



COMMISSION EUROPÉENNE

***AFFAIRE N° AT.39563 -
Conditionnement alimentaire destiné à la
vente au détail***

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

PROCEDURE CARTEL
Règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil

Article 7 Règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil

Date: 24/06/2015

Ce texte n'est publié qu'à fin d'information. Un résumé de la présente décision est publié dans toutes les langues de l'UE au Journal officiel de l'Union européenne.

Certains passages du présent document ont été supprimés afin qu'aucune information confidentielle ne soit divulguée. Ces passages sont remplacés par un résumé non confidentiel figurant entre crochets ou sont indiqués par le symbole [...].

Bruxelles, le 24.6.2015
C(2015) 4336 final

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 24.6.2015

**relative à une procédure d'application de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement
de l'Union européenne [et de l'article 53 de l'accord EEE]**

(AT.39563 – Conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail)

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

TABLE DES MATIÈRES

1.	Introduction	8
2.	Secteur en cause dans la présente procédure.....	10
2.1.	Produits couverts par l'infraction	10
2.2.	Les opérateurs du marché impliqués dans les ententes	10
2.2.1.	Linpac.....	10
2.2.2.	Vitembal.....	11
2.2.3.	Sirap-Gema	12
2.2.4.	Coopbox	12
2.2.5.	Silver Plastics	15
2.2.6.	Magic Pack.....	15
2.2.7.	Nespak.....	15
2.2.8.	Huhtamäki	16
2.2.9.	Propack.....	17
2.2.10.	Ovarpack	17
2.2.11.	Distributeurs.....	17
2.3.	Description du secteur.....	18
2.4.	Échanges commerciaux à l'intérieur de l'EEE	18
3.	Procédure.....	19
3.1.	L'enquête de la Commission	19
4.	Description des faits	22
4.1.	Italie (18 juin 2002 – 17 décembre 2007)	22
4.1.1.	Principes de base et structure de l'entente	22
4.1.1.1.	Augmentations générales des prix et échange d'informations.....	22
4.1.1.2.	Répartition de la clientèle.....	24
4.1.1.3.	Soumission d'offres concertées lors des enchères organisées par quelques grands clients GDO.....	25
4.1.2.	Activités anticoncurrentielles dans les années 80 et 90	26
4.1.3.	Chronologie des événements.....	26
4.1.3.1.	Année 2002	26
4.1.3.2.	Année 2003	36
4.1.3.3.	Année 2004	40
4.1.3.4.	Année 2005	50
4.1.3.5.	Année 2006	62

4.1.3.6. Année 2007	74
4.1.3.7. Année 2008	81
4.2. Europe du Sud-Ouest (2 mars 2000-13 février 2008).....	81
4.2.1. Principes de base et structure de l’entente	81
4.2.2. Historique de l’entente	83
4.2.3. Chronologie des événements.....	83
4.2.3.1. Les augmentations de prix en Espagne en 2000	83
4.2.3.2. Entrée de Coopbox sur le marché portugais (2000-2001)	86
4.2.3.3. Contacts entre 2001 et 2008.....	89
4.3. Europe du Nord-Ouest (13 juin 2002 - 29 octobre 2007).....	113
4.3.1. Principes de base et structure de l’entente	113
4.3.2. Historique de l’entente	114
4.3.3. Chronologie des événements.....	115
4.3.3.1. L’augmentation de prix du printemps/été 2002	115
4.3.3.2. L’augmentation de prix en été/automne 2004.....	123
4.3.3.3. Échange bilatéral d’informations et démarrage du MAP IK en 2005.....	128
4.3.3.4. Échange bilatéral d’informations en 2006	131
4.3.3.5. L’augmentation de prix aux Pays-Bas en 2006.....	132
4.3.3.6. L’augmentation de prix en automne 2006	133
4.3.3.7. Accord dans le cadre du MAP IK en automne 2007.....	138
4.3.3.8. Contacts bilatéraux et contacts multilatéraux à moindre échelle entre concurrents en 2007.....	139
4.4. Europe centrale et orientale (5 novembre 2004 – 24 septembre 2007).....	141
4.4.1. Principes de base et structure de l’entente	141
4.4.2. Historique de l’entente	142
4.4.3. Chronologie des événements.....	142
4.5. France (3 septembre 2004 – 24 novembre 2005).....	158
4.5.1. Principes de base et structure de l’entente	158
4.5.2. Historique de l’entente	159
4.5.3. Chronologie des événements.....	159
4.6. Discussion et conclusions concernant les éléments de preuve.....	166
5. Application de l’article 101 du Traité et de l’article 53 de l’accord EEE.....	170
5.1. Rapport entre le Traité et l’accord EEE	170
5.2. Compétence.....	170
5.3. Application des règles de concurrence.....	170
5.3.1. Article 101, paragraphe 1, du Traité et article 53, paragraphe 1, de l’accord EEE .	170

5.3.2.	Accords et pratiques concertées	171
5.3.2.1.	Principes	171
5.3.2.2.	Conclusions – Italie	174
5.3.2.3.	Conclusions – Europe du Sud-Ouest (ESO)	176
5.3.2.4.	Conclusions - Europe du Nord-Ouest (ENO)	178
5.3.2.5.	Conclusions - Europe centrale et orientale (ECO).....	180
5.3.2.6.	Conclusions – France	183
5.3.3.	Infraction unique et continue	185
5.3.3.1.	Principes	185
5.3.3.2.	Argumentation des parties.....	187
5.3.3.3.	Discussion et conclusions	190
5.3.3.4.	Infraction unique et continue - Italie	197
5.3.3.5.	Infraction unique et continue - Europe du Sud-Ouest (ESO)	198
5.3.3.6.	Infraction unique et continue – Europe du Nord-Ouest (ENO)	199
5.3.3.7.	Infraction unique et continue – Europe centrale et orientale (ECO).....	202
5.3.3.8.	Infraction unique et continue - France	203
5.3.4.	Restriction de la concurrence	204
5.3.5.	Effets sur les échanges entre États membres de l’UE	206
5.4.	Application de l’article 101, paragraphe 3, du Traité	208
6.	Destinataires de la présente décision.....	208
6.1.	Principes généraux	208
6.2.	Italie.....	212
6.2.1.	Linpac.....	212
6.2.2.	Sirap-Gema	213
6.2.3.	Nespak.....	215
6.2.4.	Vitembal.....	217
6.2.5.	Magic Pack.....	218
6.2.6.	Coopbox	218
6.3.	Europe du Sud-Ouest (ESO)	224
6.3.1.	Linpac.....	224
6.3.2.	Vitembal.....	225
6.3.3.	Coopbox	226
6.3.4.	Huhtamäki/ONO Packaging.....	229
6.3.5.	Ovarpack	232
6.4.	Europe du Nord-Ouest (ENO)	233

6.4.1.	Linpac.....	233
6.4.2.	Vitembal.....	233
6.4.3.	Huhtamäki.....	234
6.4.4.	Silver Plastics.....	235
6.5.	Europe centrale et orientale (ECO).....	238
6.5.1.	Linpac.....	238
6.5.2.	Sirap-Gema/Petruzalek.....	239
6.5.3.	Coopbox.....	241
6.5.4.	Propack.....	243
6.6.	France.....	243
6.6.1.	Linpac.....	243
6.6.2.	Sirap-Gema.....	244
6.6.3.	Vitembal.....	246
6.6.4.	Huhtamäki.....	247
6.6.5.	Silver Plastics.....	249
7.	Durée des infractions.....	250
7.1.	Dates de début et de fin.....	250
7.1.1.	Italie.....	250
7.1.2.	Europe du Sud-Ouest.....	253
7.1.3.	Europe du Nord-Ouest.....	255
7.1.4.	Europe centrale et orientale.....	257
7.1.5.	France.....	258
8.	Mesures correctives.....	258
8.1.	Article 7 du règlement (CE) n° 1/2003.....	258
8.2.	Article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 et article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17.....	258
8.3.	Article 25 du règlement (CE) n° 1/2003.....	259
8.4.	Calcul du montant des amendes.....	260
8.4.1.	La valeur des ventes.....	260
8.4.1.1.	Italie.....	264
8.4.1.2.	Europe du Sud-Ouest.....	265
8.4.1.3.	Europe du Nord-Ouest.....	266
8.4.1.4.	Europe centrale et orientale.....	266
8.4.1.5.	France.....	267
8.4.2.	Fixation du montant de base des amendes.....	268
8.4.2.1.	Détermination du montant variable des amendes.....	268

8.4.2.2. Durée	270
8.4.2.3. Détermination des montants additionnels	272
8.4.3. Ajustements du montant de base	274
8.4.3.1. Circonstances aggravantes	274
8.4.3.2. Circonstances atténuantes	274
8.4.4. Effet dissuasif	277
8.5. Application du plafond de 10% du chiffre d'affaires	277
8.6. Clémence	280
8.6.1. Linpac	281
8.6.2. Vitembal	281
8.6.3. Sirap-Gema	283
8.6.4. Coopbox	283
8.6.5. Silver Plastics	284
8.6.6. Ovarpack	285
8.6.7. Magic Pack	287
8.7. Réduction des amendes en raison de laps de temps	287
8.8. Capacité contributive	287
8.8.1. Introduction	287
8.8.2. [Nom d'entreprise]	290
8.8.3. [Nom d'entreprise]	290
8.8.4. [Nom d'entreprise]	290
8.8.5. Conclusion	291
8.9. Montant final des amendes	291

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 24.6.2015

relative à une procédure d'application de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne [et de l'article 53 de l'accord EEE]

(AT.39563 – Conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail)

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

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

vu le Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne¹,

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 Traité², et notamment son article 7 et son article 23, paragraphe 2,

vu la décision prise par la Commission, le 21 septembre 2012, d'engager la procédure dans cette 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 Traité³,

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

vu le rapport final du conseiller-auditeur dans la présente affaire⁴,

considérant ce qui suit:

¹ JO C 115 du 9.5.2008, p. 47.

² JO L 1 du 4.1.2003, p. 1. Depuis le 1^{er} décembre 2009, les articles 81 et 82 du traité CE sont devenus respectivement les articles 101 et 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne («TFUE»). Dans les deux cas, les dispositions sont, en substance, identiques. Aux fins de la présente décision, les références aux articles 101 et 102 du TFUE s'entendent, s'il y a lieu, comme des références aux articles 81 et 82, respectivement, du traité CE. Le TFUE a également introduit certaines modifications terminologiques, telles que le remplacement du terme «Communauté» par le terme «Union» et de l'expression «marché commun» par l'expression «marché intérieur».

³ JO L 123 du 27.4.2004, p. 18.

⁴ Rapport Final du conseiller-auditeur du 22 juin 2015.

1. INTRODUCTION

- (1) Sont destinataires de la présente décision: LINPAC Group Ltd - LINPAC Packaging Verona S.r.l. - LINPAC Packaging Holdings S.L. - LINPAC Packaging Pravia S.A. - LINPAC Packaging GmbH - LINPAC Packaging Polska Sp zo.o. - LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság - LINPAC Packaging Spol S.r.o. - LINPAC Packaging S.r.o. - LINPAC France SAS - LINPAC Distribution SAS - Ovarpack Embalagens S.A. - CCPL S.c. - Coopbox Group S.p.A. – Poliemme S.r.l. - Coopbox Hispania S.l.u. - Coopbox Eastern s.r.o. - Huhtamäki Oyj - Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG - ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. - COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SASS - Magic Pack Srl - GROUPE GUILLIN SA - NESPAK S.p.A. - Bunzl plc - PROPACK Kft. - Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG - Silver Plastics GmbH & Co. KG - Silver Plastics GmbH - Silver Plastics S.à r.l - Italmobiliare S.p.A. – Sirap-Gema S.p.A. - Petruzalek GmbH - Petruzalek Kft. - Petruzalek s.r.o. - Petruzalek Spol. s.r.o. - Sirap France S.A.S. - VITEMBAL HOLDING SAS - VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS - VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel - VITEMBAL España, S.L.
- (2) La présente affaire porte sur cinq ententes relatives à des barquettes plastiques en polystyrène («barquettes en PS») et, concernant l’une de ces ententes, également des barquettes plastiques en polypropylène («barquettes rigides»), ces deux produits étant utilisés pour le conditionnement d’aliments frais tels que de la viande, de la volaille et du poisson en vue de la vente au détail.
- (3) Les cinq ententes sont délimitées selon la zone géographique desservie, à savoir: l’Italie, l’Europe du Sud-Ouest (ESO)⁵, l’Europe du Nord-Ouest (ENO)⁶, l’Europe centrale et orientale («ECO»)⁷ et la France. Pour chacune de ces ententes, les pratiques illégales consistaient à participer à un réseau de contacts multilatéraux (souvent en marge de réunions industrielles officielles et légales) et bilatéraux (réunions physiques, courriels ou appels téléphoniques). Les principaux objectifs des accords anticoncurrentiels étaient le maintien de prix élevés, la répercussion du prix croissant des matières premières d’une manière coordonnée et le maintien du statu quo en ce qui concerne la répartition historique des clients et des marchés. Le tableau ci-dessous présente les ententes dans lesquelles ont été impliqués les destinataires de la présente décision.

⁵ Cette entente couvre l’Espagne et le Portugal.

⁶ Cette entente couvre la Belgique, le Danemark, la Finlande, l’Allemagne, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède.

⁷ Cette entente couvre la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Slovaquie.

Tableau 1

Entreprise	Italie	ESO	ENO	France	ECO
Linpac	✓	✓	✓	✓	✓
Vitembal	✓	✓	✓	✓	
Huhtamäki		✓	✓	✓ ⁸	
Sirap-Gema	✓			✓	✓
Coopbox	✓	✓			✓
Nespak	✓				
Magic Pack	✓				
Silver Plastics			✓	✓	
Ovarpack		✓			
Propack					✓ ⁹

- (4) Bien qu'originaire d'un contexte très probablement similaire, ainsi que se produisant sur des périodes qui se chevauchent largement, le principal dénominateur commun des cinq ententes est la participation du demandeur d'immunité, Linpac, et leur objet, les barquettes en PS. Néanmoins, les éléments objectifs et les preuves qui relient le comportement anticoncurrentiel des parties dans les cinq régions sont insuffisants pour établir l'existence d'une infraction unique et continue au niveau de l'EEE ou d'une infraction unique et continue concernant plusieurs des cinq ententes. Les pratiques illégales entreprises dans les cinq régions sont donc considérées comme cinq ententes distinctes¹⁰ (voir également la section 5.3.3).
- (5) Du fait de la similarité d'un certain nombre d'éléments des différentes ententes, la Commission a néanmoins traité les cinq ententes dans le cadre d'une seule et même procédure administrative, pour des raisons d'efficacité administrative et de commodité. Tandis que certains destinataires de la présente décision n'ont pas participé à certaines des ententes, cette décision permet à chacune des entreprises

* Certaines parties de ce texte ont été rédigées de façon qu'aucune information confidentielle ne soit pas communiquée. Ces pièces sont remplacées par un résumé non confidentiel entre crochets ou sont présentés comme [...].

⁸ Huhtamäki France SAS, qui était directement impliquée dans l'infraction française, a été vendue à [non-destinataire], société liée à [non-destinataire], le 22 décembre 2010. La société a été renommée Paccor France SAS le 7 février 2011. Paccor France SAS a changé son nom pour COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS le 4 février 2014. Voir plus loin note de bas de page n°40 et la section 0.

⁹ Seulement en ce qui concerne la Hongrie.

¹⁰ Voir l'affaire COMP/E-1/37.512 - Vitamines, point 579.

concernées d'obtenir une présentation claire des constats établis par la Commission à leur rencontre¹¹.

2. SECTEUR EN CAUSE DANS LA PRESENTE PROCEDURE

2.1. Produits couverts par l'infraction

(6) Les produits faisant l'objet de cette décision sont des barquettes plastiques en mousse de polystyrène expansé ou extrudé («barquettes en PS») et, en ce qui concerne l'entente en ENO, des barquettes plastiques en polypropylène rigide («barquettes rigides») servant au conditionnement d'aliments destinés à la vente au détail. Les barquettes en PS et les barquettes rigides, servent entre autre chose à protéger les denrées alimentaires (telles que fromage, viande, poisson, fruits, légumes, pâtisserie, crème glacée, aliments préparés) durant le transport, assurent une barrière contre les agents potentiels de décomposition et garantissent l'apparence hygiénique et attrayante lors de la vente au détail. Les barquettes en PS et les barquettes rigides offrent une diversité de solutions grâce à la diversité des matériaux, des procédés de transformation et de décors et à la flexibilité¹².

2.2. Les opérateurs du marché impliqués dans les ententes

(7) Les personnes qui représentent les opérateurs du marché impliqués dans les ententes et qui sont concernées par la présente décision sont mentionnées à l'annexe I.

2.2.1. Linpac

(8) Le groupe Linpac est spécialisé dans la fourniture de divers produits de conditionnement alimentaire. Les entreprises du groupe Linpac exercent leurs activités dans un grand nombre de pays de l'EEE et au-delà.¹³ Dans la présente décision, et sauf indication contraire, les sociétés du groupe Linpac qui ont participé aux actions collusoires décrites ou qui sont tenues pour responsables de ces actions sont appelées collectivement «Linpac».

(9) Pendant les périodes d'infraction décrites dans la présente décision, LINPAC Group Ltd¹⁴ était la société faîtière du groupe Linpac. Pour ce qui est des entités juridiques concernées par la présente décision, LINPAC Group Ltd était la société faîtière indirecte à 100 % des entités juridiques Linpac suivantes: LINPAC Distribution SAS, LINPAC France SAS, LINPAC Packaging Ltd¹⁵, LINPAC Packaging GmbH¹⁶,

¹¹ Ibid., points 583-584 et affaires jointes 40/73 à 48/73, etc. Suiker Unie et autres/Commission, ECLI:EU:C:1975:174, point 111.

¹² ID [...]; Association française des Entreprises de l'emballage plastique et souple (Elipso), à l'adresse <http://www.elipso.org/?lang=fr>; les informations de la présente section ont été communiquées dans les documents ID [...]; ID [...]; ID [...] et ID [...]; ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements); ID [...].

¹³ Les pays de l'EEE sont les parties contractantes à l'Accord sur l'EEE.

¹⁴ LINPAC Group Ltd a été initialement constituée sous la dénomination PICNAL Ltd. Elle a été rebaptisée LINPAC Group Holdings Ltd le 22 août 2003, puis LINPAC Group Ltd, le 13 février 2004. Suite à la restructuration financière qui a été achevée le 21 décembre 2009, LINPAC Senior Holdings Ltd a racheté toutes les parts de LINPAC Group Ltd, Linpac Senior Holding Ltd est à son tour actuellement contrôlée par Strategic Value Partners LLC.

