responsabilité pénale doit être observé. Elle considère qu'à la lumière de la jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés européennes⁸²¹, la présomption

⁸¹² Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 4 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 47203 et 47204, voir aussi <http://www.saint-gobain.com/fr/html/groupe/organisation.asp>.

⁸¹³ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 4 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 47204.

⁸¹⁴ Voir <http://www.saint-gobain.com/fr/html/groupe/implantations.asp>

⁸¹⁵ Voir p. 3674. Voir également le rapport annuel de La Compagnie de Saint-Gobain 2005, page 32, <http://www.saint-gobain.com/en/html/investisseurs/rapport/2005-Annual-Report.pdf>.

⁸¹⁶ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 13 octobre 2006, annexes 2 et 3, p. 48030.

⁸¹⁷ Réponse à la question concernant les fonctions de M. [...] dans La Compagnie: [...], voir page 54745.

⁸¹⁸ <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/equipe.asp>

⁸¹⁹ Rapport annuel 2005, voir p. 21839, et rapport annuel 2004, voir: <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/rapport/ra2004fr.pdf>

⁸²⁰ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France du 4 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, p. 47242.

⁸²¹ Arrêt du 16 novembre 2000 dans l'affaire C-286/98 P, Stora Kopparbergs Bergslags/Commission, et arrêt du 26 avril 2006 dans les affaires jointes T-109/02 et al., Bolloré SA/Commission.

de détention de 100 % du capital de la filiale ne saurait, à elle seule, suffire pour la rendre responsable du comportement de la filiale et qu'il convient d'apporter davantage de preuves, sous la forme par exemple, d'éléments supplémentaires ayant une influence déterminante⁸²². En appliquant le principe de présomption irréfutable, La Compagnie considère que la Commission abuse de ses prérogatives⁸²³.

- (607) La Compagnie considère que les éléments utilisés par la Commission ne sont pas seulement insuffisants mais qu'ils sont aussi hors de propos et, surtout, mal interprétés. Les éléments avancés par la Commission, comme la structure commerciale du groupe Saint-Gobain, les fonctions de M. [...] et la composition du conseil d'administration de Saint-Gobain Glass France SA, sont tout simplement non pertinents étant donné que les relations de dépendance font partie de la structure ordinaire de gouvernance de nombreux groupes d'entreprises et ne doivent pas entrer en ligne de compte pour évaluer l'influence déterminante⁸²⁴.
- (608) Premièrement, La Compagnie souligne que les unités commerciales sont autonomes dans un système décentralisé et dans lequel la gestion journalière des entreprises de verre automobile est assurée par chaque unité commerciale concernée, y compris le processus décisionnel stratégique⁸²⁵. La Compagnie considère, en outre, que la Commission n'a fait que décrire l'existence d'un groupe d'entreprises, ce qui ne peut, en soi, indiquer qu'elle a exercé une influence déterminante sur son très grand nombre de filiales. La Compagnie n'est qu'une société holding qui n'intervient pas dans les affaires de ses filiales. Elle a expliqué qu'elle définit la stratégie globale du groupe, sans donner toutefois aucune instruction quant aux opérations des filiales, et que les différents secteurs sont autonomes.
- (609) Deuxièmement, en ce qui concerne le rôle de M. [...] dans le groupe Saint-Gobain, La Compagnie réfute l'appréciation de la Commission. M. [...] ne travaille pas au niveau exécutif de La Compagnie et il ne représente pas cette dernière. La Compagnie conteste également la constatation faite par la Commission au point 440 de la communication des griefs selon laquelle M. [...] faisait partie de la direction générale du groupe Saint-Gobain et elle précise qu'il n'a jamais été membre du comité exécutif. Les deux comités dont M. [...] est membre sont le [...], d'une part, et le [...], d'autre part. Selon La Compagnie, il s'agit d'unités purement internes chargées d'échanger des informations présentant un intérêt commun et ne disposant d'aucun pouvoir décisionnel. La Compagnie affirme également que le titre de [...] est purement honorifique et n'implique aucune responsabilité particulière ni aucun pouvoir exécutif. Elle a finalement précisé qu'en tant que [...], il est logique que M. [...] soit [...]⁸²⁶. Enfin, concernant les relations de dépendance, La Compagnie a souligné qu'elles ne sont que la conséquence de la structure juridique du groupe. Elle a précisé que les informations que Saint-Gobain a fournies à la Commission ne concernaient que le pôle «vitrage» du groupe et que les relations de dépendance se terminaient au niveau de [...], soit au niveau de M. [...].

⁸²² Voir la réponse de La Compagnie de Saint-Gobain à la communication des griefs, pp. 2 et 3.

⁸²³ Voir la réponse de La Compagnie de Saint-Gobain à la communication des griefs, p. 10.

⁸²⁴ Voir la réponse de La Compagnie de Saint-Gobain à la communication des griefs, p. 4.

⁸²⁵ Voir aussi la réponse de Saint-Gobain Glass France du 4 octobre 2006, p. 4, p. 48068 (annexe 2) et p. 48070-48077 (annexe 3).

⁸²⁶ Voir la réponse de La Compagnie de Saint-Gobain à la communication des griefs, p. 7 et 8.

- (610) Troisièmement, concernant la composition des membres du conseil de Saint-Gobain Glass France, La Compagnie signale que la Commission n'a pas expliqué avec plus de détails pourquoi elle la considère comme un élément. Quoiqu'il en soit, elle considère que la composition du conseil d'administration de Saint-Gobain Glass France n'est pas un élément pertinent pour évaluer si une société mère a exercé une influence déterminante sur sa filiale⁸²⁷.
- (611) Enfin, en ce qui concerne le compte rendu reprenant les réponses de M. [...] aux questions posées par la Commission lors de l'inspection, La Compagnie confirme que ces réponses sont correctes dans les faits. La Compagnie est d'avis que les informations transmises par M. [...] ne peuvent, en aucun cas, être utilisées pour prouver qu'elle a exercé une influence déterminante sur sa filiale et elle répète les arguments avancés dans sa réponse du 21 juin 2007 à la communication des griefs.

Appréciation par la Commission des arguments de La Compagnie

- (612) La Commission maintient la position adoptée dans la communication des griefs contre La Compagnie pour les raisons expliquées ci-dessous. Elle pense clairement ne pas appliquer une présomption irréfragable comme le prétend La Compagnie. La société mère et/ou la filiale peut réfuter la présomption en produisant des preuves suffisantes selon lesquelles la filiale «a déterminé de façon autonome son comportement sur le marché au lieu d'appliquer les instructions de sa société mère, de sorte qu'elle échappe à l'application du concept d'entreprise»⁸²⁸. Toutefois, comme une présomption se fonde sur le fait que ce qui est présumé se produit généralement lorsque les conditions sur lesquelles se base la présomption sont réunies (en l'espèce: exercice d'une influence déterminante sur une filiale si celle-ci est détenue à 100 % ou presque), la réfutation de la présomption s'appuie sur des preuves claires du contraire.
- (613) En ce qui concerne le principe du caractère personnel de la responsabilité pénale, en tenant certaines personnes morales pour responsables en tant que représentants de l'entreprise qui a commis l'infraction, ce principe est respecté⁸²⁹. L'article 81 du traité s'adresse aux «entreprises» qui peuvent inclure plusieurs personnes morales. Le principe n'est pas enfreint tant que les personnes morales sont tenues pour responsables sur la base de circonstances qui se rapportent à leur propre rôle et leur propre comportement au sein de l'entreprise. Dans le cas d'une société mère, la responsabilité est établie sur la base de l'exercice effectif d'un contrôle sur la politique commerciale de la filiale.
- (614) Conformément à la jurisprudence de la Cour de Justice et compte tenu de la présomption établie par la jurisprudence, il appartient à La Compagnie (et/ou à sa filiale) de présenter suffisamment de preuves du comportement autonome de sa filiale Saint-Gobain Glass France SA afin d'éviter d'être tenue pour responsable de la participation de sa filiale à l'infraction. La Compagnie n'a toutefois présenté aucune preuve étayant ses arguments pour réfuter la présomption.

⁸²⁷ Voir la réponse de La Compagnie de Saint-Gobain à la communication des griefs, p. 9.

⁸²⁸ Arrêt du 15 juin 2005 dans les affaires jointes T-71/03, etc., Tokai Carbon et autres/Commission, point 61.

⁸²⁹ Voir, dans un autre contexte, le raisonnement suivi dans l'arrêt du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-49/92 P, Commission/Anic Partecipazioni SpA, points 83 et 84.

- (615) Concernant les arguments portant sur le rôle joué par La Compagnie en tant que société holding, mentionné au considérant (608), ils sont plutôt de nature à montrer que La Compagnie et Saint-Gobain Glass France SA font effectivement partie d'une seule et même entreprise. Le fait que la société mère elle-même ne participe pas à la production et à la vente de verre plat, dont une partie devient du verre traité (notamment du verre automobile), n'est pas un élément déterminant permettant d'établir qu'elle constitue, avec les unités opérationnelles du groupe, une seule entité économique. La répartition des tâches est un phénomène normal au sein d'un groupe de sociétés. Une entité économique exécute, par définition, l'ensemble des fonctions essentielles d'un opérateur économique au sein des personnes morales qui la composent. Les entreprises et les unités commerciales du groupe qui dépendent d'un centre décisionnel pour les orientations fondamentales de leur stratégie et de leurs activités commerciales, leurs investissements et leurs finances, leurs affaires juridiques ainsi que pour leur direction, ne peuvent être considérées comme constituant une entité économique de plein droit. Le groupe Saint-Gobain doit être considérée comme constituant une telle entité économique unique. La Compagnie définit la stratégie générale du groupe Saint-Gobain et administre des départements fonctionnels tels que les ressources humaines, les affaires financières, la recherche et le développement, les affaires juridiques et fiscales, le plan et les communications⁸³⁰.
- (616) Le raisonnement portant sur le [...] et la dépendance mentionnée au considérant (609) ne peuvent être acceptés. Lors des inspections, M. [...] a répondu aux questions de la Commission concernant ses fonctions dans, notamment, La Compagnie⁸³¹. M. [...] a expliqué qu'en tant que [...] ⁸³², et qu'il était aussi chargé de [...].
- (617) En ce qui concerne les comités auxquels il participe, [...] a expliqué que [...] ⁸³³. [...].
- (618) Même si le titre de [...] ne devait, selon les dires de La Compagnie, être qu'honorifique, la Commission constate que d'après le site internet de Saint-Gobain, M. [...] est membre de [...] ⁸³⁴, et les rapports annuels⁸³⁵ le présentent également comme un membre de la [...]. Selon le site web de Saint-Gobain, le [...].
- (619) En outre, il s'avère que M. [...] occupe des fonctions multiples au sein du groupe et que son travail ne se limite pas uniquement au pôle «vitrage»; il est notamment chargé de [...]. Il est clair que les informations et les connaissances qu'une personne tire d'une fonction sont également utilisées et prises en considération par cette même personne dans les autres fonctions au profit de l'entreprise.
- (620) En ce qui concerne le conseil d'administration de Saint-Gobain Glass France SA, outre M. [...], qui occupe les postes de [...] au sein de La Compagnie, deux autres membres occupent également des postes dans cette entreprise: MM. [...] étaient

⁸³⁰ Voir la réponse de La Compagnie de Saint-Gobain à la communication des griefs, p. 5. La Commission fait remarquer que selon le site web <http://www.saint-gobain.com/fr/html/groupe/organisation.asp>, la fonction «Audit et contrôle internes» est aussi assumée par La Compagnie.

⁸³¹ Voir, p. 54741 à 54746.

⁸³² La Commission note que selon le rapport annuel 2004, p. 31, disponible à l'adresse <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/rapport/ra2004fr.pdf>, M. [...] a été remplacé par M. [...].

⁸³³ Voir [...].

⁸³⁴ <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/equipe.asp>.

⁸³⁵ Pour le rapport annuel 2005, voir p. 21839. Pour le rapport annuel 2004, voir l'adresse: <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/rapport/ra2004fr.pdf>.

employés par La Compagnie en qualité de [...] respectivement⁸³⁶. M. [...] fait aussi partie de la direction du groupe⁸³⁷. Cette composition du conseil d'administration de Saint-Gobain Glass France SA montre l'ampleur de l'intervention de la société mère dans la politique commerciale de la filiale et indique qu'elle est, en effet, en mesure d'exercer une influence déterminante sur la politique commerciale appliquée par la filiale sur le marché⁸³⁸. Le fait que la société mère et la filiale aient la même adresse facilite une approche économique uniforme en vue d'un objectif économique donné et contribue donc au bon fonctionnement de l'entreprise.

- (621) La Compagnie détient Saint-Gobain Glass France SA par l'intermédiaire de la société holding Vertec SAS. Conformément au raisonnement figurant au considérant (601), la société mère et la filiale d'exploitation impliquées dans l'infraction sont les représentants légitimes de l'entreprise responsable aux fins du droit communautaire. Dans ce cas, il n'est pas nécessaire que la société holding soit également tenue pour responsable. Il n'y a dès lors pas lieu d'adresser la présente décision à Vertec SAS.

8.2.2.4. Conclusion

- (622) Pour les raisons mentionnées aux considérants (599) à (605), il y a lieu de tenir la Compagnie de Saint-Gobain pour responsable, conjointement et solidairement, avec ses filiales, Saint-Gobain Sekurit France SA, Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co KG et Saint-Gobain Glass France SA, étant donné qu'elles font partie de l'entreprise ayant commis l'infraction.

- (623) En conséquence, il y a lieu d'adresser la présente décision à La Compagnie de Saint-Gobain, Saint-Gobain Glass France SA, Saint-Gobain Sekurit France SA et Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co KG.

8.2.3. Pilkington

8.2.3.1. Pilkington Automotive Limited

- (624) M. [...], salarié de Pilkington Automotive Limited, a participé directement à l'infraction décrite dans la présente décision. Il y a donc lieu de tenir Pilkington Automotive Limited pour responsable de sa participation directe à l'entente.

8.2.3.2. Pilkington Automotive Deutschland GmbH

- (625) M. [...], salarié de Pilkington Automotive Deutschland GmbH, a participé directement à l'infraction décrite dans la présente décision. Il y a donc lieu de tenir Pilkington Automotive Deutschland GmbH pour responsable de sa participation directe à l'entente.

⁸³⁶ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la demande de renseignements en vertu de l'article 18 du 4 octobre 2006, p. 47242.

⁸³⁷ Voir le rapport annuel 2004 à l'adresse: <http://www.saint-gobain.com/fr/html/investisseurs/rapport/ra2004fr.pdf>.

⁸³⁸ Voir l'arrêt du 26 avril 2007 rendu dans les affaires jointes T-109/02 et autres, Bolloré/Commission, point 138.

8.2.3.3. Pilkington Italia SpA

(626) M. [...], salarié de Pilkington Italia SpA, a participé directement à l'infraction décrite dans la présente décision. Il y a donc lieu de tenir Pilkington Italia SpA pour responsable de sa participation directe à l'entente.

8.2.3.4. Pilkington Group Limited (anciennement Pilkington plc)

(627) Pilkington Group Limited est l'ancienne Pilkington plc, renommée Pilkington Group Limited après le rachat par Nippon Sheet Glass – devenu effectif le 16 juin 2006 – et la radiation de Pilkington plc⁸³⁹. Pilkington Group Limited détient (indirectement) 100 % des parts de Pilkington Italia SpA et Pilkington Automotive Limited⁸⁴⁰.

(628) En ce qui concerne Pilkington Automotive Deutschland GmbH, Pilkington Group Limited exerce un contrôle direct et illimité sur cette entreprise. Pilkington Group Limited, par l'intermédiaire de sa filiale à 100 % Pilkington Holding GmbH, détient directement et indirectement 96,5 % de Pilkington Deutschland AG, qui détient 100 % des parts de Pilkington Automotive Deutschland GmbH (les 3,5 % restants étant aux mains d'un tiers). Pilkington Group Limited exerce toutefois un contrôle direct et illimité sur Pilkington Deutschland AG grâce à sa filiale à 100 % Pilkington Holding GmbH a conclu un accord interentreprises avec Pilkington Deutschland AG⁸⁴¹. Cet accord contient des clauses qui montrent que Pilkington Holding GmbH disposait d'un mécanisme lui permettant d'exercer une influence sur sa filiale, de telle sorte que Pilkington Deutschland AG ne pouvait déterminer de manière autonome son comportement sur le marché. Selon l'accord, Pilkington Deutschland AG confie la direction de son entreprise à Pilkington Holding GmbH et cette dernière est habilitée à donner des instructions au conseil d'administration de Pilkington Deutschland AG. La direction commerciale de Pilkington Deutschland AG est donc assurée par Pilkington Holding GmbH. En outre, les bénéfices de Pilkington Deutschland AG sont transférés à Pilkington Holding GmbH et cette entreprise prend également en charge les pertes de Pilkington Deutschland AG. De ce fait, Pilkington Deutschland AG ne court aucun risque commercial et ne distribue pas de bénéfice mais est totalement contrôlée par Pilkington Holding GmbH.

(629) Il y a donc une présomption d'influence déterminante exercée par Pilkington Group Limited sur Pilkington Italia SpA, Pilkington Automotive Deutschland GmbH, Pilkington Holding GmbH et Pilkington Automotive Limited. En conséquence, prises conjointement, ces sociétés font partie de l'entreprise ayant commis l'infraction.

(630) En plus de la présomption mentionnée au considérant (629), il existe d'autres éléments qui attestent du fait que Pilkington Automotive Limited, Pilkington Automotive Deutschland GmbH, Pilkington Italia SpA et Pilkington Holding GmbH n'ont pas agi

⁸³⁹ Voir la réponse de Pilkington du 22 septembre 2006, page 2, p. 45498-45499.

⁸⁴⁰ Les arrêts dans l'affaire Stora confirment que l'existence d'une chaîne d'entreprises exerçant une influence déterminante n'a aucune incidence sur le fait que société-mère et filiale forment ou non une unité économique. La Cour de justice a considéré que la présomption selon laquelle une filiale détenue à part entière ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché s'applique, que la filiale soit détenue directement ou indirectement (voir Michelin/Commission, cité dans la note de bas de page 741, au point 290).

⁸⁴¹ Voir la réponse de Pilkington du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe 2c (Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag du 16.1.1989), dossier 178, p. 48435.

de manière autonome sur le marché mais que Pilkington Group Limited a exercé un contrôle déterminant sur ces entités. Ces éléments concernent la structure commerciale du groupe et les preuves de relations de dépendance.

- (631) Les activités liées au verre automobile de Pilkington Group Limited sont réunies sous le nom de Pilkington Automotive, qui est une structure commerciale parallèle à la structure juridique de l'entreprise. Pilkington est passée, au fil du temps, de plusieurs sociétés filiales fonctionnant de manière autonome à une exploitation unique après 1996, [...] ⁸⁴². Ce processus de centralisation a été sensiblement complété en 1998 et depuis ce moment, ces entreprises ont cessé d'opérer de manière autonome; elles ont mis en œuvre la politique stratégique et commerciale développée par la société mère ⁸⁴³. Tout au long de la période visée par la présente procédure, Pilkington Automotive était dirigée par [...] ⁸⁴⁴. [...].
- (632) Des preuves d'échange d'informations entre MM. [...] figurent dans les documents suivants copiés par la Commission lors des inspections:
- échange de courriers électroniques entre M. [...], et MM. [...], le 20 juin 2001, dans lesquels les augmentations de prix de certains éléments de vitrage vendus à Renault étaient examinées en détail ⁸⁴⁵.
 - des notes manuscrites d'une réunion de septembre 2002 entre Saint-Gobain et Pilkington, à laquelle MM. [...] ont participé et durant laquelle ont été abordées des questions telles que la création d'une entreprise commune et la fixation des redevances à percevoir pour une licence concernant la technologie de l'extrusion entre les deux entreprises ⁸⁴⁶.
- (633) La Commission estime que ces documents et les courriers électroniques indiquent que Pilkington Group Limited était constamment informée du comportement commercial de ses filiales, exerçait un contrôle et assumait la direction.
- (634) La Commission note que dans sa réponse à la communication des griefs, Pilkington n'a pas contesté les constatations de la Commission.

8.2.3.5. Conclusion

- (635) La Commission estime que l'existence d'une structure commerciale qui inclut [...].
- (636) Par conséquent, il y a lieu de tenir Pilkington Group Limited pour responsable, conjointement et solidairement, avec ses filiales Pilkington Italia SpA, Pilkington Automotive Deutschland GmbH, Pilkington Holding GmbH et Pilkington Automotive Limited étant donné qu'elles forment une unité économique et font partie de la même entreprise. Pilkington Group Limited contrôle ces sociétés par l'intermédiaire de plusieurs autres entreprises intermédiaires, y compris des sociétés holdings ne

⁸⁴² Voir [...].

⁸⁴³ Voir la réponse de Pilkington du 11 octobre 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, page 2, p. 45535-45536.

⁸⁴⁴ Voir la réponse de Pilkington du 24 février 2006 à la demande de renseignements au titre de l'article 18, annexe 5, page 1, p. 15794.

⁸⁴⁵ Document NW37, p. 7971-7972.

⁸⁴⁶ Document WE7, p. 2738-2739.

poursuivant aucune activité d'exploitation. La Commission considère que la société mère et les filiales impliquées dans l'infraction [y compris Pilkington Holding GmbH qui contrôle et régit Pilkington Deutschland AG, tel que décrit au considérant (628)] sont les représentantes légitimes de l'entreprise responsable de l'infraction aux fins du droit communautaire et qu'il n'est pas nécessaire de tenir aussi pour responsables les sociétés holdings intermédiaires. Il n'y a donc pas lieu d'adresser la présente décision à ces sociétés intermédiaires.

- (637) En conséquence, il y a lieu d'adresser la présente décision à Pilkington Group Limited, Pilkington Italia SpA, Pilkington Automotive Deutschland GmbH, Pilkington Holding GmbH et Pilkington Automotive Limited.