¹⁵ LINPAC Packaging Ltd était précédemment appelée LINPAC Plastics Ltd. Le changement de nom est intervenu le 14 février 2008.

LINPAC Packaging Polska Sp. zo.o.¹⁷, LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság¹⁸, LINPAC Packaging Spol S.r.o.¹⁹, LINPAC Packaging S.r.o.²⁰, LINPAC Packaging Holdings S.L. et LINPAC Packaging Verona S.r.l.²¹. En outre, depuis le 9 novembre 2006, LINPAC Group Ltd était la société mère indirecte à 100 % de LINPAC Packaging Pravia S.A.²²

- (10) Au cours de l'exercice 2014, le groupe Linpac a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé de EUR [390 000 000 – 730 000 000].

2.2.2. *Vitembal*

- (11) Le groupe Vitembal est spécialisé dans la fourniture de divers produits de conditionnement alimentaire. Les sociétés du groupe Vitembal opèrent dans de nombreux pays de l'EEE. Dans la présente décision, et sauf indication contraire, les entités juridiques du groupe Vitembal qui ont participé aux comportements anticoncurrentiels décrits ou qui sont tenues pour responsables de ces comportements sont appelées collectivement «Vitembal».
- (12) Pendant les périodes d'infraction décrites dans la présente décision, VITEMBAL HOLDING SAS était la société faîtière du groupe Vitembal. VITEMBAL HOLDING SAS y détenait les participations suivantes dans les entités juridiques destinataires de la présente décision: 98 % dans VITEMBAL Italia S.r.l.²³; 99 % dans VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS²⁴; 99,5 % dans VITEMBAL España, S.L.²⁵ et 100 % dans VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel.
- (13) Au cours de l'exercice 2014, le groupe Vitembal a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé de EUR 23 627 271.

¹⁶ LINPAC Packaging GmbH était précédemment appelée LINPAC Plastics GmbH. Le changement de nom est intervenu le 19 mars 2008.

¹⁷ LINPAC Packaging Polska Sp zo.o. était précédemment appelée LINPAC Plastics Polska Sp. z.o.o. Le changement de nom est intervenu en 2008.

¹⁸ LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság à laquelle il était fait référence dans la communication des griefs sous le nom de LINPAC Packaging Hungária Kft, qui était elle-même précédemment appelée LINPAC Plastics Hungária Kft. Le dernier changement de nom est intervenu le 6 août 2008.

¹⁹ LINPAC Packaging Spol S.r.o. était précédemment appelée LINPAC Plastics spol. s.r.o. Le changement de nom est intervenu en 2008.

²⁰ LINPAC Packaging S.r.o. était précédemment appelée LINPAC Plastics s.r.o. Le changement de nom est intervenu le 20 mars 2008.

²¹ LINPAC Packaging Verona S.r.l. était précédemment appelée LINPAC Plastics Verona Srl. Le changement de nom est intervenu le 16 mai 2008.

²² LINPAC Packaging Pravia S.A. était précédemment appelée LINPAC Plastics Pravia S.A. Le changement de nom a eu lieu le 4 septembre 2008. Jusqu'au 9 novembre 2006, LINPAC Packaging Holdings S.L. (une filiale détenue à 100 % par LINPAC Group Ltd) détenait une participation à 76,72 % dans LINPAC Packaging Pravia S.A. (alors LINPAC Plastics Pravia S.A.). Le 9 novembre 2006, LINPAC Packaging Holdings S.L. a acquis la participation minoritaire restant de 23,28 %.

²³ Vitembal Italia s.r.l. est entrée en liquidation volontaire le 31 janvier 2012. La société a été dissoute.

²⁴ VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS a été mise en liquidation judiciaire le 11 mai 2015. Voir en ce sens **ID** [...] (Jugement, Tribunal de Commerce de Nîmes).

²⁵ VITEMBAL ESPAÑA, S.L. a été mise en liquidation en septembre 2013. Sa liquidation est à un stade avancé mais n'est pas aboutie pour le moment.

2.2.3. *Sirap-Gema*

- (14) Sirap-Gema est une entreprise appartenant au groupe Italmobiliare. Sirap-Gema est spécialisée dans la fourniture de divers produits de conditionnement alimentaire et exerce ses activités dans un certain nombre de pays de l'EEE par l'intermédiaire de différentes entités juridiques. Dans la présente décision, et sauf indication contraire, les entités juridiques du groupe Sirap-Gema qui ont participé aux comportements anticoncurrentiels décrits ou qui sont tenues pour responsables de ces comportements sont appelées collectivement «Sirap-Gema» ou, s'agissant de l'ECO, «Sirap-Gema/Petruzalek» ou «Petruzalek».
- (15) Pendant les périodes d'infraction décrites dans la présente décision, Italmobiliare S.p.A était la société faîtière du groupe Italmobiliare, et donc également du groupe Sirap-Gema. Pour ce qui est des entités concernées par la présente décision, Italmobiliare S.p.A. était la société mère indirecte à 100 % (ou près de 100 %) des entités suivantes: Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A., Petruzalek GmbH²⁶, Petruzalek Kft.²⁷, Petruzalek s.r.o. et Petruzalek Spol. s.r.o.
- (16) Au cours de l'exercice 2014, Gruppo Italmobiliare a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé de EUR 4 451 330 000.

2.2.4. *Coopbox*

- (17) Coopbox est un groupe italien au sein du Consorzio Cooperative di Produzione e Lavoro S.c. (ci-après «CCPL S.c.»). CCPL S.c. est la société faîtière des filiales du groupe et exerce ses activités dans le secteur du conditionnement d'aliments frais, ainsi que dans d'autres secteurs tels que l'énergie, la gestion d'installations et d'autres services. Dans la présente décision et sauf indication contraire, les entités juridiques au sein du groupe Coopbox qui ont participé aux ententes ou sont considérées comme responsables de ces ententes sont appelées collectivement «Coopbox».
- (18) Durant et après les périodes des infractions, la structure d'entreprise de Coopbox a changé plusieurs fois. Les entités de Coopbox prises en considération aux fins de la présente décision sont:
- (1) **CCPL S.c.:** jusqu'en 2004, cette entité était appelée CCPL S.c.r.l.²⁸.
 - (2) **CCPL S.p.A.:** cette entité a été créée le 23 décembre 2003 en tant que filiale détenue directement à 100 % par CCPL S.c. Entre le 18 avril 2006 et la fin des périodes des infractions, CCPL S.c. détenait 93,86 % de CCPL S.p.A.. CCPL S.c. détient actuellement 90,79% de CCPL S.p.A.

²⁶ Durant la période de l'infraction, Petruzalek GmbH était la société mère directe à 100 % de Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o. et Petruzalek Spol s.r.o. («le groupe Petruzalek»). Le groupe Petruzalek, spécialisé dans la production et la distribution de produits de conditionnement alimentaire en Europe centrale et orientale, a été racheté par le groupe Sirap-Gema, le 3 décembre 2003. Durant la période de l'infraction, le groupe Petruzalek était détenu indirectement à 100 % par Italmobiliare S.p.A. et détenu à 99,97 % par Sirap-Gema S.p.A (le 0,03 % restant étant détenu par Intermobiliare S.p.A., une filiale à 100 % d'Italmobiliare S.p.A).

²⁷ Petruzalek Kft. détenait une participation à 69,8 % dans Hungaropack Kft. Les 30,2 % restants ont été acquis par Sirap-Gema Finance S.A., le 7 octobre 2004. Hungaropack a été absorbée par Petruzalek Kft. en 2007.

²⁸ Suite à la réforme du droit des sociétés italien en 2003, la forme juridique «S.c.r.l.» a été remplacée par la forme juridique «S.c.».

- (3) **Coopbox Group S.p.A.:** cette entité est actuellement détenue à 100 % par CCPL S.p.A.. Coopbox Group S.p.A. détient l'ensemble des filiales participant aux activités de conditionnement alimentaire du groupe CCPL. Cette entité existe depuis le 4 février 2009 en tant que successeur juridique de Coopbox Italia S.r.l. (ci-après appelée dans les considérants de la présente décision «Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex)» afin de la distinguer d'une autre entité autrefois existante appelée Coopbox Italia S.r.l.)²⁹, Coopbox Europe S.p.A.³⁰ et Very Pack S.r.l.³¹
- (4) **Poliemme S.r.l.:** aux fins de la décision et afin de la distinguer de l'un de ses prédécesseurs qui portait le même nom, cette entité sera ci-après appelée dans les considérants «**Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack)**». Cette entité est établie en Italie et est actuellement détenue à 100 % par Coopbox Group S.p.A., qui est elle-même détenue à 100 % par CCPL S.p.A. Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) a été créée le 27 avril 2006 en tant que successeur juridique de Coopbox Italia S.p.A.³², Poliemme S.r.l.³³ et Turris Pack S.r.l.³⁴

²⁹ Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) a été créée le 27 mars 2006 à la suite du transfert des actifs de l'entité alors existante appelée Coopbox Italia S.p.A. vers Isolex S.r.l., qui a été à son tour renommée Coopbox Italia S.r.l. (appelée dans les considérants de la présente décision «Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex)»). Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) était détenue à 100 % par Coopbox Europe S.p.A., elle-même détenue à 100 % par CCPL S.p.A. Le 15 septembre 2008, Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) a absorbé Coopbox Europe S.p.A., devenant ainsi détenue directement par CCPL S.p.A. Le 4 février 2009, Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex) a modifié sa forme et a été renommée Coopbox Group S.p.A.

³⁰ À partir du 25 octobre 2002, Coopbox Europe S.p.A. était une filiale détenue directement à 100 % par CCPL S.c. et, à partir du 23 décembre 2003, lors de la création de la société mère intermédiaire CCPL S.p.A., est devenue une filiale détenue indirectement par CCPL S.c. par l'intermédiaire de CCPL S.p.A. Le 15 septembre 2008, Coopbox Europe S.p.A. a été absorbée par Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex), qui, le 4 février 2009, a modifié sa forme et a été renommée Coopbox Group S.p.A.

³¹ Du 1^{er} janvier au 17 décembre 2000, Very Pack S.r.l. était une filiale détenue par Brenta S.r.l., elle-même détenue à 95 % par CCPL S.c. Le 18 décembre 2000, Brenta S.r.l. a fait l'objet d'une fusion inversée par Very Pack S.r.l., cette dernière étant donc détenue directement à 95 % par CCPL S.c. Le 25 octobre 2002, Coopbox Europe S.p.A., qui était alors une filiale en pleine propriété et sous contrôle direct de CCPL S.c., a acquis 100 % de Very Pack S.r.l. Depuis ce jour, Very Pack S.r.l. est indirectement détenue à 100 % par CCPL S.c. Le 27 février 2003, Very Pack S.r.l. a été absorbée par Coopbox Europe S.p.A. Le successeur juridique de Very Pack S.r.l. est donc le même que Coopbox Europe S.p.A., à savoir Coopbox Group S.p.A.

³² Au 1^{er} janvier 2003, Coopbox Italia S.p.A. existait en tant que «Coopbox Italia S.r.l.» et était une entité détenue à 100 % par CCPL S.c. Lors de la création de la société mère intermédiaire CCPL S.p.A. le 23 décembre 2003, Coopbox Italia S.r.l. était indirectement détenue à 100 % par CCPL S.c. par l'intermédiaire de CCPL S.p.A. Le 31 décembre 2003, 50 % de Coopbox Italia S.r.l. ont été transférés à CCPL Real Estate S.r.l. (détenue à 100 % par CCPL S.p.A., détenue elle-même à 100 % par CCPL S.c.). Les 50 autres pour cent de Coopbox Italia S.r.l. ont été transférés à Isolex S.p.A., qui, à cette date, n'était détenue qu'à 19 % par Coopbox Europe S.p.A. (détenue à 100 % par CCPL S.p.A., elle-même détenue à 100 % par CCPL S.c.). Le 30 septembre 2004, Coopbox Italia S.r.l. est devenue Coopbox Italia S.p.A. Du 20 décembre 2004 au 26 mars 2006, Isolex S.p.A. (Isolex S.r.l. à partir de 2006), détenant toujours 50 % de Coopbox Italia S.p.A., était détenue entièrement ou presque (98-100 %) par Coopbox Europe S.p.A. Le 27 mars 2006, Isolex S.r.l. a acquis une grande partie des actifs de Coopbox Italia S.p.A. et change son nom en Coopbox Italia S.r.l., appelée dans la présente décision, pour plus de facilité, «Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex)». Cependant, malgré le transfert d'actifs, Coopbox Italia S.p.A. a continué d'exister jusqu'au 27 avril 2006, date où elle a été absorbée par Turris Pack S.r.l., qui a changé son nom en Poliemme S.r.l., appelée dans la présente décision «Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack)».

³³ Au 18 juin 2002, Poliemme S.r.l. était détenue à 90 % par Very Pack S.r.l., elle-même détenue à 95 % par CCPL S.c. (Very Pack S.r.l. était indirectement détenue à 100 % par CCPL S.c. à partir du 25

- (5) **Coopbox Hispania S.l.u.:** cette entité a été créée à la suite de restructurations intervenues au sein du groupe à la fin 2005 en ce qui concerne les filiales espagnoles de Coopbox. Coopbox Hispania S.l.u. est le successeur économique de Coopbox Ibérica S.A. Du 1^{er} janvier 2000 au 23 juillet 2003, Coopbox Ibérica S.A. était détenue à 90 % par Coopbox Group S.p.A. (successeur juridique de Very Pack S.r.l. et de Coopbox Europe S.p.A.)³⁵. Le 24 juillet 2003, Coopbox Group S.p.A. a racheté les 10 % restants du capital-actions de Coopbox Ibérica S.A., qui est ainsi devenue indirectement détenue à 100 % par la société faitière, CCPL S.c. Le 20 décembre 2004, les parts de Coopbox Ibérica S.A. ont été partagées entre Coopbox Group S.p.A. (60 %) et Real Gest S.p.A. (40 %), toutes deux détenues indirectement à 100 % par CCPL S.c. Entre novembre et décembre 2005, Coopbox Ibérica S.A. a modifié sa forme juridique pour devenir Coopbox Ibérica S.L. Cette entité juridique a été scindée, avec la création d'une nouvelle société, Coopbox Hispania S.l.u., qui a poursuivi les activités de conditionnement alimentaire tandis que Coopbox Ibérica S.L. demeurait dans le groupe CCPL en tant que société immobilière, la totalité de son capital étant transféré vers Real Gest S.p.A, dont la société faitière à 100 % était CCPL S.c.
- (6) **Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U.:** cette entité a été créée à la suite de restructurations intervenues au sein du groupe à la fin 2005 en ce qui concerne les filiales espagnoles de Coopbox. Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U. est le successeur économique de Dynaplast S.A., acquise le 18 janvier 2002 par Coopbox Group S.p.A. (alors Very Pack S.r.l.). Dynaplast S.A. est donc devenue indirectement détenue à 100 % par CCPL S.c. le 25 octobre 2002. Le 20 décembre 2004, les parts de Dynaplast S.A. ont été partagées entre Coopbox Group S.p.A. (60 %) et Real Gest S.p.A. (40 %), toutes deux détenues indirectement à 100 % par CCPL S.c. Entre novembre et décembre 2005, Dynaplast S.A. a modifié sa forme juridique pour devenir Dynaplast S.L. Cette entité a été scindée, avec la création d'une nouvelle société, Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U., qui a poursuivi les activités de conditionnement alimentaire. Dynaplast S.L. est restée dans le groupe CCPL en tant que société

octobre 2002, comme décrit ci-dessus). Le 28 octobre 2002, Very Pack S.r.l. a acquis les parts restantes de Poliemme S.r.l. Le 27 février 2003, Poliemme S.r.l. a été transférée à Coopbox Italia S.p.A. (qui, à ce moment-là, s'appelait encore «Coopbox Italia S.r.l.»). Poliemme S.r.l. est restée une filiale détenue à 100 % par Coopbox Italia S.p.A. jusqu'au 27 avril 2006, date où elle a été absorbée par Turriss Pack S.r.l., qui a changé son propre nom en Poliemme S.r.l., appelée dans la présente décision «Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack)».

³⁴ Le 18 juin 2002, Turriss Pack S.r.l. était détenue à 53 % par Very Pack S.r.l., elle-même détenue à 95 % par CCPL S.c. (Very Pack S.r.l. a été indirectement détenue à 100 % par CCPL S.c. à partir du 25 octobre 2002, comme décrit ci-dessus). Le 9 juillet 2002, Very Pack S.r.l. accroît sa participation, détenant dès lors 70 % de Turriss Pack S.r.l. Le 27 février 2003, cette participation de 70 % dans Turriss Pack S.r.l. est transférée à Coopbox Italia S.p.A. (qui, à ce moment-là, s'appelait encore «Coopbox Italia S.r.l.»), elle-même détenue par CCPL S.c. Le 6 août 2003, Coopbox Italia S.p.A. a augmenté sa participation dans Turriss Pack S.r.l., détenant dès lors 86,25 %. Cette participation est restée inchangée jusqu'au 15 mars 2006, date à laquelle Coopbox Italia S.p.A. a acquis les parts restantes de Turriss Pack S.r.l., en détenant dès lors 100 %. Le 27 avril 2006, Turriss Pack S.r.l. a absorbé les entités Poliemme S.r.l. et Coopbox Italia S.p.A. et changé son nom en Poliemme S.r.l. Par conséquent, le successeur juridique de Turriss Pack S.r.l. est Poliemme S.r.l., appelée dans les considérants de la présente décision «Poliemme s.r.l. (ex-Turriss Pack)».

³⁵ Voir les considérants précédents. Les 10 % restants étaient détenus par d'autres actionnaires espagnols.

immobilière, la totalité de son capital étant transféré vers Real Gest S.p.A., dont la société faîtière à 100 % était CCPL S.c. Le 24 septembre 2014, Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U. a été absorbée par Coopbox Hispania S.L.U. Cette dernière est donc le successeur juridique de Dynaplast Iberica de Embalaje S.L.U.

- (7) **Coopbox Eastern s.r.o.**: la totalité des parts de cette entité ont été rachetées le 8 décembre 2004 par Coopbox Europe S.p.A. (Coopbox Europe S.p.A. a été absorbée le 15 septembre 2008 par Coopbox Italia S.r.l., qui a quant à elle modifié sa forme le 4 février 2009 et a été renommée Coopbox Group S.p.A.). Avant d'être rachetée par Coopbox Europe S.p.A., Coopbox Eastern s.r.o. était détenue par une tierce partie.