8.2.4. *Soliver*

- (638) MM. [...], salariés de Soliver NV, ont participé directement à l'infraction décrite dans la présente décision. Il y a donc lieu de tenir Soliver NV pour responsable de sa participation directe à l'infraction.

9. DUREE DE L'INFRACTION

- (639) L'appréciation de la Commission au sens des règles de concurrence et l'application des amendes éventuelles portent sur la période comprise entre le 10 mars 1998 et le 11 mars 2003. Le 10 mars 1998 est la date de la première réunion collusoire, attestée par des documents, entre des membres du personnel de Pilkington et de Saint-Gobain [voir les considérants (122) et (125)]. Cette date doit donc être considérée comme étant le point de départ de l'infraction pour Pilkington et Saint-Gobain. [...]. Sur la base des preuves dont elle dispose, la Commission considère que le point de départ de l'infraction pour AGC est le 18 mai 1998. Elle considère que le point de départ de l'infraction pour Soliver est le 19 novembre 2001 [voir le considérant (362)], étant donné qu'il s'agit de la date de la première preuve de sa participation aux arrangements avec au moins une des parties en collusion.
- (640) Saint-Gobain, AGC et Soliver ont participé aux contacts collusoires jusqu'au 11 mars 2003. [...], la Commission estime que la fin de l'infraction pour AGC et Saint-Gobain peut être fixée avec certitude aux contacts établis le 11 mars 2003. En ce qui concerne Pilkington, la Commission constate que le dernier document attestant sa participation remonte au 3 septembre 2002 [voir le considérant (408)].
- (641) Glass Co Ltd, AGC Flat Glass Europe SA/NV/NV (anciennement Glaverbel SA), AGC Automotive Europe SA, Splintex UK Ltd, Splintex France Sarl, AGC Automotive Germany GmbH, Glaverbel France SA et Glaverbel Italy ont participé aux accords et aux pratiques concertées décrits au point 4.4 pendant toute la période allant du 18 mai 1998 au 11 mars 2003. La durée de l'infraction pour ces sociétés est donc de quatre ans et dix mois.
- (642) La Compagnie de Saint-Gobain SA, Saint-Gobain Glass France SA, Saint-Gobain Sekurit France SA et Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co KG ont participé aux accords et aux pratiques concertées décrits au point 4.4 pendant toute la période allant du 10 mars 1998 au 11 mars 2003. La durée de l'infraction est donc de cinq ans.

- (643) Pilkington Group Limited, Pilkington Automotive Ltd, Pilkington Holding GmbH, Pilkington Automotive Deutschland GmbH & Co KG et Pilkington Italia SpA ont participé aux accords et aux pratiques concertées décrits au point 4.4 pendant toute la période allant du 10 mars 1998 au 3 septembre 2002. La durée de l'infraction est donc de quatre ans et cinq mois.
- (644) Soliver NV a participé directement aux accords et/ou aux pratiques concertées décrits au point 4.4 entre le 19 novembre 2001 et le 11 mars 2003. La durée de l'infraction est donc d'un an et quatre mois.

10. MESURES CORRECTIVES

10.1. Article 7 du règlement (CE) n° 1/2003

- (645) Conformément à l'article 7 du règlement (CE) n° 1/2003, si la Commission constate l'existence d'une infraction aux dispositions de l'article 81 du traité ou de l'article 53 de l'accord EEE, elle peut obliger, par voie de décision, les entreprises intéressées à mettre fin à l'infraction constatée.
- (646) S'il ressort des faits que l'infraction a effectivement pris fin en mars 2003, il n'est pas possible de déclarer avec une certitude absolue que l'infraction a pris fin en tenant compte de la nature secrète des réunions entre les quatre fournisseurs. Aussi, la Commission doit-elle obliger les entreprises destinataires de la présente décision à mettre fin à l'infraction (si elles ne l'ont déjà fait) et à s'abstenir à l'avenir de tout accord et de toute pratique concertée pouvant avoir un objet ou un effet identique ou similaire.

10.2. Article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 (article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17)

- (647) Aux termes de l'article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003⁸⁴⁷, la Commission peut, par voie de décision, infliger des amendes aux entreprises lorsque, de propos délibéré ou par négligence, elles commettent une infraction aux dispositions de l'article 81 du traité et/ou de l'article 53 de l'accord EEE. Conformément à l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 du Conseil du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité⁸⁴⁸, qui s'appliquait à l'infraction, l'amende infligée à chacune des entreprises ayant participé à l'infraction ne pouvait excéder dix pour cent de son chiffre d'affaires total réalisé au cours de l'exercice social précédent. Cette même limitation découle de l'article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003.
- (648) Conformément à l'article 23, paragraphe 3, du règlement (CE) n° 1/2003 et au règlement n° 17, pour déterminer le montant des amendes, la Commission doit prendre en considération toutes les conditions pertinentes et en particulier la gravité de

⁸⁴⁷ Conformément à l'article 5 du règlement (CE) n° 2894/94 du Conseil du 28 novembre 1994 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 [à présent les articles 81 et 82] du traité CE [...] s'appliquent mutatis mutandis» (JO L 305 du 30.11.1994, p. 6).

⁸⁴⁸ JO 13 du 21.2.1962, p. 204. Règlement abrogé par le règlement (CE) n° 1/2003.

l'infraction et la durée de celle-ci, soit les deux critères auxquels il est fait explicitement référence dans le règlement (CE) n° 1/2003.

- (649) Ce faisant, la Commission fixera les amendes à un niveau suffisant pour garantir l'action dissuasive. Le rôle joué par chaque entreprise partie à l'infraction sera également évalué individuellement. Plus particulièrement, la Commission reflétera dans les amendes imposées toutes circonstances aggravantes ou atténuantes se rapportant à chaque entreprise. Pour déterminer le montant des amendes, la Commission s'appuiera sur les principes arrêtés dans ses lignes directrices pour le calcul des amendes infligées en application de l'article 23, paragraphe 2, sous a), du règlement (CE) n° 1/2003⁸⁴⁹ (ci-après dénommées les «lignes directrices de 2006 pour le calcul des amendes»). Enfin, la Commission appliquera, le cas échéant, les dispositions de la communication sur la clémence.
- (650) En réponse à la communication des griefs, Pilkington, Glaverbel et Asahi prétendaient que toutes amendes qui leur étaient infligées devaient être déterminées selon les lignes directrices pour le calcul des amendes infligées en application de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 et de l'article 65, paragraphe 5, du traité CECA⁸⁵⁰ (ci-après dénommées les «lignes directrices de 1998 pour le calcul des amendes») et non selon les lignes directrices de 2006 pour le calcul des amendes.
- (651) En particulier, Glaverbel et Asahi ont prétendu que l'application de la version 2006 des lignes directrices pour le calcul des amendes augmenterait probablement le montant des amendes imposées et serait non seulement contraire aux principes du droit communautaire de non-rétroactivité, de sécurité juridique et de confiance légitime, mais mettrait également en péril l'objet même de la politique de clémence.
- (652) Concernant le principe de la non-rétroactivité et de la sécurité juridique, elles ont avancé qu'en vertu de l'article 7 de la Convention de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales⁸⁵¹, aucune peine plus forte que celle qui était applicable au moment où l'infraction a été commise ne peut être infligée et que tant les règles juridiques que les infractions à celles-ci doivent être claires, précises et prévisibles. En ce qui concerne la confiance légitime, Asahi et Glaverbel se sont référées au point 29 de la communication sur la clémence de 2002 et au fait qu'au moment où elles ont demandé des mesures de clémence, elles se sont fondées sur la confiance légitime que toute amende serait calculée en vertu des règles en vigueur au moment de leur demande, à savoir les lignes directrices de 1998 pour le calcul des amendes, qui étaient contraignantes pour la Commission. Elles ont fait valoir que la jurisprudence précédente, qui reconnaît à la Commission le droit de modifier à tout moment sa politique en matière de détermination du montant des amendes, a été élaborée dans un contexte où il n'existait pas de lignes directrices préalables pour le calcul des amendes. En outre, c'est la date choisie pour la notification de la communication des griefs qui a été le facteur décisif pour l'application des nouvelles lignes directrices et cette date dépendait exclusivement de la Commission. Enfin, le fait de laisser un demandeur d'immunité/de clémence dans l'incertitude en ce qui concerne la méthode appliquée pour déterminer les amendes mettrait en péril la

⁸⁴⁹ JO C 210 du 1.9.2006, p. 2.

⁸⁵⁰ JO C 9 du 14.1.1998, p. 3.

⁸⁵¹ Signée à Rome le 4 novembre 1950 («CEDH»).

politique de clémence et les mesures visant à encourager les entreprises à coopérer avec la Commission.

- (653) La Commission réfute ces arguments. Il est de jurisprudence constante qu'en déterminant le montant des amendes, la Commission dispose d'un large pouvoir d'appréciation. Il est également de jurisprudence constante que le fait que la Commission ait infligé, dans le passé, des amendes d'un certain niveau à certains types d'infractions ne saurait la priver de la possibilité d'élever ce niveau pour assurer la mise en œuvre de la politique communautaire de concurrence⁸⁵².
- (654) La Cour de justice a établi précédemment que les entreprises impliquées dans une procédure administrative pouvant donner lieu à une amende ne sauraient acquérir une confiance légitime dans le fait que la Commission ne dépassera pas le niveau des amendes pratiqué antérieurement, de sorte qu'une confiance légitime ne saurait pas être fondée sur une méthode de calcul des amendes. Elle a également considéré que c'était le cas des entreprises qui avaient décidé de coopérer avec la Commission dans le cadre de la communication sur la clémence avant qu'une nouvelle méthode de calcul des amendes soit adoptée, méthode qui a ensuite été appliquée pour calculer les amendes imposées auxdites entreprises⁸⁵³. Dans des circonstances similaires, la Cour a également retenu que la Commission n'avait pas enfreint le principe de non-rétroactivité⁸⁵⁴.
- (655) La Commission ne peut accepter l'argument selon lequel cette jurisprudence ne s'appliquerait pas au cas d'espèce parce qu'il existait déjà des lignes directrices antérieures. Le fait que la Commission ne peut s'écarter, sans justification, de ses propres lignes directrices dans des cas où celles-ci s'appliquent⁸⁵⁵ ne signifie pas qu'elle ne peut utiliser sa liberté d'appréciation et adopter de nouvelles lignes directrices dans les limites du règlement (CE) 1/2003. En ce qui concerne l'argument de la confiance légitime invoqué par Asahi et Glaverbel sur la base du point 29 de la communication sur la clémence, ce principe s'applique au traitement des demandeurs dans le cadre du régime de clémence et non au niveau des amendes infligées.
- (656) Quant à la responsabilité de la Commission dans le choix de la date de publication et de notification de la communication des griefs, la Commission observe que le fait que ce soient les lignes directrices de 2006 pour le calcul des amendes qui s'appliquent n'est pas dû à la longueur de la procédure puisqu'elles ne sont devenues applicables qu'un an et demi après les inspections. La Commission fait aussi remarquer que [...], même après l'entrée en vigueur des lignes directrices de 2006 pour le calcul des amendes.

⁸⁵² Arrêt du 7 juin 1983 dans les affaires jointes 100 à 103/80, SA Musique Diffusion française et autres/Commission, point 109, Recueil 1983, p. 1825 et arrêt du 28 juin 2005 dans les affaires jointes C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P à C-208/02 P et C-213/02 P, Dansk Rørindustri et autres/Commission, points 169 et 172, Recueil 2005, p. I-5428.

⁸⁵³ Arrêt du 28 juin 2005 dans les affaires jointes C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P à C-208/02 P et C-213/02 P, Dansk Rørindustri et autres/Commission, citées ci-dessus, en particulier les points 159, 162, 163 et 173.

⁸⁵⁴ Arrêt du 28 juin 2005 dans les affaires jointes C-189/02 P, C-202/02 P, C-205/02 P à C-208/02 P et C-213/02 P, Dansk Rørindustri et autres/Commission, citées ci-dessus, en particulier les points 213 à 232.

⁸⁵⁵ Voir, par exemple, l'arrêt du 9 juillet 2003 dans l'affaire T-224/00, Archer Daniels Midland/Commission, point 182, Recueil 2003, p. II-02597 et l'arrêt du 8 février 2007 dans l'affaire C-3/06 P, Groupe Danone/Commission, point 80, Recueil 2007, p. I-1331.

(657) Enfin, la Commission note qu'au point (488) de sa communication des griefs, elle avait déjà prévu d'appliquer les lignes directrices de 2006 pour le calcul des amendes à l'affaire faisant l'objet de la présente décision.

10.3. Montant de base des amendes

10.3.1. Détermination de la valeur des ventes

(658) Conformément aux lignes directrices de 2006 pour le calcul des amendes, pour déterminer le montant de base de l'amende à infliger, la Commission utilise la valeur des ventes de biens, réalisées par chaque entreprise, en relation directe ou indirecte avec l'infraction, dans le secteur géographique concerné à l'intérieur du territoire de l'EEE durant la dernière année complète de la participation de l'entreprise à l'infraction.

(659) Saint-Gobain Glass France, qui porte la responsabilité opérationnelle pour toutes les activités liées au verre automobile de La Compagnie, prétend dans sa réponse écrite à la communication des griefs que pour déterminer la valeur des ventes, la Commission ne devrait tenir compte que de certains comptes véhicules et, dans ces comptes, que d'un certain nombre d'éléments de vitrage et/ou d'ensembles de vitrages⁸⁵⁶. Pilkington rejoint Saint-Gobain Glass France et prétend, dans sa réponse écrite, que seules les pièces de verre automobile proprement dites qui faisaient l'objet des discussions au sein du club devraient être prises en compte pour déterminer les ventes entrant en ligne de compte. Autrement dit, la Commission ne devrait pas tenir compte de tous les contrats et de tous les véhicules figurant dans un compte véhicule donné⁸⁵⁷. Soliver, dans sa réponse écrite, prétend également qu'en ce qui concerne les ventes entrant en ligne de compte, seuls deux contrats devraient être pris en compte pour déterminer les ventes concernées⁸⁵⁸. Asahi est aussi d'avis que lors de l'évaluation de la gravité de l'infraction pour Glaverbel, chaque constructeur automobile devrait être pris séparément selon l'approche adoptée par la Commission au point 4.4 de la communication des griefs⁸⁵⁹.

(660) Les arguments de Saint-Gobain Glass France, Pilkington, Soliver et Asahi ne sont pas recevables pour deux grandes raisons. Premièrement, comme indiqué dans la communication des griefs et dans la présente décision, l'infraction consistait en des accords et/ou des pratiques concertées ayant pour but la répartition, entre ces sociétés, de la fourniture d'éléments de vitrage à *tous* les grands constructeurs automobiles dans l'EEE et ayant comme objectif économique commun le maintien de la stabilité des parts de marché entre les participants à l'entente. Tous les groupes de constructeurs automobiles possédant une chaîne de production dans l'EEE (à l'exception notable de [...]) ont fait l'objet de discussions lors des nombreuses réunions et contacts, comme l'illustre le point 4.4 de la présente décision. Le fait qu'il existe des preuves du fait que chaque groupe de constructeurs automobiles ait fait l'objet de contacts au moins une fois conduit la Commission à conclure que toutes les livraisons de verre automobile faisaient partie de l'infraction. Le fait qu'un contrat donné fasse réellement l'objet de réunions dépendait de la répartition des livraisons alors en vigueur, du besoin subjectif

⁸⁵⁶ Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 54.

⁸⁵⁷ Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 208.

⁸⁵⁸ Voir la réponse de Soliver à la communication des griefs, p. 28.

⁸⁵⁹ Voir la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 46.

de prendre des mesures pour conserver les parts de marché respectives ainsi que de la capacité de chaque contrat à entraîner un changement notable dans la part des livraisons générales envisagées par chaque participant à l'entente.

- (661) Deuxièmement, le fait que tous les éléments de vitrage affectés aux OEM faisaient partie des pratiques collusoires peut être démontré par le mode opératoire de l'entente. Après les discussions initiales sur l'allocation de contrats de fourniture spécifiques, les concurrents contrôlaient cette allocation et, si nécessaire, s'accordaient sur un mécanisme de compensation. Plus particulièrement, comme énoncé dans la présente décision, les membres de l'entente ont décidé de se partager les livraisons de verre automobile en coordonnant les politiques de prix et en appliquant des stratégies de fourniture basées sur des mesures collusoires, comme une «couverture» mutuelle [voir, par exemple, les considérants (103) et (327)] ou l'invocation d'une «capacité insuffisante» pour approvisionner certains clients [voir, par exemple, les considérants (102) et (351)]; ils ont aussi tenté d'éviter une ventilation complète des prix, malgré les demandes émanant des constructeurs automobiles ou ont refusé de révéler certains prix aux constructeurs automobiles lors de la présentation de demandes de prix à ces derniers [voir, par exemple, les considérants (105) et (106)]. Le but de l'entente était la stabilité des parts des concurrents dans la fourniture pour tous les comptes véhicules [voir, par exemple, les considérants (323) pour le compte Renault, (326) et (348) pour Fiat, et (114) pour BMW, Skoda, Fiat, Nissan, VW, Peugeot, DaimlerChrysler, Volvo, GM et Renault concernant ce que les concurrents «se devaient» mutuellement pour ces comptes]. Les fournisseurs de verre automobile ont alors contrôlé, par l'intermédiaire de méthodes de référence comparable, les parts réelles de fourniture, basées sur la surface, le volume et/ou les ensembles de vitrages [voir les considérants (76) à (86), (111) à (114), (321) et (384)]. À partir de décembre 2001, il est démontré que les concurrents avaient l'intention d'affiner ces méthodes de référence aux fins de la répartition des livraisons de verre automobile et qu'ils cherchaient à maintenir la stabilité des parts de marché entre eux [voir les considérants (110) à (116), (259), (266), (321), (323) et (326)]. À cette fin, les concurrents avaient aussi l'intention de s'offrir des compensations mutuelles lorsque l'allocation envisagée au départ ne fonctionnait pas dans les faits [voir, par exemple, le considérant (119), voir aussi (226), (227), (230), (237), (264), (306), (340), (359), (386), (400) et (401)].
- (662) À cet égard, il est important de faire remarquer que, comme le montre le dossier de la Commission, les concurrents n'appliquaient pas seulement ces mécanismes à un nombre limité de comptes individuels, comme Saint-Gobain semble le suggérer, mais aussi entre les comptes. Cette application des mécanismes collusoires entre les comptes est démontrée une première fois par le fait que les concurrents ont parlé de plusieurs comptes pendant au moins 15 réunions [voir le considérant (439)]. Deuxièmement, le contrôle des parts de marché portait sur tous les comptes et concernait à la fois les contrats passés pour tous les constructeurs automobiles [voir les considérants (76) à (86) en liaison avec les considérants (111) à (114)] ainsi que les comptes individuels [voir, par exemple, les considérants (323), (324), (325) et (340)]. Troisièmement, les concurrents ont, dans certains cas, accepté de s'offrir des compensations pour les pertes encourues (si, par exemple, les répartitions convenues initialement n'avaient pas donné les résultats escomptés et devaient être corrigées), qui étaient déterminées en comparant les volumes des comptes véhicules convenus au départ [voir considérant (119)], ou en comparant ce que les concurrents se devaient mutuellement pour l'ensemble des comptes véhicules en termes de chiffre d'affaires

annuel [voir le considérant (115)]. Ces accords de compensation s'appliquaient entre les comptes [voir les considérants (197), (386) et (403)].

- (663) En conclusion, le fait que des preuves spécifiques ne soient pas disponibles pour chaque discussion ayant porté sur les comptes véhicules dans le cadre des arrangements globaux ne limite pas la détermination de la valeur des ventes aux seuls comptes pour lesquels de telles preuves sont disponibles. Les pratiques collusoires sont, de par leur nature, des accords secrets et les preuves resteront incomplètes dans la plupart des cas, sinon dans la totalité.
- (664) Bien que l'objectif économique des membres du cartel était, depuis le début, de maintenir leurs parts de marché stable au niveau de l'EEE, la Commission a considéré qu'au cours des deux premières années et demie du cartel, de mars 1998 à la première moitié de 2000, elle n'avait de preuves directes de l'infraction que concernant une partie des constructeurs automobiles européens. Même si cela ne signifie pas que les autres constructeurs automobiles n'ont pas fait l'objet de discussions du cartel, la Commission a tenu compte de ces deux années et demie comme d'une période de "montée en puissance" au cours de laquelle les membres du cartel ont étendu seulement de façon progressive leur comportement collusif à l'ensemble des constructeurs automobiles. Il est probable que durant cette période d'essai, les fournisseurs de verre automobile ont arrangé leurs offres uniquement à destination d'une sélection de grands comptes. En conséquence, s'agissant de cette période de montée en puissance, la Commission n'a retenu comme ventes pertinentes aux fins du calcul de l'amende que les ventes des fournisseurs de verre aux constructeurs automobiles pour lesquels il existe des preuves directes d'entente.
- (665) A la fin de la période d'infraction, c'est-à-dire entre la fin des discussions du Club le 3 septembre 2002 et la fin de la période d'infraction en mars 2003, on peut argumenter que les activités du cartel se sont ralenties après la sortie de l'acteur important qu'était Pilkington. Dès lors, la Commission ne prend en compte que les ventes correspondant à des constructeurs automobiles pour lesquels il existait des preuves directes de contact du cartel à cette période, ce qui, une fois de plus, est une interprétation prudente des preuves en faveur des quatre entreprises concernées.
- (666) Cependant, s'agissant de la période allant du 1^{er} juillet 2000 au 3 septembre 2002, les comptes discutés à l'occasion de réunions et/ou contacts couvrent 90% ou plus des ventes au sein de l'EEE pour chaque fournisseur de verre automobile. Au vu du nombre de contacts et des preuves disponibles rapportées dans la Décision, en particulier les documents concernant les contacts du 6 décembre 2001 et du 5 juillet 2002⁸⁶⁰, il est présumé que l'ensemble du marché faisait l'objet d'arrangements du cartel au cours de cette période. C'est pourquoi l'ensemble des ventes au sein de l'EEE de la période allant du 1^{er} juillet 2000 au 3 septembre 2002 sont prises en compte.
- (667) En résumé, et en ligne avec les lignes directrices de 2006 sur le calcul des amendes, la Commission a adopté une approche plus calibrée et a réduit le poids de la période de montée en puissance entre le début de l'infraction et le 30 juin 2000 ainsi que de la période de ralentissement de septembre 2002 au 11 mars 2003 en tenant compte de la valeur des ventes des fournisseurs de verre à ces constructeurs automobiles pour

⁸⁶⁰ Voir document coté EF7, p.663 à 665 et document coté CC4, p. 14910 à 1492.

lesquels il y a une preuve dans cette décision de l'existence d'accords de cartel. Les ventes retenues aux fins du calcul de l'amende sont ensuite déterminées pour chaque fournisseur de verre automobile sur la base des ventes totales pondérées de la façon expliquée plus haut, divisées par le nombre de mois de participation à l'infraction et multipliées par 12 afin de calculer une moyenne annuelle. La valeur moyenne des ventes dans l'EEE des pièces de vitrage sera donc prise en compte comme suit:

entreprise	Ventes moyennes dans l'EEE (EUR)
Saint-Gobain	[...]
Pilkington	[...]
AGC	[...]
Soliver	[...]