2.2.5. *Silver Plastics*

- (19) Pendant les périodes d'infraction décrites dans la présente décision, Johannes Reifenhäuser Holding GmbH Co. KG détenait [96-100%] de Silver Plastics GmbH et [96-100%] de Silver Plastics GmbH & Co. KG. Silver Plastics GmbH détenait le [0-4%] restant de Silver Plastics GmbH & Co. KG³⁶. Silver Plastics GmbH gère Silver Plastics GmbH & Co. KG sur le plan opérationnel et stratégique³⁷. Silver Plastics S.à.r.l. est une filiale directe à [96-100%] de Silver Plastics GmbH³⁸. Dans la présente décision, et sauf indication contraire, Johannes Reifenhäuser Holding GmbH Co. KG, Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG et Silver Plastics S.à.r.l. seront collectivement désignés par "Silver Plastics".
- (20) Silver Plastics fabrique à la fois des barquettes en PS expansé et rigides qu'il vend, entre autres en Allemagne et en France.³⁹
- (21) Au cours de l'exercice 2014, Silver Plastics a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé de EUR [200 000 000 – 370 000 000].

2.2.6. *Magic Pack*

- (22) Le groupe Magic Pack est spécialisé dans la fourniture de divers produits de conditionnement alimentaire. Le groupe Magic Pack exerce ses activités dans un certain nombre de pays de l'EEE.
- (23) Magic Pack Srl est la seule entité de Magic Pack concernée par la présente décision. Dans la présente décision, et sauf indication contraire, cette entité juridique est appelée «Magic Pack».
- (24) Au cours de l'exercice 2014, le groupe Magic Pack a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé de EUR 49 000 089.

2.2.7. *Nespak*

- (25) Le groupe Guillin est une entreprise spécialisée dans la fourniture de divers produits de conditionnement alimentaire dans un certain nombre de pays de l'EEE. Dans la

³⁶ ID [...] et ID [...] (réponses de Silver Plastics aux demandes de renseignements).

³⁷ Silver Plastics GmbH est un «associé commandité» (Komplementär-GmbH) de Silver Plastics GmbH & Co. KG. Johannes Reifenhäuser GmbH & Co. KG, est un «associé à responsabilité limitée» (Kommanditist); voir ID [...]; ID [...] et ID [...] (réponses de Silver Plastics aux demandes de renseignements).

³⁸ ID [...] et ID [...] (réponse de Silver Plastics aux demandes de renseignements).

³⁹ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

présente décision, et sauf indication contraire, les entités juridiques au sein du groupe Guillin qui ont participé aux comportements anticoncurrentiels décrits ou qui sont tenues pour responsables de ces comportements sont appelées collectivement «Nespak».

- (26) Pendant la période d'infraction décrite dans la présente décision, Groupe Guillin SA était la société faitière du groupe Guillin. En particulier, Groupe Guillin SA était la société mère à 100 % de NESPAK S.p.A.
- (27) Au cours de l'exercice 2014, le groupe Guillin a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé de EUR 497 172 730.

2.2.8. *Huhtamäki*

- (28) Le groupe Huhtamäki est spécialisé dans la fourniture de divers produits de conditionnement alimentaire. Les entreprises du groupe Huhtamäki exercent leurs activités dans un certain nombre de pays de l'EEE et au-delà. Dans la présente décision, et sauf indication contraire, les entités juridiques du groupe Huhtamäki qui ont participé aux actions collusoires décrites ou qui sont tenues pour responsables de ces actions sont appelées collectivement «Huhtamäki» ou «Huhtamäki/Polarcup».
- (29) Pendant les périodes d'infraction décrites dans la présente décision, Huhtamäki Oyj était la société faitière du groupe Huhtamäki. Pour ce qui est des entités concernées par la présente décision, Huhtamäki Oyj était la société mère indirecte à 100 % des entités suivantes: COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS⁴⁰, Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG⁴¹ et ONO PACKAGING PORTUGAL S.A.⁴²

⁴⁰ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements). Paccor France SAS s'appelait Polarcup France S.A. jusqu'en 2001 et Huhtamäki France S.A. jusqu'au 21 décembre 2007. Depuis la vente de ses activités dans le domaine du polystyrène à ONO Packaging SAS le 19 juin 2006, l'entité a cessé ses activités dans le domaine des barquettes en PS. Huhtamäki France SAS était une filiale indirectement détenue à 100 % par Huhtamäki Oyj jusqu'à la vente de l'ensemble de ses parts à [non-destinataire], société liée à [non-destinataire], le 22 décembre 2010. La société a été renommée Paccor France SAS le 7 février 2011. Paccor France SAS a changé son nom pour COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS le 4 février 2014.

⁴¹ Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055) a changé son nom en Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG en août 2012 à la suite d'une série de restructurations internes: les activités de restauration et de films de Huhtamäki Deutschland GmbH & Co KG ont été transférées à deux nouvelles entités juridiques de Huhtamäki, à savoir respectivement Huhtamäki Foodservice Germany GmbH & Co KG et Huhtamäki Films Germany GmbH & Co KG. Huhtamäki Deutschland GmbH & Co KG a conservé les activités d'emballage souple et a été renommée Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG. Huhtamäki Foodservice Germany GmbH & Co KG, Huhtamäki Films Germany GmbH & Co KG, Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG et Huhtamäki Germany GmbH sont des filiales (indirectement) détenues à 100 % par Huhtamäki Oyj [ID [...]] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements)]. Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055) était l'unité opérationnelle de Huhtamäki en Allemagne depuis le 9 juin 2005. Du 31 décembre 2001 au 9 juin 2005, l'unité opérationnelle de Huhtamäki en Allemagne était Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4207). Le 9 juin 2005, Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4207) a été absorbée par Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055), une autre filiale indirectement détenue à 100% par Huhtamäki Oyj. Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055) était appelée 4P Verpackungsgruppe B.V. & Co. Holding KG jusqu'au 30 avril 2002, date à laquelle son nom a été changé en Huhtamäki Deutschland B.V. & Co. Holding KG. Le 30 septembre 2004, ce nom a été changé en Huhtamäki Deutschland Holding GmbH & Co. KG. La filiale a porté ce nom jusqu'au 9 juin 2005, où elle pris le nom de Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG [ID [...]] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements)]. Selon le document ID [...] (réponse de

(30) Au cours de l'exercice 2014, le groupe Huhtamäki a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé de EUR 2 235 700 000.

2.2.9. Propack

(31) Le groupe Bunzl est actif dans la distribution de produits de conditionnement alimentaire. Dans la présente décision, et sauf indication contraire, les entités juridiques du groupe Bunzl qui ont participé aux comportements anticoncurrentiels décrits ou qui sont tenues pour responsables de ces comportements sont appelées collectivement «Propack».

(32) À compter de l'acquisition, le 1^{er} juillet 2005, et pendant le reste de la période de sa participation aux actions collusoires décrites dans la présente décision, Bunzl plc était la société faîtière indirecte à 100 % de PROPACK Kft.⁴³.

(33) Au cours de l'exercice 2014, le groupe Bunzl a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé de EUR 7 617 320 019.

2.2.10. Ovarpack

(34) Ovarpack Embalagens S.A. est une société spécialisée dans la distribution de produits de conditionnement alimentaire. Dans la présente décision, et sauf indication contraire, Ovarpack Embalagens S.A. est dénommée «Ovarpack».

(35) Depuis le 18 juillet 2008, Ovarpack fait partie du groupe Linpac.

(36) Au cours de l'exercice 2014, Ovarpack Embalagens S.A. a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé de EUR [6 650 000 – 12 350 000].

2.2.11. Distributeurs

(37) Ovarpack et [non-destinataire] (distributeurs indépendants en ESO), Petruzalek (distributeur appartenant et pleinement intégré à Sirap-Gema en ECO) et Propack (distributeur indépendant en ECO) ont participé aux événements collusoires décrits dans la présente décision en tant que distributeurs de barquettes en PS. La Commission estime que, même si elles n'étaient pas fabricantes de barquettes en PS, elles ont contribué, par leur participation directe, à la mise en œuvre et au suivi des accords anticoncurrentiels. [Non-destinataire] n'est pas destinataire de la présente décision⁴⁴.

Huhtamäki à la demande de renseignements), de 2000 au 31 décembre 2002, Huhtamäki Oyj détenait indirectement 75,1 % de Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055). Deux actionnaires extérieurs détenaient les 24,9 % restants, à savoir [non-destinataires]. Le 31 décembre 2002, Huhtamäki Oyj a acquis les participations de [non-destinataires] et est devenue la société faîtière à [96-100 %] de Huhtamäki Deutschland GmbH & Co. KG (HRA 4055).

⁴² ONO Packaging Portugal S.A. est le successeur de Huhtamäki Embalagens Portugal SA, qui était une filiale à 100 % de Huhtamäki Oyj. Toutes les parts de Huhtamäki Embalagens Portugal SA ont été vendues à ONO Packaging SAS le 19 juin 2006, date à laquelle celle-ci a également changé son nom en ONO Packaging Portugal S.A. En 2000-2001, le nom de Huhtamäki Embalagens Portugal SA était Polarcup-Embalagens. Huhtamäki Portugal SGPS Lda, filiale à 100 % de Huhtamäki Oyj, détenait 100 % de Huhtamäki Embalagens Portugal SA jusqu'à sa vente à ONO Packaging SAS.

⁴³ [Description de la structure de l'actionnariat de Propack Kft.]

⁴⁴ [Non-destinataire] n'était pas non plus destinataire de la communication des griefs, vu qu'elle était en liquidation à l'époque des faits (voir le point 62 de la communication des griefs).

2.3. Description du secteur

- (38) Tant les barquettes en PS que les barquettes rigides sont utilisées dans l'industrie alimentaire (principalement pour la viande, la volaille, le fromage, les fruits et le poisson). Les barquettes sont notamment utilisées dans le commerce de détail (notamment pour les supermarchés), et dans l'industrie du fast-food. Les distributeurs sont les principaux fournisseurs de barquettes en PS pour le secteur de la restauration et du fast-food.
- (39) L'utilisation de barquettes en PS et de barquettes rigides est influencée par les préférences régionales. En ENO, on observe depuis les années 90 un glissement des barquettes en PS vers les barquettes rigides. En ESO, par contre, la demande pour les barquettes en PS est restée stable et les barquettes rigides n'y sont devenues populaires seulement à la moitié des années 2000. En ECO, les marchés sont restés traditionnellement plus attachés aux barquettes en PS et ce n'est que récemment qu'est apparu un glissement progressif vers les barquettes rigides⁴⁵. La demande en barquettes en PS est en baisse dans l'EEE, ce qui s'explique également par le changement des préférences du consommateur final, notamment une moindre consommation de viande, une plus grande attention pour l'environnement, etc.⁴⁶.
- (40) Sur la base des informations à sa disposition, la Commission n'est pas en mesure de formuler une estimation crédible des parts de marché au sein des cinq différentes ententes. Elle observe néanmoins qu'au sein de chacune de ces ententes, les sociétés participantes concernées étaient responsables de la plus grande partie de l'approvisionnement en produits couverts par les ententes.

2.4. Échanges commerciaux à l'intérieur de l'EEE

- (41) Les flux d'échanges commerciaux à l'intérieur de l'EEE sont importants. Les barquettes en PS comme les barquettes rigides sont des produits qui, en raison de leur faible poids et de leur volume réduit, peuvent être facilement transportés. Les clients (par exemple les grandes chaînes de supermarchés) s'approvisionnent en barquettes en PS et rigides au niveau transfrontalier⁴⁷.
- (42) Selon Huhtamäki, les entreprises actives dans le commerce des barquettes en PS et des barquettes rigides sont essentiellement locales⁴⁸. Les clients ont donc tendance à acheter localement, c'est-à-dire à un niveau national et rarement à l'échelle transfrontalière. Parallèlement, sur base des informations communiquées par Huhtamäki, il est clair que ses clients étaient souvent établis en dehors des États

⁴⁵ ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements).

⁴⁶ Les informations ci-dessus ont été communiquées dans les documents ID [...]; ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Vitembal à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de ONO Packaging à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Magic Pack à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

⁴⁷ Informations communiquées dans les documents ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Vitembal à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de ONO Packaging à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Magic Pack à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la demande de renseignements); ID [...] et [...] (réponses de Nespak à la demande de renseignements).

⁴⁸ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

membres dans lesquels Huhtamäki avait ses installations de production et/ou ses bureaux de vente. Cela indique qu'Huhtamäki a vendu au-delà des frontières tant des barquettes en PS que des barquettes rigides.

- (43) Sirap-Gema établit une distinction entre les clients industriels et les gros détaillants (GDO). Selon Sirap-Gema, les clients industriels ont tendance à acheter au niveau local, tandis que les clients de la GDO achètent également au-delà des frontières tant que la distance n'excède pas 500 km pour les barquettes en PS et 800 km pour les barquettes rigides⁴⁹. Nespak établit une distinction entre les barquettes en PS et les barquettes rigides. Selon cette dernière, les barquettes en PS ont des coûts de transport élevés (pouvant s'élever à 30 % du coût total du produit) et sont, par conséquent, achetées à l'échelle locale; les barquettes rigides, de leur côté, ont de faibles coûts de transport et peuvent être achetées au niveau transfrontalier⁵⁰.
- (44) Dans sa réponse à la communication des griefs, Silver Plastics a indiqué que les marchés du conditionnement alimentaire étaient nationaux. Silver Plastics a confirmé par la même occasion qu'en plus de vendre dans ses principaux marchés - la France et l'Allemagne -, Silver Plastics a également vendu une certaine quantité de barquettes en PS et rigides par l'intermédiaire de ses distributeurs dans plusieurs pays tels que [pays], le Benelux, le Danemark, [pays], [pays], la Norvège et la Suède⁵¹.
- (45) La Commission estime que les éléments de preuve dont elle dispose, notamment les réponses des parties à la demande de renseignements sur les tendances commerciales des barquettes en PS et des barquettes rigides, prouvent l'existence d'importants flux d'échanges commerciaux au sein de l'EEE en ce qui concerne les barquettes en PS et/ou les barquettes rigides.

3. PROCEDURE

3.1. L'enquête de la Commission

- (46) L'enquête de la Commission a commencé suite à la réception d'informations figurant dans une demande d'immunité envoyée par Linpac eu égard à la «communication sur la clémence»⁵². Linpac a introduit la demande le 18 mars 2008 et l'a accompagnée de plusieurs déclarations d'entreprise et de preuves écrites. Le 4 juin 2008, la Commission a accordé une immunité conditionnelle à Linpac⁵³ concernant les cinq infractions couvertes par la présente décision.
- (47) Les 4 et 6 juin 2008, la Commission a mené des inspections surprises au titre de l'article 20, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil dans les locaux de Coopbox (Italie et Espagne), [non-destinataire] (Pays-Bas), Huhtamäki (Allemagne), Nespak (Italie), Silver Plastics (Allemagne), Sirap-Gema/Petruzalek (Italie) et Vitembal (France, Italie et Allemagne). Parallèlement aux inspections, la Commission a envoyé des demandes de renseignements conformément à l'article 18,

⁴⁹ ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la demande de renseignements).

⁵⁰ ID [...] et [...] (réponses de Nespak à la demande de renseignements).

⁵¹ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁵² Communication de la Commission sur l'immunité d'amende et la réduction de leur montant dans les affaires portant sur les ententes (JO C 298 du 8.12.2006, p. 17).

⁵³ ID [...] (décision sur l'immunité conditionnelle).

paragraphe 2, du règlement 1/2003 à d'autres entités non couvertes par les inspections.

- (48) Après les inspections, la Commission a reçu six demandes de clémence au titre de la communication sur la clémence de 2006 en provenance de Vitembal, le 6 juin 2008⁵⁴, de Sirap-Gema, le 1^{er} juillet 2008⁵⁵, de Coopbox, le 5 août 2008⁵⁶, d'Ovarpack, le 17 décembre 2008⁵⁷, de Silver Plastics, le 22 décembre 2008⁵⁸, et de Magic Pack, le 1^{er} février 2010⁵⁹. Huhtamäki, Nespak et Propack n'ont pas demandé la clémence.
- (49) Au cours de l'enquête, la Commission a envoyé plusieurs demandes de renseignements, conformément à l'article 18 du règlement (CE) n° 1/2003 (les «demandes de renseignements») ou au point 12 de la communication sur la clémence, aux destinataires de la présente décision, ainsi qu'à de tierces parties. La Commission a également fait usage du pouvoir que lui confère l'article 19 du règlement (CE) n° 1/2003 afin d'enregistrer des déclarations d'un ancien salarié de Sirap-Gema qui a participé aux contacts collusoires, mais qui ne travaille plus à Sirap-Gema et dont le témoignage n'a pas et ne pouvait pas être recueilli par la Commission dans le cadre de la demande de clémence de Sirap-Gema.
- (50) La Commission a adressé des décisions à Vitembal, Sirap-Gema, Coopbox, Ovarpack, Silver Plastics et Magic Pack, en date du 13 septembre 2012, les informant de leur inéligibilité à l'immunité d'amendes et, conformément au point 29 de la communication sur la clémence, de son intention d'appliquer une réduction de l'amende qui pourrait éventuellement leur être imposée, d'un niveau déterminé comme le prévoit le point 26 de la communication sur la clémence. En ce qui concerne Silver Plastics, la Commission a aussi informé le demandeur qu'il ne pouvait pas bénéficier d'une réduction d'amende concernant l'entente en ENO.
- (51) Le 21 septembre 2012, la Commission a ouvert une procédure et adopté la communication des griefs à l'encontre des entités juridiques suivantes: LINPAC Group Ltd - LINPAC Packaging Verona S.r.l. - [non-destinataire] - [non-destinataire] - [non-destinataire] - LINPAC Packaging Holdings S.L. - LINPAC Packaging Pravia S.A. - [non-destinataire] - [non-destinataire] - [non-destinataire] - LINPAC Packaging GmbH - LINPAC Packaging Polska Sp zo.o. - [non-destinataire] - LINPAC Packaging Spol S.r.o. - LINPAC Packaging S.r.o. - [non-destinataire] - [non-destinataire] - LINPAC France SAS - LINPAC Distribution SAS - [non-destinataire] - [non-destinataire] - [non-destinataire] - Ovarpack Embalagens S.A. - CCPL S.c. - Coopbox Group S.p.A. - Poliemme S.r.l. - Coopbox Hispania S.l.u. - Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. - CCPL S.p.A. - Coopbox Eastern s.r.o. - [non-destinataire] - [non-destinataire] - [non-destinataire] - [non-destinataire] - Huhtamäki Oyj - [non-destinataire] - [non-destinataire] - [non-destinataire] - [non-destinataire] - Huhtamaki Deutschland GmbH & Co. KG - [non-destinataire] - Magic

54

ID [...]