NB: Le tableau a été établi d'après les chiffres fournis par les parties à la suite de la demande de renseignements au titre de l'article 18 du Règlement 1/2003, envoyée le 25 juillet 2008, et ne tient pas compte des ventes de pièces de vitrage destinées aux véhicules de plus de 3,5 tonnes ou des ventes de vitrage lorsque le fournisseur agit en tant que fournisseur de second rang. Les chiffres sont certifiés dans la mesure du possible et arrondis au millier d'euros.

10.3.2. Détermination du montant de base de l'amende

- (668) Comme prévu dans les lignes directrices de 2006 pour le calcul des amendes, le montant de base de l'amende sera lié à une proportion de la valeur des ventes, déterminée en fonction du degré de gravité de l'infraction, multipliée par le nombre d'années d'infraction.

Gravité

- (669) En règle générale, la proportion de la valeur des ventes prise en compte sera fixée à un niveau pouvant aller jusqu'à 30 %. Afin de décider si cette proportion de la valeur des ventes devrait être située dans le bas ou dans le haut de cette échelle, la Commission tient compte d'un certain nombre de facteurs, tels que la nature de l'infraction, la part de marché cumulée de toutes les entreprises concernées, l'étendue géographique de l'infraction et la mise en œuvre ou non de celle-ci.

(a) Nature

- (670) Les concurrents sont convenus, en l'espèce, de se répartir les clients en coordonnant leurs prix. La répartition des clients compte, par sa nature même, parmi les restrictions de concurrence les plus graves. La proportion de la valeur des ventes prise en compte pour cette infraction doit donc être fixée à l'extrémité supérieure de l'échelle.

(b) Part de marché cumulée

- (671) La part de marché cumulée pertinente moyenne, au sein de l'EEE, des quatre entreprises ayant participé à l'infraction sur la période concernée était environ de [...] %.

(c) Portée géographique

(672) La portée géographique de l'infraction correspondait à l'EEE [voir les considérants (2), (3), (33) et (533) à (539)].

(d) Mise en œuvre

(673) Comme indiqué aux considérants (117) et (447), il a été établi que l'infraction avait été effectivement mise en œuvre à certains moments. Néanmoins, la Commission ne tiendra pas compte de cet élément aux fins du calcul du montant de base de l'amende.

(674) Dans leurs réponses écrites à la communication des griefs, Pilkington et Saint-Gobain Glass France ont soulevé divers arguments visant à atténuer la gravité de l'infraction. Pilkington a fait valoir que «*les discussions dites du club n'ont presque jamais débouché sur des accords ou arrangements concrets entre les parties*»⁸⁶¹. Les parties n'ont pas toujours respecté ce qui avait été convenu. En d'autres termes, les concurrents ont mis en place une certaine forme de «*stratagème*» en cherchant à obtenir des informations les uns des autres à leur seul avantage. Si la Commission devait conclure à l'existence d'une infraction, quel que soit son degré, Pilkington soutient que les discussions n'ont jamais débouché sur un quelconque accord ou arrangement concret, et encore moins sur sa mise en œuvre effective. En ce qui concerne son niveau de participation, Pilkington affirme qu'il était réduit par rapport à celui d'AGC et de Saint-Gobain, qui ont continué à mener des discussions bilatérales après le 3 septembre 2002, alors que Pilkington, quant à elle, avait déclaré, à cette date, mettre fin à sa participation aux réunions du «club».

(675) Saint-Gobain Glass France a souligné que ces contacts n'avaient pas pour objet de limiter la production ou les quantités vendues dans le but d'augmenter les prix. Ils avaient au contraire pour but d'optimiser les lignes de production, inélastiques par rapport à la demande des constructeurs automobiles⁸⁶². Selon cette société, l'important pouvoir de négociation dont disposent les clients devrait être pris en compte par la Commission lors de l'appréciation de la gravité de l'infraction⁸⁶³. Les producteurs de verre automobile se trouvaient face à un marché de la construction automobile en situation d'oligopole étroit et les constructeurs automobiles étaient en mesure d'imposer des prix ambitieux et d'exiger des remises élevées à leurs fournisseurs de verre automobile.

(676) Les arguments de Pilkington ne contribuent pas à atténuer la gravité de l'infraction. Les éléments de preuve en possession de la Commission ont permis de conclure qu'il y avait bien eu des accords, ce qu'admet bel et bien Pilkington [voir le considérant (448)], et que ces accords avaient été parfois mis en œuvre, y compris par Pilkington. En déclarant que «*[les] discussions n'ont presque jamais débouché sur des accords concrets*» (soulignement et caractères gras ajoutés par la Commission), Pilkington reconnaît implicitement que les discussions ont abouti à la conclusion d'accords effectifs, ne serait-ce que quelquefois.

(677) Les arguments de Saint-Gobain Glass France ne sauraient, eux non plus, atténuer la gravité de l'infraction. Les preuves recueillies indiquent montrent que l'objet des

⁸⁶¹ Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 203.

⁸⁶² Voir la réponse de Saint-Gobain Glass France à la communication des griefs, p. 42.

⁸⁶³ Saint-Gobain Glass France fait référence à l'arrêt rendu par le Tribunal de première instance dans l'affaire T-322/01 Roquette Frères, points 149-150.

réunions et contacts allait clairement bien au-delà des objectifs légitimes, quels qu'ils soient. En ce qui concerne la prétendue importance du pouvoir de négociation des constructeurs automobiles, la Commission fait remarquer que Saint-Gobain Glass France n'a fourni aucun élément de preuve qui donnerait à penser que les producteurs de verre automobile ont été contraints, par les constructeurs automobiles, de conclure un accord anticoncurrentiel. La Commission estime que la collusion tire son origine des discussions menées au sujet du verre surteinté, qui ont débouché sur le plan général de répartition des clients. Cela confirme que la décision des trois grands était délibérée et que tous les concurrents ont bénéficié de ce plan. Cependant, la Commission reconnaît que les constructeurs automobiles ont bénéficié d'un pouvoir de négociation qui leur a permis d'élaborer des stratégies de réponse comme le recours systématique à un second fournisseur, ce qui leur a permis de réduire ou de contrecarrer les actions coordonnées. De ce fait, comme noté aux considérants (117), (447) et (673), la répartition des contrats entre les producteurs de verre automobile n'a pas toujours fonctionné en pratique.

- (678) En conclusion et compte tenu des facteurs liés à la nature de l'infraction, à la part de marché cumulée et à la portée géographique, la proportion de la valeur des ventes de chaque entreprise impliquée à utiliser pour établir le montant de base des amendes à infliger doit être fixé à 16%.

Durée

- (679) Afin de prendre pleinement en compte la durée de la participation de chaque entreprise à l'infraction, le montant déterminé en fonction de la valeur des ventes [voir considérants (658) à (674)] doit être multiplié par le nombre d'années de participation à l'infraction. Les périodes de moins d'un semestre seront comptées comme une demi-année; les périodes de plus de six mois mais de moins d'un an seront comptées comme une année complète.
- (680) Ainsi qu'indiqué au point 9, les entreprises ont été impliquées dans l'infraction au moins durant les périodes suivantes:
- AGC: du 18 mai 1998 au 11 mars 2003, soit une période de 4 ans et 10 mois;
 - Saint-Gobain: du 10 mars 1998 au 11 mars 2003, soit une période de 5 ans;
 - Pilkington: du 10 mars 1998 au 3 septembre 2002, soit une période de 4 ans et 5 mois;
 - Soliver: du 19 novembre 2001 au 11 mars 2003, soit une période de 1 an et 4 mois.

- (681) Il en résulte que les facteurs de multiplication à appliquer au montant déterminé selon le calcul détaillé au considérant (678) seront de 4,5 pour Pilkington, de 5 pour Saint-Gobain et AGC et de 1,5 pour Soliver.

Montant additionnel

- (682) Afin de dissuader les entreprises de participer à des accords horizontaux de fixation de prix semblables à l'accord en cause, le montant de base des amendes à infliger doit être augmenté d'un montant additionnel, tel qu'indiqué au point 25 des lignes

directrices de 2006 pour le calcul des amendes. À cette fin, compte tenu des circonstances de l'affaire et, notamment, des facteurs examinés aux considérants (669) à (673), il est conclu qu'un montant additionnel de 16% de la valeur des ventes est adéquat.

10.3.3. Conclusion concernant les montants de base

(683) Les montants de l'amende à infliger à chaque entreprise doivent donc s'établir comme suit:

Tous les montants sont exprimés en euros

- Saint-Gobain	[...]
- Pilkington	[...]
- AGC	[...]
- Soliver	[...]

10.4. Ajustements du montant de base

10.4.1. Circonstances aggravantes

10.4.1.1. Asahi/Glaverbel

(684) Il n'y a pas de circonstances aggravantes pour AGC en l'espèce.

10.4.1.2. Saint-Gobain

(685) Au moment où l'infraction a eu lieu, Saint-Gobain s'était déjà vu adresser deux décisions antérieures de la Commission concernant des activités d'entente⁸⁶⁴, qui sont pertinentes en tant que circonstances aggravantes en l'espèce.

(686) Le fait qu'une entreprise ait répété le même type de comportement ou un comportement similaire montre que les sanctions qui lui ont été infligées par le passé ne l'ont pas incitée à modifier son comportement anticoncurrentiel. Ce type de comportement anticoncurrentiel constitue une circonstance aggravante qui justifie une majoration de 60 % du montant de base de l'amende à lui infliger.

(687) Saint-Gobain Glass France fait valoir que le fait de prendre en compte la récidive porterait atteinte aux principes juridiques de non-rétroactivité et de proportionnalité. En particulier, l'application du facteur de multiplication prévu par les lignes directrices de la Commission de 2006 pour le calcul des amendes conduirait à une majoration excessive qui n'était pas imaginable au moment où l'infraction a été commise. En outre, Saint-Gobain Glass France fait valoir que le principe de proportionnalité serait

⁸⁶⁴ Décision de la Commission du 23 juillet 1984 dans l'affaire IV/30.988 – Flat Glass (Benelux), JO L 212 du 8.8.1984, p. 13 et décision de la Commission du 7 décembre 1988 dans l'affaire IV/31.906 – Flat glass (Italie), JO L 33 du 4.2.1989, pp. 44.

aussi violé du fait qu'au lieu d'être un élément parmi d'autres à prendre en compte au moment de calculer l'amende, il prendrait, en vertu des lignes directrices de 2006, une importance prépondérante par rapport aux autres facteurs.

- (688) La Commission observe que le fait que l'entreprise en question ait à nouveau enfreint les règles communautaires de concurrence avec le même type de comportement anticoncurrentiel indique suffisamment clairement que les décisions antérieures et les amendes qui lui avaient été infligées n'avaient pas un caractère suffisamment dissuasif envers cette entreprise ou que cette dernière n'est pas particulièrement disposée à se soumettre aux règles de la concurrence. Les lignes directrices de la Commission de 2006 pour le calcul des amendes tiennent compte de ce type de comportement et entendent sanctionner plus sévèrement les entreprises qui ont déjà, par le passé, enfreint de manière répétitive les règles communautaires de concurrence.

10.4.1.3. Pilkington

- (689) Il n'y a pas de circonstances aggravantes pour Pilkington en l'espèce.

10.4.1.4. Soliver

- (690) Il n'y a pas de circonstances aggravantes pour Soliver en l'espèce.

10.4.2. Circonstances atténuantes

10.4.2.1. AGC

Cessation précoce de l'infraction

- (691) AGC fait valoir qu'immédiatement après que la Commission a effectué ses inspections, en février 2005, AGC a mis fin à sa participation à l'infraction et a assuré que toute participation à cette dernière avait cessé.
- (692) La Commission ne peut accepter cet argument. Les ententes illégales telles que celles établies de la présente décision constituent, de par leur nature même, des infractions très graves aux dispositions de l'article 81 du traité. On considère que ceux qui participent à de telles infractions savent pertinemment qu'ils se livrent à des actes illicites. La Commission estime que, dans de tels cas de comportement illicite délibéré, le fait qu'une entreprise mette fin au comportement incriminé au moment de l'intervention de la Commission, ou même avant, ne mérite pas de récompense particulière, sinon que la durée de l'infraction commise par l'entreprise concernée est plus courte qu'elle ne l'aurait été autrement. En effet, conformément à la jurisprudence, si l'infraction avait continué après l'intervention de la Commission, cela aurait constitué une circonstance aggravante.

Absence de dommages pour les clients

- (693) AGC soutient en outre qu'il convient de tenir compte du fait que l'on ne dispose pas de suffisamment d'éléments prouvant que l'infraction a entraîné de quelconques dommages pour les clients.
- (694) La Commission souligne qu'il n'est pas nécessaire de prouver l'existence d'effets une fois qu'il est établi que l'objet des accords était de fausser la concurrence. Le fait que

la mise en œuvre n'ait pas eu, ou n'ait eu que partiellement, l'incidence escomptée sur le marché en raison de la résistance opposée par les acheteurs et/ou les autres concurrents ne change rien à l'appréciation juridique de la Commission.

10.4.2.2.Saint-Gobain

(695) Saint-Gobain n'a pas fait valoir la prise en compte de circonstances atténuantes.

10.4.2.3.Pilkington

(696) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs⁸⁶⁵, Pilkington soutient que les accords n'ont pas été mis en œuvre, qu'elle n'a joué qu'un rôle limité dans leur conclusion et qu'elle a rapidement mis fin à sa participation.

Absence de mise en œuvre

(697) Pilkington fait valoir l'absence d'éléments prouvant qu'elle a mis en œuvre, d'une manière ou d'une autre, les prétendus accords. Elle affirme qu'il existe, au contraire, des preuves manifestes que Pilkington et les autres concurrents ont en fait adopté un comportement concurrentiel sur le marché.

(698) Contrairement à ce qu'estime Pilkington, la Commission a montré que les accords avaient au moins été mis en œuvre jusqu'à un certain degré [voir considérant (673)]. Quoi qu'il en soit, la Commission ne doit pas nécessairement montrer que les accords ont été mis en œuvre pour prouver l'existence d'une infraction dès lors qu'il apparaît qu'ils ont pour objet de restreindre, d'empêcher ou de fausser la concurrence. Selon la jurisprudence, la Commission n'est pas tenue de reconnaître l'absence de mise en œuvre d'une entente en tant que circonstance atténuante, à moins que l'entreprise qui invoque cette circonstance ne soit en mesure de démontrer qu'elle s'est clairement, ouvertement et de manière considérable opposée à la mise en œuvre de cette entente et qu'elle n'a pas donné l'impression d'adhérer à l'accord et, de ce fait, incité d'autres entreprises à mettre en œuvre l'entente en cause. Ce n'était pas le cas de Pilkington. L'argument tiré du fait qu'une entreprise ne se soit pas comportée sur le marché d'une manière conforme à celle convenue avec ses concurrents, mais qu'elle ait au contraire adopté un comportement concurrentiel ne constitue pas nécessairement un élément devant être pris en compte, en tant que circonstance atténuante, lors de la détermination du montant de l'amende à infliger⁸⁶⁶.

Rôle limité

(699) Pilkington affirme qu'AGC et Saint-Gobain formaient ensemble le véritable centre de gravité des discussions du «club», soulignant par ailleurs que le nombre de ses membres du personnel impliqués dans les contacts était limité.

(700) La Commission relève toutefois que Pilkington a participé dans une large mesure aux réunions et/ou contacts décrits au point 4.4. de la présente décision et était donc impliquée dans tous les aspects de l'infraction. En ce qui concerne la participation

⁸⁶⁵ Voir la réponse de Pilkington à la communication des griefs, p. 214.

⁸⁶⁶ Voir l'arrêt du Tribunal de première instance dans l'affaire T-44/2000, Mannesmannröhren-Werke AG/Commission, point 277, Recueil 2004, p. II-2223. Voir aussi l'affaire T-327/94, SCA Holding/Commission, point 142, Recueil 1998, p. II-1373.

réduite de Pilkington, la Commission fait remarquer que la société admet elle-même avoir participé à 30 des 38 réunions trilatérales relatées dans la communication des griefs, soit 80 % de l'ensemble des réunions trilatérales⁸⁶⁷. Par ailleurs, elle était représentée, dans les contacts, par [...]. Le fait que le nombre de membres du personnel impliqués soit réduit dépend davantage de l'organisation interne, et non du fait que Pilkington était moins impliquée dans les discussions. Aussi cet argument ne peut-il davantage être retenu.

Cessation précoce de l'infraction

- (701) Pilkington soutient enfin qu'elle a mis fin à l'infraction au plus tard le 3 septembre 2002, soit avant les autres et près de deux ans et demi avant le début de l'enquête de la Commission.
- (702) Cet argument est, lui aussi, irrecevable. En règle générale, il n'y a aucune raison d'appliquer une réduction de l'amende au motif que la société concernée n'a pas participé à l'infraction pendant toute sa durée, puisque cet élément est pris en compte dans le calcul de la durée de l'infraction. En outre, il a été démontré au point 4.4, dans la partie factuelle de la présente décision, que Pilkington était impliquée dans tous les aspects importants de l'entente, à savoir la répartition et la redistribution des contrats en vue de maintenir la stabilité des parts de marché.

10.4.2.4. Soliver

- (703) Dans sa réponse à la communication des griefs⁸⁶⁸, Soliver fait valoir qu'elle n'avait joué qu'un rôle limité dans l'entente, qui était principalement dirigée par les trois grands. Ces derniers l'ont contrainte, à la fin de 2001, à entamer des discussions et à adopter les pratiques mises en place. Selon Soliver, les trois grands ont utilisé la manière forte pour lui faire comprendre qu'ils pouvaient l'écarter s'ils le souhaitaient. L'«offensive a posteriori» menée par les trois grands pour les contrats de Soliver concernant l'Audi A3, l'Audi A6 et la VW Passat, et la hausse soudaine et spectaculaire des prix du verre flotté dont les trois grands se sont débarrassés en le laissant à Soliver, le 1er janvier 2002 ont placé cette dernière dans une situation précaire. C'est dans ce contexte particulier que les contacts entre Soliver et Saint-Gobain ou AGC en vue de l'approvisionnement des constructeurs en vitrage automobile ont commencé.
- (704) La Commission fait remarquer qu'elle tient compte, dans la présente décision, de certaines de ces circonstances en reconnaissant que Soliver n'a commencé qu'ultérieurement à coordonner son comportement avec celui des autres concurrents. Toutefois, le dossier ne contient aucun élément prouvant clairement que le comportement des autres participants à l'égard de Soliver s'assimilait à de la coercition. Quoi qu'il en soit, une entreprise qui est soumise à des mesures de coercition imposées par d'autres participants afin de l'obliger à participer à une infraction au droit de la concurrence devrait en informer les autorités publiques⁸⁶⁹.

⁸⁶⁷ Voir page 205 de la réponse de Pilkington à la communication des griefs.

⁸⁶⁸ Voir page 17 de la réponse de Soliver à la communication des griefs.

⁸⁶⁹ Voir arrêt du Tribunal de première instance dans les affaires jointes T-236/01, T-239/01, T-244/01 à T-246/01, T-251/01 et T-252/01 Tokai Carbon/Commission des Communautés européennes, point 344, Recueil 2004, p. II-1181; affaire T-62/02, Europa Carton/Commission, point 63, Recueil 2005, p. II-

Ainsi que l'a considéré le Tribunal de première instance, une entreprise ne peut se prévaloir du fait d'avoir participé à une infraction sous la contrainte des autres participants pour demander la prise en compte d'une circonstance atténuante, étant donné qu'«elle aurait pu dénoncer les pressions dont elle faisait l'objet aux autorités compétentes et introduire auprès de la Commission une plainte ...⁸⁷⁰».

10.4.2.5. Collaboration effective en dehors du champ d'application de la communication sur la clémence

(705) [...] ⁸⁷¹. [...].

(706) La Commission a examiné, conformément à la jurisprudence, si la collaboration des entreprises concernées lui permettait de constater l'existence de l'infraction plus aisément. En effet, une appréciation de la collaboration dans une affaire dans laquelle s'applique la communication sur la clémence doit en principe être effectuée conformément à ladite communication⁸⁷². Seules des circonstances de nature exceptionnelle pourraient justifier l'octroi, aux entreprises concernées, d'une réduction pour collaboration effective en dehors du champ d'application de la communication sur la clémence (voir l'arrêt *Tabac brut Italie*⁸⁷³).