55

ID [...].

56

ID [...]

57

ID [...]

58

ID [...] et ID [...]

59

ID [...]

Pack Srl - GROUPE GUILLIN SA - NESPAK S.p.A. - [non-destinataire] - ONO Packaging S.A.S. - ONO Embalagens Portugal SA - Paccor France SAS - Bunzl plc - [non-destinataire] - [non-destinataire] - [non-destinataire] - [non-destinataire] - PROPACK Kft. - Johannes Reifenhäuser Holding GmbH Co. KG - Silver Plastics GmbH & Co. KG - Silver Plastics GmbH - Silver Plastics S.à r.l. - Italmobiliare S.p.A. – Sirap-Gema S.p.A. - Petruzalek GmbH - Petruzalek Kft. - Petruzalek s.r.o. - Petruzalek Spol. s.r.o. - Sirap France S.A.S. – VITEMBAL HOLDING SAS - VITEMBAL Italia s.r.l. - VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS - VITEMBAL España, S.L. - VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel.

- (52) Tous les destinataires de la communication des griefs ont reçu un CD ROM leur donnant l'accès aux documents accessibles du dossier d'instruction de la Commission. De plus, les représentants légaux des destinataires ont fait usage de leurs droits d'accès aux documents du dossier de la Commission qui étaient uniquement accessibles dans les bureaux de la Commission
- (53) Tous les destinataires de la communication des griefs ont fait parvenir par écrit à la Commission, dans les délais impartis, leur point de vue au sujet des griefs retenus contre eux et ont participé⁶⁰ à l'audition qui s'est tenue du 10 au 12 juin 2013. La Commission a également mis à la disposition de plusieurs parties, avant et après l'audition, une sélection d'extraits des versions non confidentielles des réponses à la communication des griefs transmises par [non-destinataire], Silver Plastics, Huhtamäki Oyj, ONO Packaging, Sirap-Gema et [non-destinataire], lorsqu'elle l'a estimé pertinent pour l'exercice des droits de la défense de ces parties ou utile pour clarifier certains éléments de fait et de droit pertinents en l'espèce⁶¹.
- (54) Dans sa réponse à la communication des griefs, Johannes Reifenhäuser Holding (JRH)⁶² a affirmé que ses droits de la défense avaient été violés, car elle n'avait appris l'existence des infractions présumées qu'à la suite de l'inspection menée par la Commission dans les locaux de Silver Plastics et que l'ensemble des demandes de renseignements envoyées par la Commission étaient uniquement adressées à Silver Plastics GmbH & Co. KG, y compris la demande du 3 août 2011 relative à la relation entre Silver Plastics GmbH & Co. KG et JRH. Elle a également soutenu ne pas avoir été impliquée dans la procédure administrative avant le 23 juillet 2012, lorsque la Commission l'a contactée pour la première fois, et ne pas avoir été informée avant cette date de la possibilité d'introduire une demande de clémence. Compte tenu du délai écoulé entre les inspections menées en 2008 et celles menées en 2012, de nombreux documents que JRH aurait pu produire pour réfuter la présomption des 100 % n'étaient plus disponibles. Enfin, JRH a affirmé avoir accepté d'introduire la demande de clémence avec Silver Plastics GmbH & Co. KG, par souci d'extrême prudence et afin de respecter la pratique décisionnelle de la Commission, bien qu'elle estime ne pas constituer une entité économique avec Silver Plastics GmbH & Co. KG.
- (55) La Commission observe qu'il ressort clairement de la déclaration écrite du 10 décembre 2009 incluse dans la déclaration écrite de Silver Plastics GmbH & Co. KG de la même date que JRH avait eu connaissance de l'enquête depuis l'inspection

⁶⁰ À l'exception de [non-destinataire].

⁶¹ Des extraits des réponses à la communication des griefs énumérées ont notamment été soumis les 23, 24 et 27 mai ainsi que le 3 juin 2013.

⁶² **ID [...]** (réponse de Johannes Reifenhäuser Holding à la communication des griefs).

menée en juin 2008 et avait même demandé à Silver Plastics GmbH & Co. KG de coopérer avec la Commission dans le cadre de la communication sur la clémence⁶³. JHR a confirmé avoir transmis à Silver Plastics GmbH & Co. KG les informations nécessaires pour soumettre la déclaration du 10 décembre 2009 ainsi que les réponses aux demandes de renseignements ultérieures relatives aux responsabilités en tant que société mère. Le Tribunal a confirmé que la Commission ne pouvait être considérée comme responsable ni pour l'étendue limitée de la coopération de la requérante, ni pour son caractère tardif, étant donné que ces facteurs sont attribuables à la requérante elle-même⁶⁴, comme le montrent les déclarations écrites et les confirmations de JRH susmentionnées. La Commission considère dès lors que les droits de la défense de JRH n'ont pas été violés.

4. DESCRIPTION DES FAITS

4.1. Italie (18 juin 2002 – 17 décembre 2007)

4.1.1. Principes de base et structure de l'entente

(56) L'entente en Italie portait sur les barquettes en PS et impliquait Linpac, Coopbox, Sirap-Gema, Vitembal, Nespak et Magic Pack. Ces concurrents ont participé à un réseau de réunions bilatérales et multilatérales et à d'autres contacts dans l'objectif principal de restreindre la concurrence en s'entendant sur des augmentations générales des prix, en se répartissant la clientèle et les volumes et en participant de manière concertée aux appels d'offres organisés par quelques grands supermarchés (ci-après dénommés «clients GDO»). La coordination des augmentations de prix avait généralement pour but de répercuter les hausses des prix des matières premières. La répartition de la clientèle et la soumission d'offres concertées permettait de maintenir le statu quo en Italie en ce qui concerne la clientèle et les parts de marché. Les parties échangeaient également des informations commercialement sensibles afin que chacun reste informé de leur politique de tarification et de leurs relations avec leurs clients respectifs et afin de surveiller l'application des accords et des pratiques concertées⁶⁵.

4.1.1.1. Augmentations générales des prix et échange d'informations

(57) Les concurrents coordonnaient les politiques de prix et échangeaient régulièrement des informations commercialement sensibles. Au cours de la période comprise entre l'année 2002 et mai 2008, les principales augmentations de prix concertées sur le marché italien ont eu lieu à l'été 2002, à l'automne 2004 et à l'automne 2006. Les participants ont ensuite contrôlé l'application des augmentations de prix, notamment en surveillant où et comment ces augmentations étaient communiquées aux clients. Une description détaillée a été fournie à la Commission par [nom d'entreprise], qui a également apporté des modèles de lettres d'augmentation de prix utilisées en 2002, 2004 et 2006 pour communiquer les augmentations à ses clients. D'après [nom d'entreprise], ces augmentations étaient le résultat de discussions antérieures et d'un accord entre les concurrents⁶⁶.

⁶³ ID [...]

⁶⁴ Voir en particulier l'arrêt dans l'affaire T-214/06, Imperial Chemical Industries/Commission, ECLI:EU:T:2012:275, point 248.

⁶⁵ ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁶⁶ ID [...]; ID [...]

- (58) Les augmentations de prix ont été généralement calculées en tenant compte de l'effet des coûts croissants des matières premières sur le prix final des ventes. Les augmentations de prix coordonnées étaient convenues soit sur une base fixe, par la fixation de prix minima, soit par référence à un pourcentage général. Dans le premier cas, les concurrents s'efforçaient de fixer un prix minimum sur la base du prix du kilo de polystyrène expansé. Dans le second cas, ils identifiaient un panier des produits les plus courants et convenaient d'augmenter le prix d'un certain pourcentage par rapport à ces produits⁶⁷.
- (59) La procédure était similaire pour toutes les augmentations de prix. Les concurrents s'entendaient d'abord sur la nécessité d'introduire une augmentation générale de prix d'une manière coordonnée. Ces négociations suivaient généralement de quatre à six mois l'augmentation du coût des matières premières. Ensuite, les concurrents s'entendaient sur une augmentation (exprimée en tant que nouveaux prix minima ou en pourcentage) à appliquer dans les deux à trois mois. Parfois, ils déterminaient également le type de clients auxquels l'augmentation serait appliquée. Enfin, ils s'entendaient sur les modalités (notamment sur la désignation du concurrent qui communiquerait en premier l'augmentation) et sur le moment de l'introduction de l'augmentation⁶⁸. Des comptes rendus détaillés des réunions visant à coordonner les augmentations de prix sont décrits entre autres dans les considérants (80)-(93), (143)-(153), (216)- (236) et (258)-(279).
- (60) Afin de dissimuler la coordination, la communication et l'application des augmentations de prix convenues par chaque producteur n'avaient pas lieu simultanément, mais étaient généralement réparties sur une période de quinze jours à un mois. Les concurrents convenaient que le producteur qui serait le premier à appliquer ne subirait pas l'«attaque» des autres qui offriraient des prix moindres. Les tarifs et les lettres annonçant les augmentations de prix étaient souvent transmis pour information aux concurrents qui devaient en tenir compte⁶⁹.
- (61) À partir du moment où l'augmentation était convenue et communiquée, plusieurs contacts et réunions multilatérales avaient généralement lieu afin de surveiller l'application effective de l'augmentation convenue et, le cas échéant, d'examiner la nécessité de procéder à des ajustements ou des corrections. Les concurrents étaient en mesure de contrôler la mise en œuvre de l'augmentation de prix également en recueillant des informations directement auprès des clients.
- (62) Concernant les gros clients approvisionnés par deux producteurs, les augmentations de prix étaient discutées et convenues sur une base bilatérale entre les producteurs. Les augmentations convenues entre les parties étaient toujours supérieures à celles qui étaient réellement appliquées aux gros clients, étant donné que ces derniers avaient un pouvoir de négociation fort par rapport aux producteurs. Afin de contrer ces pressions visant à obtenir des réductions de prix, les concurrents tentaient d'offrir au consommateur une gamme différente de produits⁷⁰.

⁶⁷ ID [...]; ID [...]

⁶⁸ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁶⁹ ID [...]

⁷⁰ ID [...]; ID [...]

(63) Une description détaillée des contacts visant à contrôler les augmentations de prix est fournie ci-après aux considérants (94) à (97), (123) à (124), (154) à (162), (191) à (199) et (280) à (286).

4.1.1.2. Répartition de la clientèle

(64) La coordination des politiques commerciales et la répartition des clients concernaient les trois types de clients, à savoir les GDO, les distributeurs et les clients industriels (tels que les producteurs de viande, de poisson, de volaille et de produits agricoles).

(65) Les clients GDO et les distributeurs avaient généralement besoin de produits de conditionnement alimentaire très standard et d'un niveau de technicité réduit. Le prix était donc leur principal paramètre de concurrence. En revanche, les clients industriels requièrent des produits de conditionnement d'un niveau de technicité nettement supérieur, souvent développés pour leurs propres besoins particuliers, ainsi qu'un niveau de service nettement plus élevé. Par conséquent, le prix ne représente qu'un des éléments de la concurrence qu'ils prennent en compte.

(66) Aussi la répartition des clients industriels, qui éprouvent des difficultés pour changer de fournisseur, n'était-elle examinée entre les concurrents que de manière sporadique et dans des circonstances bien spécifiques. En revanche, la protection et la répartition des distributeurs et des clients GDO occupaient une place importante dans les discussions entre les concurrents. Une description détaillée de ces contacts concernant les clients industriels est fournie aux considérants (120), (137), (175) à (190), (237) à (249), (299) à (318) et (321) à (336)⁷¹.

(67) La répartition de la clientèle était basée sur l'idée qu'aucun des membres de l'entente «ne s'attaquerait» aux clients approvisionnés «traditionnellement» par d'autres. Cette idée était partagée par tous les producteurs. Il existait principalement deux types de critères permettant d'identifier les clients «attribués» à chacun des participants: les relations historiques avec les clients (de facto ou découlant de précédents accords, en ce qui concerne principalement les clients GDO) et les liens de fidélité (concernant les clients industriels)⁷².

(68) Sur la base des relations historiques avec les clients, la répartition des grands GDO, pour lesquels un accord sur les volumes à fournir était passé, était la suivante:

- Coop Italia: Coopbox;
- Esselunga: Linpac et Sirap-Gema;
- Carrefour: Coopbox et Vitembal;
- Auchan: Sirap-Gema et Coopbox;
- Bennet: Sirap-Gema;
- Pam Panorama: Nespak et Sirap-Gema⁷³.

(69) L'autre critère important de répartition des clients était l'existence de liens de fidélité avec les clients de l'industrie. Ces clients de l'industrie, tels les producteurs de viande et de volaille en particulier, exigeaient souvent des produits personnalisés, ce qui, à

⁷¹ ID [...]
⁷² ID [...]
⁷³ ID [...]

tour, créait un lien de fidélité naturel avec le producteur, lien que les autres respectaient⁷⁴.

(70) Dans ce contexte, si un producteur essayait de prendre un client appartenant à un autre concurrent, ce concurrent lésé tenterait de compenser les volumes perdus en vendant ses produits à un autre client, au lieu de tenter de regagner le même client en offrant des réductions de prix. La mise en œuvre de mesures de compensation concrètes était discutée et convenue entre les concurrents intéressés lors de contacts informels (souvent des entretiens téléphoniques). Cette pratique des compensations ad hoc permettait d'éviter les guerres de prix et la chute des prix⁷⁵.

4.1.1.3. Soumission d'offres concertées lors des enchères organisées par quelques grands clients GDO

(71) Au cours de la période comprise entre 2002 et 2007, Sirap-Gema, Vitembal, Nespak, Coopbox, Linpac et, dans une moindre mesure, Magic Pack coordonnaient leurs offres lors des enchères relatives aux barquettes en PS organisées par les grands clients GDO en Italie, notamment Auchan, Pam Panorama et Carrefour⁷⁶.

(72) La coordination de la participation aux enchères était axée sur le maintien de la répartition de la clientèle qui avait été précédemment convenue (sur la base du critère de «client historique») et à éviter que des marchés ne soient attribués à des entreprises qui n'étaient pas parties aux accords, étant donné que ceci romprait l'équilibre préétabli et conduirait à une diminution des prix. Dans certains cas, cette coordination visait également à mettre en œuvre les augmentations de prix convenues par les parties⁷⁷.

(73) Les enchères des trois grands clients GDO avaient toujours lieu en novembre et en décembre et dans le même ordre chronologique: Auchan pour commencer, suivi de Pam Panorama et enfin de Carrefour. En conséquence, les discussions concernant l'enchère d'Auchan concernaient généralement aussi les deux autres marchés, étant donné que les quotas alloués étaient mutuellement dépendants⁷⁸.

(74) Comme indiqué au considérant (68), il était admis qu'Auchan était le client de Sirap-Gema (fournisseur principal) et de Coopbox (fournisseur secondaire). Pam Panorama était le client de Nespak et de Sirap-Gema et Carrefour, celui de Coopbox pour le secteur des supermarchés et de Vitembal pour le secteur des hypermarchés. Linpac faisait également partie des accords: elle s'abstenait de soumettre des offres agressives afin de préserver l'accord de statu quo pour la clientèle générale en Italie et de se voir attribuer en échange le lot des hypermarchés Carrefour en France⁷⁹.

(75) La coordination des offres obéissait au mécanisme suivant: au cours de la première réunion concernant l'enchère d'Auchan, Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Vitembal et Linpac s'entendaient sur leurs offres et comportements respectifs dans le cadre de cette enchère et des enchères suivantes. Les concurrents définissaient au préalable la ou les entreprises qui remporteraient le marché, en convenant, d'une manière générale, de laisser chaque client à son fournisseur historique. Ces dernières

⁷⁴ ID [...]

⁷⁵ ID [...]; ID [...]

⁷⁶ ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁷⁷ ID [...]

⁷⁸ ID [...]

⁷⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...]

communiquaient le montant auquel elles allaient soumissionner (prix final majoré, au besoin, en fonction de l'accord d'augmentation des prix), tandis que les autres préparaient les fameuses «offres de soutien» qui maintenaient l'enchère en cours pendant un certain temps, puis cessaient de soumissionner une fois un prix donné atteint, renonçant ainsi volontairement à remporter le marché. Le même mécanisme s'appliquait aux autres enchères et pour les autres clients.

- (76) Lors de la plupart des enchères, les concurrents présentaient d'abord leur offre, puis prenaient part à une enchère inversée, abaissant leur prix afin de gagner. Les parties à l'accord de répartition de la clientèle s'entendaient par conséquent préalablement sur le niveau de prix auquel les entreprises autres que le vainqueur désigné allaient cesser de soumissionner et permettre ainsi au mieux offrant d'emporter le marché au prix convenu⁸⁰.

4.1.2. *Activités anticoncurrentielles dans les années 80 et 90*

- (77) [...] un accord anticoncurrentiel structuré existait sur le marché italien du conditionnement alimentaire depuis les années 80 au minimum⁸¹. [Information antérieure à l'infraction]⁸². [Information antérieure à l'infraction]⁸³.

- (78) [Information antérieure à l'infraction]⁸⁴. [Information antérieure à l'infraction]⁸⁵. [Information antérieure à l'infraction]⁸⁶.

- (79) À partir de 2002, les principaux concurrents à cette époque, notamment Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Linpac et Vitembal, menacés par l'entrée d'un nouveau concurrent, en l'occurrence Magic Pack, ont repris des contacts anticoncurrentiels plus structurés.

4.1.3. *Chronologie des événements*

4.1.3.1. Année 2002

Augmentation de prix introduite à l'été 2002

- (80) [...] en mars 2002, les prix des matières premières ont commencé à accuser une forte hausse. Les membres de l'entente ont donc décidé d'augmenter les prix de manière générale. Entre mars et juillet 2002, une série de réunions se sont tenues entre les parties afin de parvenir à un accord sur le pourcentage d'augmentation qui devait être appliqué aux prix en juillet, ainsi que sur les modalités de sa mise en œuvre. [...] les entreprises ayant participé aux réunions relatives à l'introduction d'une augmentation de prix en 2002 étaient Sirap-Gema, Coopbox, Linpac, Nespak et Vitembal⁸⁷. [...] à la fois le contenu de la déclaration de [nom d'entreprise] et les identités des entreprises participant à l'accord d'augmentation de prix [sont corroborés]⁸⁸. [...]

⁸⁰ ID [...]; ID [...]

⁸¹ ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁸² [...]

⁸³ [...]

⁸⁴ [...]

⁸⁵ [...]

⁸⁶ [...]

⁸⁷ ID [...]; ID [...]

⁸⁸ ID [...]

l'identité des entreprises qui participaient régulièrement à ces contacts [est confirmée]⁸⁹.

- (81) [...] une liste des personnes physiques qui participaient généralement à ces réunions, notamment [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] pour Sirap-Gema, [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] pour Coopbox, [représentant d'entreprise] pour Linpac, [représentant d'entreprise] pour Nespak, [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] pour Vitembal [est fournie]. [...] la première réunion bilatérale visant à parvenir à un accord sur l'introduction d'une augmentation générale de prix s'est tenue le **19 mars 2002** entre Sirap-Gema et Coopbox. [Nom d'entreprise] n'a trouvé aucune trace écrite de sa participation à cette réunion. [Nom d'entreprise] a toutefois reconnu globalement que les contacts visant à coordonner l'introduction d'une augmentation de prix ont démarré en mars/avril 2002⁹⁰.
- (82) [...] la tenue d'une réunion multilatérale à Crémone, le **4 avril 2002**, à laquelle ont participé Sirap-Gema, Coopbox, Linpac, Nespak et Vitembal. Bien que [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) ait indiqué ne pas avoir de souvenir spécifique de cette réunion, [nom d'entreprise] a fourni comme preuve un ticket de péage autoroutier montrant que [représentant d'entreprise] s'est bien rendu à Crémone ce jour-là. [Nom d'entreprise] a estimé qu'il est probable que [représentant d'entreprise] ait également participé à la réunion⁹¹.
- (83) Le **18 juin 2002**, une réunion multilatérale s'est tenue à l'hôtel San Marco à Parme. La Commission considère que ce fait est attesté par les déclarations de [noms des entreprises] qui se corroborent mutuellement, ainsi que par des documents d'époque. [Nom d'entreprise] a produit un document montrant une inscription «Hôtel San Marco» dans l'agenda de [représentant d'entreprise]; [nom d'entreprise] a soumis des notes de frais de [représentant d'entreprise] pour des consommations au bar de l'hôtel et [nom d'entreprise] a fourni une copie de l'inscription dans l'agenda et le relevé des frais de [représentant d'entreprise]. Les participants étaient [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise] (Linpac)⁹².
- (84) Ces réunions visaient à parvenir à un consensus concernant l'introduction coordonnée d'une augmentation générale des prix. Avant la réunion, Linpac avait déjà envoyé une lettre d'augmentation de prix et semblait avoir informé au moins Vitembal de son intention de faire connaître cette augmentation⁹³. À cet égard, dans un courriel interne émanant de Vitembal, daté du **31 mai 2002**, [représentant d'entreprise] ([fonction du représentant d'entreprise]) a révélé ce qui suit à [représentant d'entreprise] ([fonction du représentant d'entreprise]): *«D'après [représentant d'entreprise] Linpac Italie est en train d'informer [sa] clientèle de la hausse de prix qui, pour Linpac, sera [appliquée] de façon discrétionnaire (0 %, 5 %, 10 % ça dépend du client). Il pense que les autres producteurs vont agir de la*

⁸⁹ ID [...]; ID [...]

⁹⁰ ID [...]; ID [...]

⁹¹ ID [...], ID [...], ID [...]

⁹² ID [...], ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁹³ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] – lettre d'augmentation de prix [...] en date du 10.06.2002 – augmentation introduite avec effet immédiat.

même façon»⁹⁴. La Commission estime que la réunion du 18 juin 2002 a marqué le début de l'entente italienne et constitué la première d'une série de réunions bilatérales et multilatérales entre les membres de l'entente.

- (85) Le **3 juillet 2002**, une réunion bilatérale s'est tenue à l'hôtel San Marco à Parme entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox) et [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema) afin de discuter plus en détail de l'augmentation des prix. Cela a été confirmé par [nom d'entreprise] [...] également soumis des relevés de frais de déplacement des personnes concernées et le reçu de l'hôtel⁹⁵.
- (86) Les discussions concernant l'introduction d'une augmentation de prix se sont poursuivies lors d'une réunion qui [...] s'est tenue à Crémone le **5 juillet 2002**. Les participants étaient au minimum [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Vitembal). [...]. Les relevés de dépenses, où figure la mention «*Brescia/S.G.*», et les notes de restaurants de [nom d'entreprise] laissent penser que la réunion a pu avoir lieu à Brescia⁹⁶. [Nom d'entreprise] n'a pas confirmé sa participation, eu égard à l'agenda et aux relevés de frais de déplacement de [représentant d'entreprise]⁹⁷. [Nom d'entreprise] a également exclu sa participation à cette réunion particulière sur la base des relevés de frais de déplacement de ses salariés⁹⁸.
- (87) Les preuves montrent que les membres de l'entente sont parvenus à un accord concernant l'introduction d'une augmentation de prix, comme on peut le déduire d'un courriel envoyé par [représentant d'entreprise] (Poliemme, de Coopbox) à [représentant d'entreprise] (Coopbox), le **10 juillet 2002**, dans lequel [représentant d'entreprise] signalait des problèmes avec Sirap-Gema qui ne respectait pas l'accord concernant l'augmentation des prix conclu à Parme. Dans ce contexte, [représentant d'entreprise] écrivait ce qui suit: «*(...) malgré la rencontre à Parme, les comportements de nos interlocuteurs à cette rencontre continuent d'être très ambigus (...). Des clients [de Coopbox] ont reçu de Sirap-Gema des indications de prix (...) qui, en phase d'application des augmentations, deviennent plus concurrentielles que les nôtres (...). À ce stade, je crois qu'il est absolument logique d'insister sur notre stratégie visant à faire passer l'augmentation, notamment compte tenu du fait qu'un comportement différent pourrait mettre en péril nos efforts et, parallèlement, nous pourrions ouvrir la porte à des accusations potentielles de non-respect de l'accord. Il est néanmoins évident que si ce que j'écris s'avère exact, en septembre, Poliemme pourrait avoir trois clients en moins et regretter de l'avoir prévu*»⁹⁹.

⁹⁴ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal) (original en français: «*D'après [représentant d'entreprise] Linpac Italie est en train d'informer [sa] clientèle de la hausse de prix qui, pour Linpac, sera [appliquée] de façon discrétionnaire (0 %, 5 %, 10 % ça dépend du client). Il pense que les autres producteurs vont agir de la même façon*»).

⁹⁵ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁹⁶ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...], ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

⁹⁷ ID [...]

⁹⁸ ID [...]

⁹⁹ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*nonostante l'incontro avvenuto a Parma, i comportamenti dei nostri interlocutori di quell'incontro continuano a essere fortemente ambigui (...)* clienti [di Coopbox] hanno ricevuto da S.G. indicazioni di

- (88) [...] les concurrents sont en effet parvenus à un accord concernant une introduction coordonnée d'une augmentation des prix en juillet 2002¹⁰⁰.
- (89) Des contacts entre concurrents ont également eu lieu **plus tard dans le courant du mois de juillet 2002**, à l'hôtel San Marco à Parme. L'existence de ces contacts et l'endroit où ils ont eu lieu ont été confirmés par [nom d'entreprise]. [Nom d'entreprise] [...] fourni des documents qui se corroborent mutuellement ainsi que des documents d'époque prouvant [la participation] à une réunion entre concurrents le **11 juillet 2002**. [Nom d'entreprise] a affirmé que [nom d'entreprise] avait participé à cette réunion. Toutefois, [nom d'entreprise] a maintenu qu'une réunion bilatérale s'était tenue avec [nom d'entreprise] le 17 juillet 2002 et qu'elle n'avait pas participé à la réunion du 11 juillet¹⁰¹.
- (90) [...] relevés de dépenses et les inscriptions dans les agendas de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de [nom d'entreprise]) en tant que preuves de leur participation à une réunion avec [nom d'entreprise] le 11 juillet 2002. [Nom d'entreprise] a fourni le relevé des dépenses de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), et notamment un reçu du bar de l'hôtel San Marco daté du 11 juillet 2002, ainsi que les relevés de frais de déplacement de [représentant d'entreprise]¹⁰². [Nom d'entreprise] ne se souvient pas avoir participé à une réunion le 11 juillet 2002, mais elle a fourni une note datant du 17 juillet 2002 du restaurant de l'hôtel San Marco, où, selon [nom d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de [nom d'entreprise]) auraient rencontré des représentants de [nom d'entreprise]¹⁰³.
- (91) Quelle que soit la date exacte, la Commission a obtenu des preuves attestant que pendant une réunion entre Coopbox et Sirap-Gema, organisée peu de temps après l'envoi par Coopbox du courriel du 10 juillet 2002 [voir le considérant (87)], les parties ont levé certaines ambiguïtés et sont convenues des modalités de mise en œuvre de l'augmentation de prix. Elles sont en particulier convenues que l'augmentation s'élèverait en principe à 10 % des tarifs, avec une oscillation possible de 8 à 10 %. Elles sont convenues d'annoncer l'augmentation fin juillet et se sont engagées à s'informer mutuellement des exceptions possibles aux termes de l'augmentation convenue pour début du mois d'août.
- (92) Les termes de l'accord consignés dans les notes manuscrites que [représentant d'entreprise] (Coopbox) a prises lors de la réunion indiquent ceci:

"SG

1) Augmentation des tarifs de 10 %

(variation admissible de 8 à 10 %, mais augmentation de + 3 % ou + 5 %)

S'il existe des exceptions: les identifier en prenant les nouveaux tarifs en EUR/1 000

prezzo (...) che nella fase di applicazione degli aumenti diventano più competitive delle nostre (...) Al punto in cui siamo, credo sia assolutamente logico insistere sulla nostra strategia di far passare l'aumento, anche perché comportamenti diversi potrebbero vanificare i nostri sforzi e nello stesso tempo potremmo dare adito ad accuse di inadempienza. E' però evidente, che se quanto scrivo troverà corrispondenza nei fatti, a Settembre Poliemme potrebbe trovarsi con tre clienti in meno e con il rammarico di averlo previsto in anticipo»).

100

ID [...]

101

ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID 489/18 (déclaration de Sirap-Gema)[...]; ID [...]

102

ID [...]; ID [...]; ID [...]

103

ID [...]; ID [...]

et en les confrontant à nos prix pour Coop)

2) Mise en œuvre au plus tard à partir de fin juillet

(exceptions: définies et connues pour le début août)

Aucune mise en œuvre en septembre (par exemple, secteur des fruits)

3) Lorsque nos clients sont "communs", définir au préalable ensemble les nouveaux prix et le calendrier des visites au client:

exemple: Auchan +10 % (avec + 3 % pour les barquettes classiques et + 7 % pour les absorbantes) et mise en œuvre au plus tard début août».

- (93) Ces notes montrent en outre que les membres de l'entente ont également discuté d'autres clients, tels que Pam Panorama et Esselunga¹⁰⁴. [...] ¹⁰⁵.
- (94) À l'**automne 2002**, plusieurs réunions bilatérales et multilatérales ont eu lieu entre les parties à l'accord sur les prix. Selon [nom d'entreprise], les réunions avaient pour objet de vérifier la mise en œuvre réelle, par l'ensemble des producteurs, des augmentations de prix convenues à Parme. Dans ce contexte, au moins une réunion s'est tenue à Parme, le **17 octobre 2002**, entre [nom d'entreprise] et [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), ainsi que deux réunions le **15 novembre 2002**: une à Crémone, entre [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), et l'autre à Modène, entre [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et un représentant de [nom d'entreprise]¹⁰⁶.
- (95) [Nom d'entreprise] a fourni les relevés de frais de déplacement de ses représentants aux réunions du **15 novembre 2002**¹⁰⁷. La présence de [nom d'entreprise] à la réunion du **17 octobre 2002** à Parme a été confirmée par les relevés de frais de déplacement de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise])¹⁰⁸, tandis que pour les autres réunions, [nom d'entreprise] n'a trouvé aucun élément de preuve.
- (96) [Nom d'entreprise] a confirmé la réunion du **15 novembre 2002** à Crémone. [Nom d'entreprise] a également fourni une inscription dans l'agenda de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) où cette réunion a été marquée par les références «[Représentant d'entreprise]» et «Hotel Hermes Crema».
- (97) [...], les parties se sont efforcées de trouver «une ligne de conduite commune» permettant d'éviter toute interruption d'approvisionnement du marché et de répartir les prix faibles relatifs aux premiers projets d'enchères que des clients tels qu'Auchan et Carrefour ont commencé à organiser en Italie en 2002 pour leurs achats de barquettes en PS. Selon [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), lors de la réunion qui s'est tenue à Crémone, le 15 novembre 2002, les parties ont

¹⁰⁴ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*Sirap-Gema 1) Incrementi dei listini del 10 % (ammissibile oscillazione 8-10% ma con incrementi +3% o +5%) se ci sono eccezioni: conoscerle, avendo i listini nuovi in €/1000 confrontarli con i ns a Coop. 2) Decorrenza al più tardi fine luglio (eccezione: definite e conosciute per inizio agosto) Niente decorrenza da Settembre (es. Avicolo) 3) Laddove si è in "condominio" definire prima insieme i nuovi prezzi ed il programma delle visite al cliente: es. Auchan +10% (con +3% trad e +7% dren) e decorrenza ultima inizio Agosto*»).

¹⁰⁵ ID [...]

¹⁰⁶ ID [...]; ID [...] – précision selon laquelle deux réunions ont eu lieu le 15.11.2002: à Crémone entre [nom d'entreprise] et [Nom d'entreprise] et à Modène entre [Nom d'entreprise] et [Nom d'entreprise].

¹⁰⁷ ID [...]

¹⁰⁸ ID [...]

également discuté de leur comportement concurrentiel possible au cours de l'enquête d'Auchan à venir en Italie¹⁰⁹.

Répartition de la clientèle – Statu quo concernant les supermarchés (GDO) – Offres concertées

(98) En 2002, quelques-uns des principaux clients GDO italiens ont commencé à organiser des enchères pour des approvisionnements annuels de produits de conditionnement alimentaire. Si l'objectif des clients était d'obtenir le meilleur prix possible, les membres de l'entente, quant à eux, avaient intérêt à éviter que les procédures d'appels d'offres débouchent sur des prix extrêmement bas. Les prix établis lors de ces procédures risquaient d'abaisser le niveau de prix sur le reste du marché vu que les marchés d'Auchan et de Carrefour avaient le potentiel de représenter chacun jusqu'à 10 % du marché total italien des barquettes en PS. D'importants sujets de discussion lors des réunions tenues entre les membres de l'entente en 2002 étaient dès lors les enchères à venir organisées pour la première fois par Auchan et Carrefour, ainsi éventuellement que par d'autres grands détaillants en Italie. Ces discussions ont fixé la base des futures soumissions d'offres concertées, établissant des méthodes de coopération entre concurrents¹¹⁰.

Enquête de Carrefour du 13 mars 2002

(99) Carrefour Italia (pour le segment de marché des hypermarchés) «appartenait» à Vitembal selon l'accord historique de statu quo en matière de répartition de la clientèle. L'objectif de cette coordination était donc de veiller à ce que le soumissionnaire retenu lors des appels d'offres de Carrefour Italia reste Vitembal, le fournisseur traditionnel¹¹¹.

(100) Le **13 mars 2002**, la première enchère électronique, lancée par Carrefour, s'est déroulée en Italie. À l'époque, Vitembal approvisionnait Carrefour, tandis que Coopbox approvisionnait GS (dans le segment de marché des supermarchés au sein du groupe Carrefour). Vitembal, qui avait commencé vers la fin des années 90 à fournir des barquettes en Italie à partir de son pays d'origine, la France, voulait conserver Carrefour comme client non seulement en France, mais aussi en Italie. Vitembal s'est donc engagée envers les autres membres de l'entente à respecter le statu quo et à «s'abstenir de gêner» les fournisseurs historiques d'autres clients s'ils lui permettaient de remporter l'enchère électronique pour approvisionner Carrefour en Italie.

(101) Afin de s'assurer que les autres membres de l'entente acceptaient les revendications de Vitembal, [représentant d'entreprise] (Vitembal) s'est entretenu au téléphone avec [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) avant l'enchère, dans le but de coordonner leurs offres. En conséquence, la fourniture de barquettes pour le segment des hypermarchés a effectivement été attribuée à Vitembal. Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] confirme les contacts, mais souligne que la personne de contact agissant au nom de

¹⁰⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹¹⁰ ID [...]

¹¹¹ ID [...], ID [...]

[nom d'entreprise] était [représentant d'entreprise] et non [représentant d'entreprise], ce qui est cohérent vu que ce dernier n'a rejoint [nom d'entreprise] qu'en 2003¹¹².

- (102) [...] en 2002, les discussions avaient principalement porté sur les offres GDO et [...] [nom d'entreprise] était vivement intéressée par ces discussions car elle souhaitait conserver ses deux clients en France, Carrefour et Auchan, également en Italie¹¹³.

Enchère d'Auchan/SMA du 22 novembre 2002

- (103) Les fournisseurs d'Auchan et de SMA à l'époque étaient Sirap-Gema et Coopbox¹¹⁴. Afin de maintenir le statu quo, plusieurs réunions ont eu lieu entre Sirap-Gema et Coopbox dans le but de s'entendre sur le résultat de l'appel d'offres.

- (104) Dans ce contexte, une réunion s'est tenue, le **14 octobre 2002**, entre [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema)¹¹⁵.

- (105) Durant cette réunion, les deux concurrents se sont entendus sur les modalités pour faire une soumission concertée. Ils sont convenus que Vitembal et Nespak participeraient à l'enchère à la condition qu'ils s'abstiennent de gagner. S'ils avaient triché, Coopbox et Sirap-Gema auraient adopté des mesures de représailles envers leurs clients. Les concurrents sont également convenus d'une stratégie commune envers Magic Pack dans l'éventualité où elle participerait à l'enchère. Enfin, ils se sont entendus sur les produits à offrir ainsi que sur le pourcentage d'augmentation sur les prix à offrir sur la base des derniers tarifs.

- (106) Ces éléments sont attestés par les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] (Coopbox) en préparation et lors de la réunion. Les notes indiquent ce qui suit:

«1) – Le nom du soumissionnaire qui remportera le marché n'a pas été déterminé (si un ou plus d'un soumissionnaire sera choisi par le client et sur la base de quels critères).

- Il est nécessaire de participer.

- Prendre 50/50 pour éviter tout choix différent (je céderai d'autres barquettes aux mêmes conditions).

- Dans le cas contraire, nous prenons 35 % et si Auchan nous préfère SG [Sirap-Gema], cette dernière compensera en nous confiant un autre client (GDODO) aux mêmes conditions.

2) Le prix d'adjudication sera plus bas de 2 % par rapport aux nouveaux prix en moyenne et sera articulé différemment sur les différents modèles repris dans l'appel d'offres»¹¹⁶.

¹¹² ID [...]; ID [...]

¹¹³ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹¹⁴ ID [...]

¹¹⁵ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹¹⁶ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «Non è previsto chi si aggiudicherà l'asta (se 1 o più di uno verrà scelto dal cliente e su quali criteri di scelta). Occorre partecipare. Aggiudicarsi 50/50 per non dare modo di scelta diversa (Restituirò altri vassoi su condizioni pari). Alternativamente, mi aggiudico 35% e se Auchan mi penalizza a favore di Sirap-Gema, Sirap-Gema mi compensa su altro cliente (GDODO) a pari condizioni. 2. Il prezzo di aggiudicazione sarà - 2% vs. i nuovi prezzi in media e sarà articolato diversamente sui vari modelli all'Asta»).

- (107) Les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] (Coopbox) contenaient également des tableaux remplis avec les prix que chacun d'entre eux offrirait pour des modèles spécifiques. Ces tableaux indiquaient même le détail des prix de Vitembal. Cela démontre qu'indépendamment de la présence ou non de Vitembal à la réunion, ses données étaient disponibles afin de coordonner les offres de prix des concurrents lors de l'enchère, ce qui établit la participation de Vitembal au comportement anticoncurrentiel¹¹⁷.
- (108) De plus, les notes prises par [représentant d'entreprise] (Coopbox) lors de la réunion indiquaient ce qui suit:
- «1) l'objectif partagé pour SG [Sirap-Gema] et CX [Coopbox] est d'empêcher l'entrée de nouveaux fournisseurs pour Auchan. À cette fin, SG → s'assurera que V. [Vitembal] reste en dehors du marché (participe, mais ne concourt pas); CX → s'assurera que N. [Nespak] fait de même (avec une menace de "représailles" envers Pam et une menace de quitter le statu quo). Si MAGIC prend part (avec les barquettes classiques), tant SG que CX l'empêcheront de faire son entrée avec l'aide de: UNIVERSAL (SG) et POLIEMME (CX)*
- 2) SG et CX s'engagent à répondre aux questions suivantes concernant l'enchère d'Auchan*
- a) le prix de départ de l'enchère sera les nouveaux prix (+ 5 % vu que la période d'approvisionnement est 2003),*
- b) les normes d'adjudication pour: la qualité (absorbante), le service de la gamme (traditionnel et absorbant),*
- c) le nombre de références proposées lors du marché (ainsi que pour les "autres"?),*
- d) le nombre de soumissionnaires retenus (2) parmi les participants,*
- e) les critères d'adjudication des plates-formes /Cedis (Milan, Padoue, Marches, Rome, Palerme)*
- 3) envoi à la réunion avec Auchan des directeurs responsables des ventes et de la clientèle»¹¹⁸.*
- (109) Le contexte et le sens des notes manuscrites ont été confirmés [...] ¹¹⁹. [...] les détails techniques du déroulement de l'enchère ont été examinés à une date ultérieure¹²⁰. Toutefois, les notes de la réunion prises par [représentant d'entreprise] (Coopbox)

¹¹⁷ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

¹¹⁸ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: *«1) L'obiettivo x Sirap-Gema e CX, condiviso, è di non fare entrare nuovi fornitori in Auchan. A questo scopo Sirap-Gema → verificherà che V. si tenga fuori (aderisca ma non concorra) CX → verificherà che N. idem (pena "rivalsa" su Pam e venir meno statu quo). Nel caso partecipi MAGIC (sul Tradizionale) sia Sirap-Gema che CX ne respingeranno l'ingresso servendosi di: UNIVERSAL(Sirap-Gema) e POLIEMME (CX)*

2) Sirap-Gema e CX si impegnano a far sì che con Auchan si definisca: a) il prezzo base di partenza d'asta siano i nuovi prezzi (+5 % visto che il periodo di fornitura è il 2003)

b) gli standards di aggiudicazione d'asta per: qualità (drenante), servizio Gamma (Tradiz. e Assorbenti)

c) il numero delle referenze sottoposte ad asta (e per gli "altri"?)

d) il numero degli aggiudicanti (2) tra i partecipanti

e) criterio di assegnazione delle piattaforme/Cedis (Milano, Padova, Marche, Roma, Palermo)

3) Ad incontrare Auchan andranno il Resp. commerciale e Cliente/canale»).

¹¹⁹ ID [...]

¹²⁰ ID [...]

étaient datées et la Commission estime que les preuves contemporaines montrent que la discussion avait pour objet de parvenir à un accord au sujet de l'enchère d'Auchan.

- (110) La Commission relève également que le fait que [représentant d'entreprise] fasse référence à d'éventuelles «représailles» envers Pam Panorama et à une menace de «quitter le statu quo» indique que Nespak était en contact avec ses concurrents, notamment pour protéger son statut de fournisseur de Pam Panorama.
- (111) Le **25 octobre 2002**, une réunion s'est tenue à l'hôtel President de Roncadelle (Brescia) entre [représentant d'entreprise] (Vitembal) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema). À cette époque, plusieurs clients industriels de Sirap-Gema tels qu'AIA, en particulier, ont reçu des offres concurrentielles de Vitembal. Les concurrents se sont réunis afin d'en discuter et Vitembal a réitéré son engagement de respecter les clients de Sirap-Gema. Les deux concurrents ont également discuté des offres qu'ils avaient l'intention de présenter lors de l'enchère d'Auchan, prévue le 22 novembre 2002, et Vitembal s'est engagée à laisser Sirap-Gema remporter le marché pour autant que Sirap-Gema accepte de s'abstenir de remporter le marché de Carrefour.
- (112) La réunion a été notifiée par [nom d'entreprise], [...], ainsi que des relevés de frais de déplacement de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise])¹²¹.
- (113) Une preuve supplémentaire prouvant la participation de Vitembal aux accords est un courriel interne de Coopbox que [représentant d'entreprise] a adressé à [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), le **12 novembre 2002**, et portant en objet la mention «Enchère d'Auchan» dans lequel il écrit ce qui suit: «1) Participants: il est confirmé que nous serons trois: nous, Sirap-Gema et Vitembal (...)». Sur la version papier du courriel, [représentant d'entreprise] a fait une annotation concernant la participation de Vitembal: «Ils ont dit qu'ils participeront PRO FORMA»¹²².
- (114) Le **15 novembre 2002**, une réunion s'est tenue à Modène entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Coopbox). Au cours de cette réunion, ils se sont entendus sur les prix qu'ils allaient proposer lors de l'enchère d'Auchan afin de maintenir les niveaux de volumes existants fournis à Auchan et à SMA. En particulier, comme déjà convenu lors de la réunion du 14 octobre 2002, ils ont déterminé les niveaux minima par référence de produit auxquels chacun d'eux cesserait de soumissionner.
- (115) La réunion ci-dessus a été notifiée à la Commission par [nom d'entreprise], qui a également fourni les relevés de frais de déplacement concernés, ainsi que la description détaillée du contenu de la réunion. [Nom d'entreprise] a affirmé qu'elle ne pouvait confirmer sa participation à la réunion, après un contrôle des relevés de frais de déplacement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] qui n'ont révélé aucun déplacement ce jour-là. [Nom d'entreprise] n'a pas fourni d'indications en ce qui

¹²¹

ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹²²

Le contenu du courriel, et en particulier la référence à une participation «pro forma» de Vitembal, indique que cette dernière ne participera à l'enchère que pour la forme. ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «1) Partecipanti Ha confermato che saremo in tre: noi, Sirap-Gema e Vitembal" (...) "ha detto che sarà un PRO-FORMA»).

concerne les relevés de frais de déplacement de [représentant d'entreprise] qui, selon [nom d'entreprise], aurait participé à la réunion. Cependant, la Commission considère toutefois que l'analyse [...] faite par [...], établit à suffisance l'implication de [nom d'entreprise] dans la soumission d'offres concertées en réponse à l'appel d'offres d'Auchan¹²³.

- (116) L'enchère d'Auchan a eu lieu le 22 novembre 2002. Vitembal et Nespak n'y ont pas pris part. Du fait de leur accord, Sirap-Gema et Coopbox ont maintenu leurs positions et se sont vu adjudger respectivement 65 % et 35 % des approvisionnements¹²⁴.

Répartition des autres clients – GDO et industrie

- (117) Lors de la coordination des résultats de l'enchère d'Auchan, les concurrents se sont également réparti les autres clients GDO, comme le prouvent les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] (Coopbox), découvertes avec les notes relatives à l'appel d'offres d'Auchan [voir les considérants (106) et (108)]. Les notes prouvent que la répartition et les volumes suivants ont été convenus pour chaque concurrent:

<u>«GDO</u>	<u>IPER</u>	<u>CEDI</u>	<u>TOTALE</u>
CARREFOUR	38 (V)	62 (CX)	100
FINNIPER	13 (SG)	2 (L)	15
GIGANTE			15
COOP	35 (V) 145 (CX)	180	
AUCHAN	25 (SG)	45 (CX)	70
PAM-SUPERM.	40 (N)	20(SG)60	130
PANORAMA			
ESSELUNGA	25 (L)	50 (SG)	75
SELEX	40 (L)	45	115
AGORA» ¹²⁵			

- (118) Les notes indiquent qu'en 2002, Nespak était impliquée dans l'accord de partage des marchés GDO grâce auquel elle était garantie de conserver Pam Panorama parmi ses clients.

Répartition de la clientèle – Clients de l'industrie alimentaire

- (119) Les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] (Coopbox) mentionnées au considérant (117) fournissent des éléments de preuve concernant les discussions relatives aux volumes des ventes aux gros clients de l'industrie alimentaire, également couverts par l'accord de répartition de la clientèle. Ceux-ci étaient souvent coapprovisionnés par deux producteurs. Par conséquent, les discussions plus

¹²³ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹²⁴ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]

¹²⁵ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox). Les lettres représentent les concurrents suivants: Sirap-Gema=Sirap-Gema, L=Linpac, V=Vitembal, CX=Coopbox et N=Nespak; ID [...]

spécifiques sur les prix proposés à ces clients avaient généralement lieu sur une base bilatérale entre les fournisseurs¹²⁶.

- (120) Au cours de l'année 2002, [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Coopbox) se sont réunis sur une base bilatérale au minimum trois fois pour discuter de la mise en œuvre de l'accord relatif à la répartition de la clientèle en dehors des clients GDO: le **18 juin 2002** à l'hôtel San Marco à Parme, le **14 octobre 2002** à Reggio Emilia [voir également le considérant (104)] et le **17 décembre 2002** au restaurant Arnaldo à Rubiera (Reggio Emilia). Ces réunions concernaient, en particulier, les clients industriels qui étaient intéressés par le conditionnement sous atmosphère modifiée («CAM»).
- (121) Les réunions ont été décrites par [nom d'entreprise]. Ces éléments de preuve sont également confirmés par les relevés de frais de déplacement contemporains des personnes concernées, ainsi que par les notes manuscrites [voir le considérant (117)] prises par [représentant d'entreprise] (Coopbox) lors de la réunion du 14 octobre 2002¹²⁷.

4.1.3.2. Année 2003

- (122) Lors de l'année 2003, les membres de l'entente ont eu plusieurs contacts, en particulier par téléphone. Ils se réunissaient également au niveau bilatéral pour des raisons diverses, que ce soit pour rencontrer les nouveaux directeurs et responsables des membres de l'entente ou pour discuter de la situation du marché en général ou encore pour échanger des informations sur les concurrents ou les clients. Un sujet important de discussion entre les membres de l'entente en 2003 était la stratégie commune à appliquer en ce qui concerne le nouveau concurrent sur le marché italien, Magic Pack, qui, par son comportement agressif, menaçait l'équilibre auquel les membres de l'entente étaient parvenus. Ces contacts permettaient à ces derniers de surveiller leur respect de l'accord de répartition de la clientèle et de veiller au respect de l'équilibre auquel ils étaient parvenus¹²⁸.

Suivi de l'augmentation de prix introduite à l'automne 2002

- (123) Les membres de l'entente ont continué de suivre la mise en œuvre de l'augmentation de prix en 2003. Dans ce contexte, deux réunions bilatérales ont eu lieu entre [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox) et [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema) le 21 juillet 2003 et le 17 novembre 2003 à Crémone.
- (124) Ces faits ont [...] en outre été corroborés par les relevés de frais de déplacement des personnes concernées. [...]¹²⁹.

Répartition de la clientèle – GDO

Enchère de Carrefour du 19 novembre 2003

¹²⁶ ID [...] ID [...]

¹²⁷ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹²⁸ Les contacts en 2003 ont été décrits sous des termes généraux par [nom d'entreprise], voir ID [...]

¹²⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

- (125) Au cours de l'année 2003, Auchan n'a pas organisé d'enchère, mais a confirmé son approvisionnement par Sirap-Gema et Coopbox en 2004 avec les mêmes pourcentages d'approvisionnements en volume¹³⁰.
- (126) En conséquence, toutes les négociations concernant les GDO qui ont eu lieu se sont inscrites dans le cadre de la préparation des enchères de Pam Panorama et de Carrefour en 2004¹³¹. Le **1^{er} octobre 2003**, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a envoyé un courriel à ses collègues, [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox), duquel la phrase suivante est extraite: «*Dans un mois aura lieu l'enchère relative aux barquettes [de Carrefour] pour 2004. Les entreprises suivantes seront probablement invitées à soumissionner: Coopbox et Vitembal (fournisseurs actuels) et Sirap-Gema (fournisseur jusqu'au dernier appel d'offres) et peut-être Linpac et Nespak. Nous devons découvrir les intentions de nos concurrents (...). Il ne devrait y avoir personne d'autre. Nous devrions nous rencontrer afin de discuter en particulier de ce dernier point (...)*»¹³².
- (127) Un indice important de la coordination en rapport avec cette enchère figure également dans un courriel que [représentant d'entreprise] (Coopbox) a adressé à [représentant d'entreprise] (Linpac) en date du **27 octobre 2003**, dans lequel [représentant d'entreprise] invite [représentant d'entreprise] à se réunir afin de discuter d'une stratégie commune pour les concurrents dans le cadre de la future enchère de Carrefour. Le courriel contient le texte suivant: «*Comme vous le savez sans doute, nous travaillons sur certains aspects en rapport avec Carrefour Italie qui pourraient avoir des implications aussi au niveau international. Je me demande donc s'il serait possible de nous rencontrer prochainement afin de discuter de manière plus détaillée et de signer par la même occasion l'accord confidentiel*»¹³³.
- (128) Le **7 octobre 2003**, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a rencontré [représentant d'entreprise] (Nespak) afin de discuter de leurs intentions respectives concernant l'enchère de Carrefour. Ils ont discuté en particulier de la nécessité de trouver une stratégie commune au cas où Magic Pack y participerait. [...] cette réunion [...] Nespak ne l'a pas démentie, fournissant même les relevés de frais de déplacement concernés. Lors de ses inspections, la Commission a découvert une note à ce sujet dans l'agenda de [représentant d'entreprise] (Coopbox)¹³⁴.
- (129) En octobre, les membres de l'entente sont convenus que durant l'enchère, ils communiqueraient les uns avec les autres par téléphone afin de s'assurer que les lots étaient bien attribués aux bons membres. Ce point est confirmé dans un courriel interne de Vitembal daté du **17 octobre 2003** que [représentant d'entreprise] a adressé à [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise], confirmant que les membres de l'entente acceptaient de soumettre des offres concertées et s'engageaient

¹³⁰ ID [...]

¹³¹ ID [...]

¹³² ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*Entro un mese sarà effettuata l'asta vassoio 2004. I probabili invitati saranno: Coopbox e Vitembal (attuali fornitori) e Sirap-Gema (fornitore fino alla precedente asta) e forse Linpac e Nespak. Sarà opportuno comprendere rapidamente le intenzioni dei concorrenti (...) Non dovrebbero esserci outsiders. Sarebbe opportuno un incontro per discutere in particolare modo quest'ultimo punto (...).*»).

¹³³ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

¹³⁴ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]; ID [...] et ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...]

à rester en contact téléphonique durant l'enchère afin de mettre l'accord en œuvre. Ce courriel indique en particulier que: «*les actions que nos confrères mettront en place, vous seront communiquées par téléphone*»¹³⁵.

- (130) Le **13 novembre 2003**, une réunion s'est tenue à l'aéroport de Malpensa à Milan entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Linpac) et [représentant d'entreprise] (Coopbox) afin de déterminer ensemble les offres que chaque concurrent soumettrait, ainsi que les modalités et les résultats de l'enchère de Carrefour¹³⁶. [...] [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) était également présent à la réunion. Toutefois, dans sa réponse à la communication des griefs, Sirap-Gema a réfuté la présence de [représentant d'entreprise] à cette réunion [...] ¹³⁷.
- (131) Les discussions organisées en novembre au sujet de la répartition des lots de Carrefour ont rapidement déraillé, car Sirap-Gema a soudainement déclaré à Vitembal qu'elle avait l'intention d'obtenir une partie du marché de Carrefour, ce qui constituait une violation de l'accord, conclu entre les membres de l'entente lors de la précédente enchère d'Auchan en 2002. À cette époque, Sirap-Gema s'était engagée envers Vitembal à la laisser remporter le marché de Carrefour pourvu que cette dernière renonce au marché d'Auchan.
- (132) La Commission estime qu'une preuve de l'accord et du litige qui en a découlé se retrouve dans un courriel interne que [représentant d'entreprise], de Coopbox, a adressé à [représentant d'entreprise], également de Coopbox, en date du **14 novembre 2003**. Le message indique ce qui suit: «*La situation s'est compliquée par rapport aux scénarios que nous avons avancés hier (annexe). [représentant d'entreprise], très bouleversé, m'a appelé pour m'informer d'une réunion/d'un différend qui avait eu lieu entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise], où SG serait revenue sur la parole qu'elle avait donnée lors des appels d'offres d'Auchan et de Lombardini (non-belligérance de Vitembal dans ces deux appels d'offres en échange du même comportement de la part de SG dans le cadre de l'appel d'offres de Carrefour à venir), déclarant qu'elle avait l'intention de remporter le lot des hypermarchés de l'appel d'offres de Carrefour.(...) [Représentant d'entreprise] était paniqué. Il a dit que Vitembal Italie ne peut absolument pas se permettre de perdre Carrefour et que si l'entreprise est attaquée sur le lot des hypermarchés, elle se battra non seulement jusqu'au bout, mais se battra également pour obtenir le lot des supermarchés, (...) ajoutant que le comportement de Sirap-Gema est totalement irresponsable (qu'en est-il de celui de Linpac?) et qu'il ruinera définitivement toute possibilité de dialogue entre les concurrents, que cela conduira à une guerre entre toutes les parties, que l'entreprise envisage même de révéler publiquement les événements se cachant derrière la scène des premiers marchés, etc.*»¹³⁸.