(707) Compte tenu des arguments des parties, la Commission conclut à l'absence de circonstances exceptionnelles qui entraîneraient une réduction des montants des amendes en dehors de celles accordées en vertu de la communication sur la clémence.

10.4.3. Caractère dissuasif suffisant

(708) Lorsqu'elle calcule le montant de l'amende, la Commission porte une attention particulière au besoin d'assurer que les amendes présentent un effet suffisamment dissuasif; à cette fin, elle peut augmenter l'amende à imposer aux entreprises dont le chiffre d'affaires, au-delà des biens et services auxquels l'infraction se réfère, est particulièrement important (point 30 des lignes directrices de 2006 pour le calcul des amendes), étant donné que l'amende doit remplir son objectif consistant à discipliner l'entreprise contrevenante en ayant tenu compte de sa taille globale.

(709) La Commission considère qu'il n'y a lieu d'appliquer dans cette affaire spécifiquement aucune majoration spécifique à des fins dissuasives.

5057; affaires jointes C-189/02 P et autres, Dansk Rørindustri/Commission, point 369, Recueil 2005, p. I-5425; affaire T-9/99, HFB Holding/Commission, point 178, Recueil 2002, p. II-1487; affaire T-38/02 Groupe Danone/Commission, point 164, Recueil 2005, p. II-4407 (confirmé par l'arrêt de la Cour de justice dans l'affaire C-3/06 P Groupe Danone/ Commission, cité); affaires jointes T-109/02 et autres Bolloré/Commission, citées, point 639.

⁸⁷⁰ Voir arrêt du Tribunal de première instance du 20 mars 2002 dans l'affaire T-23/99; LR af 1998 A/S/Commission, point 142.

⁸⁷¹ Voir page 77 de la réponse d'Asahi et page 70 de la réponse de Glaverbel à la communication des griefs.

⁸⁷² Voir arrêt du Tribunal de première instance du 15 mars 2006 dans l'affaire T-15/02, BASF AG/Commission, point 586, Recueil 2005, p II-497. Voir aussi l'arrêt du Tribunal de première instance du 6 décembre 2005 dans l'affaire T-48/02 Brouwerij Haacht/Commission, point 104, Recueil 2005, p. II-5265, et la jurisprudence qui y est citée.

⁸⁷³ Voir la décision de la Commission C(2005) 4012 du 20.10.2005 dans l'affaire COMP/38.281, *tabac brut italien*, JO L 353 du 13.12.2006, p. 45, points 385 et suivants.

10.5. Application de la limite de 10 % du chiffre d'affaires

- (710) L'article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 précise que, pour chaque entreprise et association d'entreprises participant à l'infraction, l'amende n'excède pas 10 % de son chiffre d'affaires total réalisé au cours de l'exercice social précédent.
- (711) En l'espèce, le plafond de 10% du chiffre d'affaires est atteint en ce qui concerne l'amende à infliger à Soliver.
- (712) Les montants de l'amende à infliger à chaque entreprise avant l'application de la communication sur la clémence s'établissent donc comme suit:

Les montants sont exprimés en euros

- Saint-Gobain	[...]
- Pilkington	[...]
- AGC	[...]
- Soliver	[...]

10.6. Application de la communication sur la clémence

- (713) Comme l'indique le point 3, une enquête d'office a été ouverte à la suite la communication de renseignements à la Commission par un informateur. Après la première inspection, le demandeur de clémence [voir le considérant (56)] a déposé une demande d'immunité au titre du point 8 de la communication sur la clémence et, subsidiairement, de réduction du montant des amendes.

10.6.1. Immunité au titre du point 8 de la communication sur la clémence

10.6.1.1. Immunité au titre du point 8 a)

- (714) Le demandeur de clémence fait valoir qu'il aurait droit à l'immunité au titre du point 8 a) de la communication sur la clémence, étant donné que la première enquête d'office effectuée par la Commission en date des 22 et 23 février 2005 n'a fourni aucun élément de preuve déterminant confirmant l'infraction présumée. Le demandeur de clémence affirme remplir les conditions requises pour bénéficier de l'immunité visée au point 8 a), pour plusieurs raisons. Tout d'abord, il a été le premier à présenter des éléments de preuve permettant à la Commission d'effectuer une inspection sur place. Selon lui, les explications et les renseignements fournis entre la première et la deuxième inspections ont notamment permis à la Commission d'adopter une deuxième décision d'inspection. En outre, l'objet et la finalité de la communication sur la clémence ne seraient pas réalisés si l'immunité au titre du point 8 a) n'était pas possible dans le cas où une enquête d'office antérieure n'aurait pas permis de réunir

des éléments de preuve à charge concernant une partie substantielle au moins du comportement illégal⁸⁷⁴.

- (715) La Commission estime que les arguments avancés par le demandeur ne sont pas fondés. Il ressort du point 9 de la communication sur la clémence que le demandeur ne peut plus bénéficier de l'immunité d'amendes au titre du point 8 a) si, au moment de la communication des éléments de preuve et contrairement à ce qu'il prétend, la Commission disposait déjà d'éléments suffisants pour adopter une décision ordonnant des vérifications concernant l'entente présumée. Le demandeur de clémence n'a pas remis en question le bien-fondé et l'exactitude juridique de l'adoption de la première décision d'inspection et n'a pas prétendu que l'enquête de la Commission concernait une entente différente de celle à l'égard de laquelle la première inspection avait été effectuée. La Commission confirme dès lors sa conclusion selon laquelle, à la date du dépôt de la demande de clémence au titre de la communication sur la clémence, l'immunité au titre du point 8 a) n'était plus possible.

10.6.1.2. Immunité au titre du point 8 b)

- (716) Le demandeur de clémence avance par ailleurs qu'au moment où il a déposé sa demande, la Commission ne disposait pas d'éléments de preuve suffisants pour constater une infraction à l'article 81 du traité et qu'il a été la première et seule entreprise à fournir des éléments de preuve de nature à permettre à la Commission de constater une telle infraction, ce qui l'autorise à bénéficier de l'immunité d'amendes au titre du point 8 b) de la communication sur la clémence⁸⁷⁵. Au cours de la première inspection, la Commission n'aurait photocopié aucun élément de preuve de nature à lui permettre de prouver à suffisance de droit une infraction à l'article 81 du traité, de sorte que la contribution de Glaverbel et d'Asahi s'est révélée nécessaire pour compléter ces éléments de preuve et lui permettre de constater une infraction. Le demandeur de clémence se prévaut du fait que les documents dont disposait la Commission ne lui auraient été d'aucune utilité étant donné qu'ils n'ont aucun lien avec une infraction ou qu'ils ne permettent pas d'établir clairement si une infraction a effectivement été commise. Glaverbel et Asahi estiment également que l'appréciation consistant à déterminer s'il convient de leur accorder l'immunité au titre du point 8 b) de la communication sur la clémence doit être réalisée à la date du dépôt de leur demande, conformément au point 15 de ladite communication, et qu'en l'absence de toute autre demande de clémence, les éléments de preuve fournis tout au long de la procédure doivent être pris en considération pour évaluer leur contribution globale à la capacité de la Commission de constater une infraction⁸⁷⁶.
- (717) La Commission ne saurait accepter les arguments du demandeur de clémence. Les points 8 b) et 10 de la communication sur la clémence précisent que l'immunité d'amendes ne sera accordée que sous réserve des conditions cumulatives que la Commission ne disposait pas, au moment du dépôt de la demande, d'éléments de preuve suffisants pour constater une infraction à l'article 81 du traité en rapport avec l'entente présumée et que les éléments de preuve communiqués soient de nature à lui permettre, selon elle, d'établir une telle constatation. La réponse à la question de

⁸⁷⁴ Voir [...].

⁸⁷⁵ Voir [...], réponse de Glaverbel à la communication des griefs, p. 8 à 30, et réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 30 à 33.

⁸⁷⁶ Voir la réponse de Glaverbel à la communication des griefs, p. 28.

savoir si le demandeur de clémence satisfait à cette dernière condition dépend de la valeur des éléments de preuve qu'il communique à la Commission. Des éléments qui ont pour seul effet de renforcer la capacité de la Commission d'établir les faits en complétant les éléments de preuve dont elle disposait déjà au moment du dépôt de la demande ne satisferaient pas à la condition fixée au point 8 b), étant donné que cela reviendrait à fournir des éléments de preuve qui apportent une valeur ajoutée significative par rapport aux éléments déjà en possession de la Commission, conformément aux points 21 et 22 de la communication de la Commission sur la clémence.

- (718) Il ne fait aucun doute qu'au moment du dépôt de la demande de clémence, la Commission disposait déjà de preuves contemporaines qui avaient été photocopiées au cours de la première inspection, et qui lui ont permis de constater une infraction à l'article 81 du traité. Il s'agissait de notes manuscrites de l'époque prises lors de réunions trilatérales et bilatérales et/ou de contacts entre les concurrents, y compris des éléments attestant la surveillance du marché et l'adoption de mesures correctives entre les participants à l'entente en ce qui concerne tous les grands comptes véhicules (voir points 4.3 et 4.4)⁸⁷⁷. L'immunité au titre du point 8 b) ne pouvait dès lors plus être appliquée à l'infraction mentionnée dans la présente décision au moment où la demande a été introduite. Les renseignements fournis par le demandeur de clémence ont complété ceux dont disposait déjà la Commission dès lors qu'ils ont renforcé sa capacité d'établir certains faits commis en relation avec l'infraction.
- (719) Compte tenu de ce qui précède et comme il est indiqué au considérant (58), la Commission a rejeté, le 19 juillet 2006, la demande d'immunité introduite par le demandeur au titre du point 8 de la communication sur la clémence et confirme ses décisions.

10.6.2. Valeur ajoutée significative

- (720) Le demandeur a introduit une demande d'immunité d'amendes ou, à titre subsidiaire, de réduction du montant des amendes le 24 février 2005, soit le lendemain de la première inspection effectuée par la Commission.
- (721) La Commission estime que le demandeur de clémence a fourni des éléments de preuve qui ont renforcé sa capacité d'établir les faits pendant toute la durée de l'infraction. Le demandeur de clémence a avancé plusieurs explications qui ont permis à la Commission d'avoir une meilleure compréhension des documents recueillis au cours de l'inspection en les plaçant dans leur contexte adéquat. [...], le demandeur de clémence a fourni des explications quant aux modalités des réunions et des communications entre les membres de l'entente, quant au fonctionnement de l'entente, notamment le fonctionnement du mécanisme de stabilité des parts de marché et du système de compensation mis en place. Il a également apporté des preuves écrites sous la forme de notes manuscrites datant de l'époque, prises par les salariés du demandeur de clémence.

⁸⁷⁷ Voir les documents fournis par l'informateur, ainsi que les documents reproduits au cours de la première inspection, enregistrés sous la référence CC4, PDR12, EF13, CC1, JL5, KE55, SM23, SM25, DV15, EF7, PDR11, KE18, PJ1 et JLO2.

- (722) [...] Dès le lendemain de l'inspection et tout au long de la procédure, il lui a apporté sa coopération totale et efficace. La Commission estime dès lors que Glaverbel et Asahi ont rempli les conditions fixées au point 21 de la communication sur la clémence. Asahi et Glaverbel ayant, par ailleurs, été les seules et uniques entreprises à avoir satisfait aux exigences du point 21 de la communication sur la clémence, la Commission les a informées, par lettre du 30 mars 2007⁸⁷⁸, de son intention de leur accorder une réduction de 30 à 50 % du montant de l'amende qui leur serait normalement infligée.
- (723) Étant donné la valeur de leur contribution en l'espèce, le fait qu'elles aient apporté leur aide à un stade très précoce de la procédure et le degré de leur coopération à la suite de la communication des éléments de preuve, Glaverbel et Asahi ont droit à une réduction de 50% du montant de l'amende qui leur aurait normalement été infligée.

10.6.3. Application du point 23 b) de la communication sur la clémence

- (724) Dans ses réponses à la communication des griefs, le demandeur de clémence réclame une immunité partielle au titre du point 23 de la communication sur la clémence pour les périodes comprises [...]. Glaverbel fait valoir que, sans sa contribution, la Commission n'aurait pas été en mesure d'établir l'existence de l'infraction [...]. Elle n'aurait notamment pu établir l'existence que d'un nombre très limité de contacts anticoncurrentiels relatifs à la période comprise entre [...] ⁸⁷⁹. Selon Glaverbel, les documents dont disposait la Commission à la suite de sa première inspection ne constituaient pas des preuves suffisantes de l'existence de contacts anticoncurrentiels [...] ⁸⁸⁰. L'aide apportée par le demandeur de clémence a permis à la Commission d'établir l'existence de l'infraction au-delà de cette période, ce qui a eu une incidence directe sur la durée de l'infraction ou, à tout le moins, sur la participation du demandeur à l'infraction au cours de cette période. En outre, le demandeur de clémence fait valoir que, sans son aide, la Commission n'aurait pas été en mesure d'établir l'existence de l'infraction et/ou sa participation à l'infraction [...] ⁸⁸¹.
- (725) En application du point 23, troisième alinéa, de la communication sur la clémence, si une entreprise fournit des éléments de preuve «de faits précédemment ignorés de la Commission qui ont une incidence directe sur la gravité ou la durée de l'entente présumée», la Commission ne tiendra pas compte de ces faits pour fixer le montant de l'amende infligée à l'entreprise qui les a fournis. Il ressort clairement de la formulation du point 23, troisième alinéa, qu'un fait «ignoré de la Commission» doit être porté à sa connaissance, et pas seulement des éléments de preuve susceptibles de renforcer considérablement la capacité d'établir certains faits à l'égard desquels la Commission dispose déjà d'éléments de preuve versés au dossier. En outre, pour bénéficier d'une réduction au titre du point 23, troisième alinéa, les éléments de preuve fournis par le demandeur doivent avoir une incidence directe sur la durée ou la gravité de l'entente présumée en tant que telle, et pas seulement sur la participation du demandeur à l'entente. Il ne suffit pas de fournir des éléments de preuve relatifs à certains détails de nature à renforcer la capacité d'établir l'existence de l'entente (tels que l'existence de

⁸⁷⁸ Voir p. 50136 à 50140 (décisions) et p. 50141 bis (notification).

⁸⁷⁹ Voir la réponse de Glaverbel à la communication des griefs, p. 30 à 34, et la réponse d'Asahi à la communication des griefs, p. 50.

⁸⁸⁰ Voir la réponse de Glaverbel à la communication des griefs, p. 32 et 33.

⁸⁸¹ Voir la réponse de Glaverbel à la communication des griefs, p. 36 à 52.

réunions ou de contacts supplémentaires) mais qui n'ont aucune incidence sur la gravité ou la durée totales de l'entente.

(726) À la date du dépôt de la demande de clémence, la Commission disposait d'éléments de preuve, photocopiés au cours de la première inspection, de l'existence de contacts établis dans le cadre de l'entente [...] dès le 10 mars 1998 [date du début de l'entente, voir considérant (125)] et [...], indiquant que l'ensemble des destinataires de la présente décision avaient conclu des accords illicites relatifs à la fourniture de verre automobile à des constructeurs automobiles⁸⁸². Le demandeur de clémence n'a fourni aucun élément de preuve qui aurait permis à la Commission d'allonger la durée ou d'étendre la portée de l'entente au-delà de ce qu'elle savait déjà au moment où cette demande a été introduite. Le fait que les renseignements fournis par le demandeur de clémence aient permis de corroborer davantage et de compléter ceux dont disposait déjà la Commission, et ont donc permis à cette dernière, dans une certaine mesure, d'établir le fait en question, a été apprécié (et reconnu) en tant qu'élément de preuve apportant une valeur ajoutée significative, au sens du point 21 de la communication sur la clémence.

(727) Compte tenu de ce qui précède, la Commission estime que le point 23, dernier alinéa, de la communication sur la clémence n'est pas applicable au demandeur de clémence.

10.6.4. Conclusion concernant l'application de la communication sur la clémence

(728) En conclusion, il convient d'accorder au demandeur de clémence Glaverbel et Asahi, une réduction de 50% du montant des amendes qui, à défaut, leur auraient été infligées. Cependant, pour les raisons exposées au point 10.6.3, aucune réduction au titre du point 23, troisième alinéa, de la communication sur la clémence ne lui sera accordée.

11. [...]

(729) [...].

(730) [...].

12. MONTANTS FINAUX DES AMENDES A INFLIGER DANS LE CADRE DE LA PRESENTE PROCEDURE

(731) Les montants des amendes à infliger en vertu de l'article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 sont donc les suivants:

- (a) Saint-Gobain: 896 000 000 EUR
- (b) Pilkington: 370 000 000 EUR
- (c) AGC: 113 500 000 EUR
- (d) Soliver: 4 396 000 EUR

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les entreprises suivantes ont enfreint l'article 81 du traité CE et l'article 53 de l'accord EEE en participant, au cours des périodes indiquées, à une série d'accords et/ou de pratiques concertées dans le secteur du verre automobile dans l'EEE:

- (a) Asahi Glass Company Limited, AGC Flat Glass Europe SA/NV, AGC Automotive Europe SA, Glaverbel France SA, Glaverbel Italy S.r.l., Splintex France Sarl, Splintex UK Limited et AGC Automotive Germany GmbH, du 18 mai 1998 au 11 mars 2003;
- (b) La Compagnie de Saint-Gobain SA, Saint-Gobain Glass France SA, Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co. KG et Saint-Gobain Sekurit France SA, du 10 mars 1998 au 11 mars 2003;
- (c) Pilkington Group Limited, Pilkington Automotive Ltd, Pilkington Automotive Deutschland GmbH, Pilkington Holding GmbH et Pilkington Italia Spa, du 10 mars 1998 au 3 septembre 2002;
- (d) Soliver NV, du 19 novembre 2001 au 11 mars 2003.

Article 2

Les amendes suivantes sont infligées pour l'infraction définie à l'article 1^{er}:

- (a) Asahi Glass Company Limited, AGC Flat Glass Europe SA/NV, AGC Automotive Europe SA, Glaverbel France SA, Glaverbel Italy S.r.l., Splintex France Sarl, Splintex UK Limited et AGC Automotive Germany GmbH, conjointement et solidairement: 113 500 000 EUR;
- (b) La Compagnie de Saint-Gobain SA, Saint-Gobain Glass France SA, Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co. KG et Saint-Gobain Sekurit France SA, conjointement et solidairement: 896 000 000 EUR;
- (c) Pilkington Group Limited, Pilkington Automotive Ltd, Pilkington Automotive Deutschland GmbH, Pilkington Holding GmbH et Pilkington Italia Spa, conjointement et solidairement: 370 000 000 EUR;
- (d) Soliver NV: 4 396 000 EUR.

Ces amendes sont versées en euros, dans un délai de trois mois à compter de la date de notification de la présente décision, sur le compte bancaire suivant ouvert au nom de la Commission européenne:

SOCIETE GENERALE

⁸⁸² Voir les documents enregistrés sous la référence KE18, p. 831, PJ1, p. 1572 et JLO2, p. 3482.

Cours Valmy 17, F-92800 PUTEAUX
Code IBAN: FR76 30003 06990 00101611532 82
Code SWIFT: SOGEFRPPXXX

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

Article 3

Les entreprises mentionnées à l'article 1^{er} mettent immédiatement fin, si elles ne l'ont déjà fait, à l'infraction visée à ce même article.

Elles s'abstiennent dorénavant de tout acte ou comportement tels que décrit à l'article 1^{er}, ainsi que de tout acte ou comportement ayant un objet ou un effet identique ou similaire.

Article 4

Les entreprises ci-après sont destinataires de la présente décision:

Asahi Glass Co. Ltd
1-12-1, Yurakucho,
Chiyoda-ku,
Tokyo 100-8405
JAPON

AGC Flat Glass Europe SA/NV
Chaussée de la Hulpe 166
B-1170 Bruxelles
BELGIQUE

AGC Automotive Europe SA
Parc Industriel Zone C
B-7180 Seneffe
BELGIQUE

Glaverbel France SA
114 Bureaux de la Colline
92213 Saint-Cloud Cedex
FRANCE

Glaverbel Italy S.r.l.
Via Genova, 31

12100 Cuneo (CN)
ITALIE

Splintex France Sarl
Tour Pascal A
6 Place des Degres - La Defense
92045 Paris
FRANCE

Splintex UK Limited
Chestnut field
Regent Place - Rugby
Warwickshire CV21 2XH
ROYAUME UNI

AGC Automotive Germany GmbH
Friedrich-List-Allee 40
41844 – Wegberg
ALLEMAGNE

La Compagnie de Saint-Gobain SA
18, Avenue d'Alsace
Les Miroirs La Défense 3
F-92400 Courbevoie
FRANCE

Saint-Gobain Glass France SA
18, Avenue d'Alsace
Les Miroirs La Défense 3
F-92400 Courbevoie
FRANCE

Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH & Co. KG
Viktoriaallee 3-5
52066 Aix-la-Chapelle
ALLEMAGNE

Saint-Gobain Sekurit France SA
Rue du Marechal Joffre
60150 Thourotte
FRANCE

Pilkington Group Limited

Prescot Road
St Helens, Merseyside WA10 3TT
ROYAUME UNI

Pilkington Automotive Ltd

Prescot Road
St Helens, Merseyside WA10 3TT
ROYAUME UNI

Pilkington Automotive Deutschland GmbH
Haydnstraße 19
45884 Gelsenkirchen
ALLEMAGNE

Pilkington Holding GmbH

Haydnstraße 19
45884 Gelsenkirchen
ALLEMAGNE

Pilkington Italia Spa

Zona Industriale San Salvo
66050 San Salvo (CH)
ITALIE

Soliver NV

Groene-Herderstraat, 18
8800 Roeselare (Rumbeke)
BELGIQUE

La présente décision forme titre exécutoire conformément à l'article 256 du traité et à l'article 110 de l'accord EEE.

Fait à Bruxelles, le 12 novembre 2008

Par la Commission
Neelie KROES
Membre de la Commission