¹³⁵ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal) (original en français: «(...) les actions que nos confrères mettront en place, vous seront communiquées par téléphone»).

¹³⁶ ID [...]

¹³⁷ ID [...]

¹³⁸ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: "La situazione si ulteriormente complicata rispetto allo scenario discusso ieri (allegato). Ho ricevuto una telefonata da [représentant d'entreprise], molto alterato, che mi ha messo al corrente di un

- (133) Afin de «sauver» le marché italien et de préserver la coopération entre les membres de l'entente, ainsi que pour empêcher toute fuite d'informations concernant la présentation d'offres concertées pour les marchés GDO en Italie, Coopbox est intervenue en tant que médiatrice entre Sirap-Gema, Linpac (qui comptait profiter de l'occasion pour gagner une partie du marché) et Vitembal. La preuve de cela peut être trouvée dans le courriel de [représentant d'entreprise] (Coopbox), qui déclare ceci: «*J'ignore si nous disposons encore de temps pour intervenir au plus haut niveau de SG/Linpac/Vitembal, mais je crois que nous devrions au minimum tenter de ramener tout le monde à la raison, autrement nous risquons de détruire le marché italien à la fois en termes de prix et en termes de règles de négociation*»¹³⁹.
- (134) Enfin, Sirap-Gema et Linpac n'ont pas essayé de gagner l'appel d'offre de Carrefour, préservant ainsi l'équilibre préexistant concernant les clients en Italie. L'appel d'offre a eu lieu le 19 novembre 2003. Le lot des hypermarchés a finalement été attribué à Vitembal¹⁴⁰.
- (135) Les accords passés entre les membres de l'entente concernant le dernier prix auquel le marché de Carrefour devait être attribué n'ont toutefois pas fonctionné comme prévu, étant donné qu'un nouveau concurrent, Magic Pack, qui ne faisait pas partie des accords, a pris part à l'enchère, forçant les autres concurrents à baisser les prix. Telle est la raison pour laquelle les membres de l'entente ont invité Magic Pack à adhérer à l'entente en 2004. Magic Pack a pris part à la réunion entre les membres de l'entente du **13 septembre 2004** [voir le considérant (146) ci-dessous].
- (136) Les circonstances qui précèdent sont confirmées dans un rapport interne de Coopbox que [représentant d'entreprise] (Coopbox) a rédigé en date du **20 novembre 2003**, dans lequel il a analysé les faits et le comportement des membres de l'entente lors de l'enchère de Carrefour, ainsi que dans les remarques introduites dans le rapport budgétaire de Vitembal pour l'exercice 2003. [...] ¹⁴¹.

Répartition de la clientèle – Clients industriel

incontro/scontro avvenuto tra [représentant d'entreprise] e [représentant d'entreprise], nel quale Sirap-Gema si sarebbe rimangiata la parola data all'epoca delle aste Auchan e Lombardini (non belligeranza di Vitembal in queste due situazioni in cambio di pari atteggiamento di Sirap-Gema nella futura asta Carrefour), dichiarando la propria volontà di aggiudicarsi il canale per di Carrefour. [Représentant d'entreprise] sosterebbe che Sirap-Gema necessita di un referenziamento Carrefour Italia per potersi presentare ai Carrefour Est Europa che, con l'acquisizione di Petruzalek, sono diventati un loro obiettivo irrinunciabile (!?!). [Représentant d'entreprise] era nel panico, ha detto che Vitembal Italia non si può assolutamente permettere di perdere Carrefour; che se viene attaccata sul canale per oltre a difendersi fino all'ultimo entrerà in competizione anche sul canale super; (...) che l'atteggiamento di Sirap-Gema era assolutamente irresponsabile (e quello di Linpac ?) e che questo avrebbe compromesso definitivamente ogni possibilità di dialogo tra competitors; che si sta configurando uno scenario di guerra tutti contro tutti; che potrebbero anche arrivare a pubblicizzare i retroscena delle prime aste (?), ecc.").

¹³⁹ **ID [...]** (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*Non so se c' ancora il tempo per intervenire ai massimi livelli di Sirap-Gema - Linpac - Vitembal ma credo sia indispensabile almeno tentare di ricondurre tutti a pi miti consigli perché, in caso contrario, si rischia davvero di distruggere il mercato Italia, sia come prezzi che come regole di contrattazione*»).

¹⁴⁰ **ID [...]** (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal); **ID [...]**; **ID [...]** (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

¹⁴¹ **ID [...]** (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal); **ID [...]** (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); **ID [...]**; **ID [...]**

- (137) L'accord de répartition a continué d'être appliqué en 2003 également. Cet élément a été prouvé par un rapport établi par [représentant d'entreprise] (de Coopbox) à l'attention de [représentant d'entreprise] (également de Coopbox) à la suite d'une réunion interne tenue le 24 avril 2003, dans lequel il résume la situation dans son domaine. Dans le rapport, [représentant d'entreprise] indique: «*J'aimerais vous faire remarquer que nous n'allons pas attaquer Sirap-Gema, mais que nous allons uniquement prendre les volumes qu'ils [clients] nous ont offerts tout comme ils les offriront à Vitembal ou à Linpac ou à d'autres*». La Commission estime que l'objectif était donc de maintenir le statu quo concernant les clients industriels tout en tirant profit des clients qui ne souhaitaient plus être approvisionnés par un seul producteur. [...]»¹⁴².
- (138) La Commission considère qu'une confirmation de l'existence d'un «pacte de non-agression» concernant certains clients figure dans des notes contemporaines prises par [représentant d'entreprise] (Coopbox) les **9 et 10 avril 2003**. Ces notes apportent la preuve de contacts et d'échanges d'informations commerciales sensibles entre les membres de l'entente. Elles attestent en particulier l'existence d'un mécanisme de maintien du statu quo également pour le contre-approvisionnement en dehors de l'Italie, mais aussi l'existence d'un accord entre Coopbox et Sirap-Gema visant à protéger leurs positions respectives si Linpac tentait de prendre une partie de leur part de marché. En particulier, les notes contiennent la citation suivante: «*SG accordera la préférence à CX, à moins qu'il n'ait d'autre choix que de préférer quelqu'un d'autre pour des motifs de "non-belligérance" (par exemple, prendre [Non-destinataire] parce que pour le même prix, en échange de l'approvisionnement, [Non-destinataire] s'engage à ne pas faire de vagues en France, par exemple)*»¹⁴³.
- (139) [Nom d'entreprise] a signalé deux réunions bilatérales avec [nom d'entreprise] qui se sont tenues toutes les deux à l'hôtel Hermes, à Crémone. La première réunion a eu lieu le **24 janvier 2003**, la seconde le **3 juin 2003**. Les participants étaient [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Magic Pack). Ils ont discuté de la gestion de leurs clients «communs», notamment AIA et Finiper. [Nom d'entreprise] a fourni des preuves de la réunion du 3 juin 2003 sous forme d'une inscription dans l'agenda de [représentant d'entreprise] et d'un reçu du bar de l'hôtel¹⁴⁴.

4.1.3.3. Année 2004

- (140) En 2004, à l'initiative de Sirap-Gema et de Coopbox, les membres de l'entente ont participé à des réunions bilatérales ou trilatérales au cours desquelles ils ont échangé des informations sur des clients spécifiques et discuté de l'augmentation des prix des matières premières, ainsi que de la nécessité de convenir d'une augmentation

¹⁴² ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*Vorrei precisare che non andiamo ad attaccare Sirap, ma ci prenderemo quelle quote che come hanno offerto a noi offriranno a Vitembal o a Linpac o ad altri*»); ID [...]

¹⁴³ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*Sirap-Gema (...) sceglierà CX, a meno che sia dettata alla scelta/preferenza da ragioni di "non belligeranza" (es. prende da [non-destinataire] perché anche se a pari prezzo di cessione, dietro questa fornitura, [non-destinataire] si impegna a non fare azioni di disturbo, ad es. in Francia)*»).

¹⁴⁴ ID [...]; ID [...]

coordonnée des prix et de son introduction. Ils ont également discuté de l'entrée sur le marché de Magic Pack afin de trouver une stratégie commune qui limiterait les stratégies agressives de pénétration et de tarification de ce concurrent. Le but ultime de ces réunions était de préserver le statu quo par rapport aux parts de marché et à la répartition de la clientèle et d'éviter une guerre des prix.

- (141) Ces réunions collusoires se tenaient généralement aux endroits suivants: à Bologne, à l'hôtel Sheraton, près de l'aéroport, ou dans un restaurant proche de la sortie vers Modène sur l'A1 dans le cas des réunions trilatérales entre Sirap-Gema, Linpac et Coopbox (qui portaient généralement sur l'adoption de stratégies défensives communes à l'égard de Magic Pack) et à Milan et Crémone ou à l'hôtel San Marco à Parme dans le cas des réunions multilatérales entre tous les membres de l'entente (concernant la répartition de la clientèle et la fixation de prix) qui se tenaient en marge des réunions officielles de l'Institut italien de l'emballage (Istituto Italiano dell'Imballaggio).
- (142) Les éléments ci-dessus ont été notifiés à la Commission par [nom d'entreprise]¹⁴⁵. La Commission considère que ces circonstances sont confirmées par plusieurs documents d'époque montrant des contacts multilatéraux à objet anticoncurrentiel et des échanges d'informations sensibles entre les membres de l'entente, qui sont en outre corroborés par les déclarations d'autres demandeurs de clémence et par la série d'événements décrits ci-dessous.

Augmentation des prix en 2004

- (143) En 2004, les membres de l'entente, préoccupés par la hausse du coût des matières premières (d'environ 60 %), ont décidé de s'entendre sur une augmentation des prix à appliquer à l'automne 2004. Pour préparer cette augmentation des prix, plusieurs réunions bilatérales et multilatérales ont eu lieu en 2004, au cours desquelles les membres de l'entente ont discuté de la possibilité de lier les augmentations des prix de vente directement aux augmentations du coût des matières premières, puisque la hausse du prix d'une matière première spécifique (le styrène) était la principale préoccupation des membres de l'entente. L'un des mécanismes examinés était en particulier l'utilisation du prix au kilo du polystyrène en tant que référence pour fixer les augmentations des prix de vente¹⁴⁶.
- (144) Deux documents d'époque découverts lors des inspections attestent l'existence de ces discussions. Le premier est un courriel interne que [représentant d'entreprise] (Coopbox) a adressé à ses collègues le **17 août 2004**, dans lequel on peut lire: *«Au cours des derniers jours, j'ai rencontré ou me suis entretenu par téléphone avec tous nos concurrents, à l'exception de Prima. Ils sont tous inquiets par leur bilan et sont relativement pessimistes quant au futur coût des matières premières; par conséquent, ils reconnaissent tous la nécessité de mettre en œuvre des augmentations de prix allant de 6 % (minimum pour Sirap) à 15 % (Linpac)»*. Le second document est un autre courriel interne que [représentant d'entreprise] (Coopbox) a adressé à ses collègues le **30 août 2004**, dans lequel il les informe de ce qui suit: *«Je viens de discuter avec [représentant d'entreprise] [Vitembal] (...). Il m'a appelé essentiellement pour me faire savoir – puisque c'est nous qui coordonnons l'augmentation – que Vitembal participera à l'augmentation, mais que si, au cours*

¹⁴⁵ ID [...]; ID [...]

¹⁴⁶ ID [...]

de cette phase, elle devait être attaquée (en particulier par Sirap), elle baisserait ses prix pour tous les clients au lieu de les augmenter»¹⁴⁷.

(145) [...] ¹⁴⁸.

(146) Le **13 septembre 2004**, une réunion s'est tenue à Bologne entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise, [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous les quatre de Coopbox), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak), [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Magic Pack). Initialement, la réunion aurait probablement dû se tenir à Parme, mais comme une foire dans le secteur se tenait à Bologne le 13 septembre 2004, les membres de l'entente ont décidé de se réunir dans cette ville.

(147) La réunion a été signalée à la Commission par [nom d'entreprise]. De même, la tenue de la réunion est corroborée par les relevés de frais de déplacement de la plupart des personnes concernées, notamment ceux de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak). Une confirmation peut également être trouvée dans les agendas de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) ¹⁴⁹. Le contenu de la réunion est décrit dans les considérants (151)-(153). D'autre part, dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] a confirmé la tenue de la réunion et fourni des notes manuscrites qui montrent que la discussion a notamment porté sur l'augmentation des prix ¹⁵⁰.

(148) Ceci était la première réunion collusoire multilatérale à laquelle Magic Pack était également invitée.

(149) Le **15 septembre 2004**, une réunion s'est tenue à l'hôtel San Marco, à Parme, entre [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), au cours de laquelle les participants ont également discuté de l'augmentation des prix à appliquer à l'automne ¹⁵¹.

¹⁴⁷ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: *«In questi giorni mi sono incontrato od ho telefonato a tutti i nostri concorrenti, tranne Prima. Tutti sono preoccupati per i propri bilanci e pessimisti sul futuro dei costi delle materie prime, quindi concordi sulla necessità di applicare aumenti dal 6%(minimo di Sirap) al 15 di Linpac.»*); ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: *«Ho appena parlato con [représentant d'entreprise] (...) il motivo principale della telefonata era di farci sapere, in quanto coordinatori dell'aumento, che Vitembal partecipa all'aumento ma se in questa fase dovesse subire un attacco (in particolare da Sirap) procederà a ribassare piuttosto che alzare i prezzi su tutti i clienti.»*).

¹⁴⁸ ID [...]

¹⁴⁹ ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹⁵⁰ ID [...] et ID [...]

¹⁵¹ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...]; ID [...].

- (150) La Commission considère que l'existence de la réunion ci-dessus est confirmée par des relevés de frais de déplacement contemporains des personnes concernées qui ont participé au nom de Sirap-Gema et de Coopbox. [...].
- (151) Lors des deux réunions, les membres de l'entente ont discuté des augmentations de prix à appliquer en Italie à partir d'octobre/novembre 2004. En particulier, ils sont unanimement convenus d'augmenter en principe les prix des barquettes en PS de 18 % au cours du mois d'octobre 2004¹⁵².
- (152) Plus particulièrement, [...], les participants à la réunion ont décidé d'adopter une augmentation commune des tarifs de 18 % par rapport à une augmentation du prix au kilo de 18 %. Respectant l'accord passé avec les concurrents, Coopbox a augmenté ses prix de 18 % pour les barquettes en PS classiques et absorbantes et de 15 % pour les barquettes en PS de type barrière. Sirap-Gema a également appliqué une augmentation de 18 % en moyenne. La majorité des concurrents, dont Linpac et Coopbox, ont appliqué l'augmentation de prix à partir d'octobre/novembre 2004. Sirap-Gema a décidé de scinder l'augmentation en deux tranches: la première à l'automne 2004 et la seconde en janvier 2005.
- (153) Les [...] ci-dessus sont confirmées par les lettres de tarification envoyées par les membres de l'entente à leurs clients à l'époque [...] ¹⁵³.
- (154) [...], l'accord conclu lors de la réunion du 13 septembre 2004 a fait l'objet d'une surveillance lors des contacts ultérieurs qui ont eu lieu entre septembre et décembre 2004. Les parties à l'accord ont également été en mesure de surveiller sa mise en œuvre grâce aux informations recueillies directement auprès de leurs clients ¹⁵⁴.
- (155) Les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] (Coopbox) le **27 septembre 2004** pendant une réunion interne confirment que Coopbox avait reçu des informations de la part des membres de l'entente au sujet de la mise en œuvre de l'augmentation des prix convenue. Selon la note, Sirap-Gema introduirait l'augmentation à partir du 1^{er} novembre 2004, Magic Pack ne l'appliquerait qu'à certains clients à hauteur de 8 à 10 % et Nespak introduirait un calendrier d'augmentation des prix très divergent avec des taux compris entre 8 et 15 % ¹⁵⁵.
- (156) La Commission estime qu'une preuve que les membres de l'entente ont suivi de près la mise en œuvre de l'augmentation de prix convenue figure dans un courriel interne de Coopbox émanant de [représentant d'entreprise], daté du **22 novembre 2004**. Dans ce courriel, [représentant d'entreprise] écrit: *«Je mets quiconque au défi d'affirmer que nos offres engendrent une perturbation du marché; je suis en contact personnel régulier avec Linpac et Sirap et en dehors d'un cas déjà élucidé, je suis ouvert à toute discussion»* ¹⁵⁶.
- (157) Une autre réunion visant à surveiller la mise en œuvre de l'augmentation coordonnée des prix s'est tenue le **8 novembre 2004** à l'hôtel San Marco à Parme. Les

¹⁵² ID [...]; ID [...]

¹⁵³ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹⁵⁴ ID [...], ID [...]

¹⁵⁵ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

¹⁵⁶ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: *«Sfido chiunque ad affermare che le ns. quotazioni creano turbative di mercato, e personalmente mi sento con Linpac e Sirap regolarmente, e a parte un caso già chiarito sono pronto a qualsiasi confronto»*).

documents disponibles dans le dossier confirment la participation de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Vitembal) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Nespak).

- (158) L'objet principal de la réunion était de passer en revue l'augmentation de prix convenue lors des précédentes réunions. Plusieurs questions ont été examinées lors de la réunion précédente. Coopbox s'est référée aux prochains appels d'offres d'Auchan et de Carrefour et a informé les autres parties qu'elle allait appliquer une augmentation de prix de 7 à 8 % qui serait effective en janvier 2005. Elle s'est également plainte des prix extrêmement bas pratiqués par le distributeur [condestinataire]. Sirap-Gema s'est plainte de la diminution des ventes à l'un des distributeurs, Hortofruticola, ce dont a profité au moins Coopbox. Vitembal s'est plainte de l'agression de ses clients par le distributeur Di Constanzo. Les parties sont convenues que le problème serait résolu par l'application d'une augmentation de prix commune à ce distributeur. Nespak s'est plainte de la situation en Sardaigne où chaque fois qu'elle tentait d'augmenter les prix, les membres de l'entente maintenaient les leurs à leur niveau existant. Enfin, Vitembal a informé les autres qu'elle n'envisageait pas de geler ses prix en 2005.
- (159) La réunion est attestée par plusieurs documents d'époque, notamment des relevés de frais de déplacement et des notes d'hôtel, ainsi que par les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise])¹⁵⁷. Elle est également confirmée dans une note interne de Coopbox du **19 novembre 2004** qui résume les événements de la réunion avec les membres de l'entente du 8 novembre 2004¹⁵⁸.
- (160) [...]. [Nom d'entreprise] a fourni une description très détaillée de la réunion, sur la base des notes extraites de l'agenda de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) à la date de la réunion et de sa déclaration¹⁵⁹. La réunion a été confirmée par [nom d'entreprise], tandis que Nespak n'a pas pu exclure sa participation¹⁶⁰.
- (161) La mise en œuvre de l'augmentation de prix convenue a également fait l'objet de discussions lors d'une réunion qui s'est tenue le **15 novembre 2004** à l'hôtel Sheraton à Bologne entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac) et [représentant d'entreprise] (Vitembal). Selon [nom d'entreprise], [représentant d'entreprise] (Nespak), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et/ou [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et/ou [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] et [représentant

¹⁵⁷ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹⁵⁸ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox). La date correspond à la date de modification du document figurant sur l'ordinateur contrôlé (ID [...]) – documents découverts lors de l'inspection chez Coopbox).

¹⁵⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹⁶⁰ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

d'entreprise] (tous deux de Magic Pack) étaient également présents¹⁶¹. Toutefois, Sirap-Gema et Nespak nient toutes deux y avoir participé, tandis que Coopbox et Magic Pack n'ont aucun souvenir d'une telle réunion. Nespak a fourni des tickets de péage autoroutier et un reçu de restaurant pour montrer que [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] étaient ailleurs à cette date. Bien qu'il existe des indices de la présence d'autres membres de l'entente, la Commission conclut que seules Linpac et Vitembal ont assisté à cette réunion¹⁶².

- (162) Enfin, une réunion bilatérale s'est tenue entre Sirap-Gema et Coopbox à Crémone, le **17 novembre 2004**; les parties y ont discuté de la possibilité d'introduire une autre augmentation de prix à partir de janvier 2005. Cette réunion a été signalée à la Commission par [nom d'entreprise], qui a aussi produit des relevés de frais de déplacement probants¹⁶³.

Répartition de la clientèle — Clients GDO

Enchère d'Auchan

- (163) L'enchère d'Auchan fut la première enchère organisée en 2004. Dans ce cas également, les membres de l'entente se sont rencontrés pour convenir de l'issue de l'enchère.
- (164) Le **22 novembre 2004**, Magic Pack a été invitée par Sirap-Gema à une réunion au cours de laquelle la dernière a demandé à la première de ne pas lui faire concurrence lors de l'enchère électronique organisée par Auchan le 2 décembre 2004. En échange, elle lui a proposé une solution amiable au litige en cours entre les deux firmes. Cette réunion a été signalée à la Commission par [nom d'entreprise]¹⁶⁴.
- (165) Une réunion du même type s'est tenue entre Coopbox et Magic Pack entre la fin **novembre** et le **6 décembre 2004**. Deux documents internes de Coopbox attestent la tenue de cette réunion. Le premier est un courriel daté du **26 novembre 2004**, faisant référence à la réunion prévue avec Magic Pack concernant l'enchère, qui a été découvert lors de l'inspection dans les locaux de Coopbox Italie. Dans ce courriel, [représentant d'entreprise] invitait ses collègues à faire rapport sur tout problème «pendant» entre Coopbox et Magic Pack, expliquant qu'il avait besoin des informations en tant qu'argument de négociation, étant donné qu'au cours de la réunion, Coopbox devait «*obtenir la garantie de leur neutralité [celle de Magic Pack] dans l'enchère d'Auchan et éventuellement une relation moins conflictuelle en 2005*». Le second document est un mémo interne daté du **6 décembre 2004** qui fait référence à une réunion avec [représentant d'entreprise] (Magic Pack) où les parties sont convenues de prix pour un client commun¹⁶⁵.

¹⁶¹ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹⁶² ID [...]; ID [...], ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...] (réponse de Nespak à la communication des griefs); ID [...]

¹⁶³ ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹⁶⁴ ID [...]; ID [...]. ID [...]; ID [...]

¹⁶⁵ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*Il giorno 2 dicembre, essendo stata posticipata l'asta, ci incontreremo con Prima; prego pertanto tutti i colleghi che hanno delle situazioni in sospeso con loro, di darmi una dettagliata analisi, in quanto in questo incontro dobbiamo ottenere la loro neutralità nell'asta Auchan e possibilmente un rapporto meno conflittuale nel 2005*»); ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox)

- (166) [Nom d'entreprise] a confirmé à la Commission que l'enchère d'Auchan du 2 décembre 2004 s'était déroulée en concertation¹⁶⁶. La Commission considère qu'il existe des preuves suffisantes que les membres de l'entente ont présenté des offres concertées lors de cette enchère.

Enchère de Pam Panorama

- (167) Le résultat de l'enchère de Pam Panorama de 2004 concernant les approvisionnements pour 2005 a également été convenu au préalable entre les membres de l'entente. [Représentant d'entreprise] (Coopbox), qui a fait des offres au nom de Coopbox lors de cette enchère, avait reçu pour ordre précis de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox) de soumettre des offres supérieures à celles de Nespak et de Sirap-Gema, désignées par les membres de l'entente comme vainqueurs du marché. En conséquence, avant la tenue de l'enchère, il a été convenu, lors d'un entretien téléphonique entre [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Nespak), que les offres de Coopbox seraient supérieures de 5 à 10 % à celles de Nespak et Sirap-Gema.
- (168) Les circonstances ci-dessus ont été signalées à la Commission par [nom d'entreprise] dans une déclaration faite sur la base d'informations fournies par [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise])¹⁶⁷. Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] a confirmé la réalité de ses contacts avec [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), bien que l'enchère n'ait jamais eu lieu¹⁶⁸. Nespak soutient que la déclaration de [nom d'entreprise] ne suffit pas à établir l'existence de ce contact collusoire¹⁶⁹. Toutefois, compte tenu des déclarations précises de [nom d'entreprise] et du fait que Pam Panorama s'approvisionnait traditionnellement auprès de Sirap-Gema et Nespak, la Commission a trouvé qu'il existait des preuves suffisantes pour en conclure à la réalité de ces contacts anticoncurrentiels.

Enchère de Carrefour

- (169) L'enchère de Carrefour était particulièrement importante pour Coopbox, qui a donc pris l'initiative d'entrer en contact avec les autres membres de l'entente afin de connaître leurs intentions en matière d'offres et de veiller à ce que Coopbox remporte bien l'un des deux lots couverts par l'enchère¹⁷⁰.
- (170) La Commission estime qu'une preuve de ce qui précède figure dans une note interne de Coopbox du **26 novembre 2004**. Dans celle-ci, [représentant d'entreprise] a partagé les informations reçues de ses concurrents dans le contexte de la préparation des résultats de l'appel d'offres. Il a informé ses collègues que Nespak mettait tout en œuvre pour remporter le lot des hypermarchés, que Linpac n'allait suivre que pour les barquettes rigides transparentes, que Sirap-Gema prendrait comme mise de départ les prix moyens de toutes les offres de l'enchère d'Auchan et que Vitembal allait tout

(original en italien: «Prezzi Aligrup In seguito ad un incontro con [représentant d'entreprise] di Prima sono emersi i seguenti prezzi (...)»).

166

ID [...]

167

ID [...]

168

ID [...]

169

ID [...] (réponse de Nespak à la communication des griefs).

170

ID [...]

faire pour remporter les hypermarchés en guise de représailles suite à la perte de Pianeta Cospea en Lombardie¹⁷¹.

- (171) Le **2 décembre 2004**, une réunion multilatérale s'est tenue à l'hôtel Hermes à Crémone. Les membres de l'entente présents lors de la réunion étaient: [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Magic Pack), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal).
- (172) La réunion a été rapportée par [nom d'entreprise] et confirmée par [nom d'entreprise], [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise]. [Nom d'entreprise] a également fourni des relevés de frais de déplacement corroborant la tenue de la réunion¹⁷². Dans sa réponse à la communication des griefs, Nespak a soutenu que la Commission n'avait pas établi sa participation à cette réunion¹⁷³. Toutefois, étant donné que tous les autres participants à la réunion soit affirment soit estiment probable que Nespak était présente, la Commission considère que la participation de Nespak à la réunion est établie à suffisance.
- (173) La Commission a établi que l'objet de cette réunion était de parvenir à une entente sur le soumissionnaire qui devait remporter l'enchère relative aux barquettes en PS organisée par Carrefour Italie le 20 décembre 2004. Au cours de cette réunion, les concurrents se sont entendus sur le fait que Vitembal remporterait le lot des hypermarchés du marché de Carrefour. En échange, Vitembal a donné son engagement à ne pas approcher les clients des concurrents actifs dans le secteur de la volaille (notamment AIA qui était approvisionnée par Sirap-Gema)¹⁷⁴.
- (174) Les deux lots ont finalement été attribués à Vitembal et Coopbox¹⁷⁵.

Répartition de la clientèle – Clients industriels

- (175) Le **21 décembre 2004**, une réunion multilatérale a eu lieu à l'hôtel San Marco à Parme. Les participants à cette réunion étaient [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] (Nespak), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Magic Pack), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac).
- (176) La Commission estime qu'une confirmation d'une telle réunion figure dans les déclarations de [nom d'entreprise]. [Nom d'entreprise] [...] fourni des relevés de frais de déplacement contemporains¹⁷⁶. Alors que [nom d'entreprise] [...] spécifiquement confirmé la présence de [représentant d'entreprise] (Nespak) à la réunion, Nespak a

¹⁷¹ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

¹⁷² ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹⁷³ ID [...] (réponse de Nespak à la communication des griefs).

¹⁷⁴ ID [...]

¹⁷⁵ ID [...]

¹⁷⁶ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]. ID [...] fait référence à une réunion tenue le 21.12.2004, mais la date a été corrigée par la suite et [nom d'entreprise] affirme que [...] [elle faisait] plutôt référence à la réunion qui s'est tenue le 2.12.2004.

affirmé qu'elle ne pouvait pas confirmer sa présence à la réunion, sans toutefois pouvoir l'exclure non plus¹⁷⁷.

- (177) La réunion a été organisée par Sirap-Gema et Coopbox afin de discuter des prix, des volumes et de la répartition de la clientèle. La réunion se rapportait à l'augmentation de prix qui avait été introduite en automne 2004. [...] la réunion concernait en particulier le secteur du conditionnement des fruits et légumes que les concurrents considéraient comme un secteur à faible marge. Ils ont donc jugé nécessaire de mettre en place une action coordonnée ciblée afin d'introduire une augmentation de prix et d'identifier les fournisseurs de chaque client en vue d'établir un «seuil de rentabilité acceptable» dans le secteur¹⁷⁸.
- (178) Durant la réunion, les concurrents sont également parvenus à un accord sur les volumes de ventes alloués à chacun d'eux, avec des prix minima pour certains clients. Ils se sont également entendus sur la date de mise en œuvre de l'augmentation de prix dans ce secteur, qui a été fixée au 1^{er} février 2005.
- (179) Cette réunion a été décrite en détail dans les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) au cours de la réunion [...] ¹⁷⁹.

Autres exemples de l'accord de statu quo en matière de répartition de la clientèle

- (180) Pour maintenir le statu quo de leur accord de répartition, les membres de l'entente se concertaient généralement sur leurs politiques de prix et leurs actions commerciales à l'égard des clients communs dans le cadre de contacts bilatéraux et seulement sur une base opportuniste, lorsque le besoin se faisait sentir. La Commission a trouvé plusieurs exemples de ces pratiques anticoncurrentielles menées en 2004, en particulier en ce qui concerne la répartition de volumes et la coordination des prix entre concurrents dans le but de maintenir le statu quo, comme illustré ci-dessous. Certains apportent également la preuve de demandes de dédommagement entre membres de l'entente lorsqu'un d'entre eux accaparait des volumes ou des clients des autres participants à l'entente en dépit de l'accord de répartition de la clientèle.
- (181) Les informations sur ces pratiques ont été fournies à la Commission par [nom d'entreprise]. Le dossier de la Commission inclut également des documents d'époque, tels que des rapports internes et des courriels, en particulier, qui corroborent l'existence des pratiques anticoncurrentielles se rapportant à la répartition de la clientèle en 2004.

Client Pianeta Cospea

- (182) En septembre 2004, le client Pianeta Cospea a pris contact avec Coopbox. En conséquence, Coopbox a formulé une offre conforme aux prix que Pianeta Cospea avait payés en 2003. Un contrat de fourniture a été conclu et Coopbox est devenue le fournisseur du client. Vitembal, le fournisseur précédent de Pianeta Cospea, a accusé Coopbox d'avoir enfreint l'accord de «non-agression» et l'a menacée de prendre des mesures de rétorsion lors de l'enchère d'Auchan à venir.

¹⁷⁷ ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

¹⁷⁸ ID [...]. [...] [nom d'entreprise] ne précise pas si la discussion concernant le secteur du conditionnement des fruits et des légumes portait sur les barquettes en PS ou bien sur les barquettes rigides.

¹⁷⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

- (183) Cet incident et la pratique de répartition de la clientèle sont étayées par un rapport commercial établi à l'époque par [représentant d'entreprise] (Coopbox) à l'intention de sa hiérarchie [...] ¹⁸⁰.

Client AIA

- (184) En septembre 2004, le producteur de volaille AIA, à l'époque client de Coopbox, a reçu une offre de fourniture plus intéressante de la part de Sirap-Gema. Coopbox a pris contact avec cette dernière afin de l'amener à retirer son offre.

- (185) Cet épisode est ressorti d'un courriel interne de Coopbox daté du **6 septembre 2004** que [représentant d'entreprise] a fait parvenir à [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox). Dans ce courriel, [représentant d'entreprise] a promis de prendre contact avec [représentant d'entreprise] de Sirap-Gema afin de l'amener à retirer son offre. [...] Coopbox [a] réussi à maintenir son volume d'approvisionnement à AIA ¹⁸¹.

- (186) [...] ce contact était limité aux barquettes en PS de type barrière et [...] Sirap-Gema a poursuivi ses négociations avec AIA au sujet de ces produits malgré les plaintes de Coopbox. Toutefois, AIA a finalement décidé de continuer de s'approvisionner en barquettes en PS de type barrière auprès de Coopbox ¹⁸².

Client Aligroup

- (187) En décembre 2004, Coopbox et Magic Pack se sont accordées sur leur politique de prix à l'égard de leur client commun Aligroup (Despar Sicilia). Des preuves de cet accord peuvent être trouvées dans un courriel interne de Coopbox daté du **13 décembre 2004**, où [représentant d'entreprise] (Coopbox) a apporté la preuve de la tenue d'une réunion avec [représentant d'entreprise] (Magic Pack) durant laquelle ils ont discuté des prix proposés à ce client ¹⁸³.

- (188) [...] à la suite de cette concertation, Magic Pack a augmenté les prix proposés à Aligroup afin de les aligner sur les prix de Coopbox ¹⁸⁴.

Client Grandi Orizzonti

- (189) Le **18 juin 2004**, [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) a envoyé à [représentant d'entreprise] (Coopbox) un courriel contenant les prix que Sirap-Gema avait proposés à Grandi Orizzonti, un client appartenant historiquement à Coopbox. Au cours de cette période, Sirap-Gema avait fait une offre concurrentielle à ce client et était parvenue à le lui prendre. En réponse, Coopbox a soumis quelques offres agressives à certains des clients de Sirap-Gema dans la région du Latium. Redoutant une guerre des prix et désireuse de revenir au statu quo, Sirap-Gema a fait parvenir à Coopbox les détails de l'offre qu'elle avait soumise à Grandi Orizzonti afin de lui permettre d'aligner ses prix et de reconquérir le client ¹⁸⁵.

- (190) La Commission considère que l'épisode précité fournit un exemple de la manière dont les membres de l'entente mettaient en œuvre l'accord de statu quo sur le marché

¹⁸⁰ ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

¹⁸¹ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]

¹⁸² ID [...]

¹⁸³ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

¹⁸⁴ ID [...]

¹⁸⁵ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]

italien. Bien que les membres de l'entente eussent déclaré à plusieurs reprises leur intention de maintenir le statu quo, ils enfreignaient également cet engagement en formulant des offres agressives pour conquérir des clients attribués à d'autres membres de l'entente. En réaction, afin de regagner les parts de marché perdues, les membres de l'entente lésés soumettaient des offres agressives aux clients des autres membres. La menace d'une guerre des prix donnait lieu à une série de réunions bilatérales ou multilatérales au cours desquelles, après s'être mutuellement accusés et après avoir réclamé un dédommagement, les membres de l'entente s'entendaient finalement sur les conditions de leur conduite à venir, mais ces accords étaient généralement à nouveau transgressés dans leur tentative d'augmenter leur part de marché¹⁸⁶.

4.1.3.4. Année 2005

Mise en application de l'augmentation de prix

- (191) Au cours du premier semestre de l'année 2005, les membres de l'entente ont continué à se réunir à intervalles réguliers, sur une base bilatérale et multilatérale, pour assurer le suivi de l'application effective de l'augmentation de prix convenue en septembre 2004 et pour prendre les mesures nécessaires pour corriger, au besoin, leur comportement.
- (192) Les parties se sont également échangé des informations détaillées sur les prix pratiqués à l'égard de clients spécifiques, pour montrer qu'ils mettaient effectivement en oeuvre l'augmentation de prix convenue.
- (193) C'est dans ce contexte que Sirap-Gema et Coopbox, les leaders du marché, ont tenu de fréquentes réunions bilatérales. Ces deux entreprises se sont aussi régulièrement échangé des informations sensibles sur les prix en vue de l'introduction concertée de la deuxième phase de l'augmentation de prix, qu'elles ont répartie entre l'automne 2004 et le premier semestre de l'année 2005.
- (194) Un exemple de coordination bilatérale peut être trouvé dans un courriel adressé par Sirap-Gema à Coopbox en date du **20 janvier 2005**, qui fait état de prix «déjà augmentés» pour deux clients communs, Cepre et Fior, ainsi que dans un courriel de suivi du **3 mars 2005**, qui concernait uniquement Cepre, faisant état d'autres augmentations de prix étant appliquées au client à partir du 14 mars 2005. [...] ¹⁸⁷.
- (195) Les membres de l'entente ont également assuré le suivi de l'augmentation des prix lors de réunions multilatérales organisées régulièrement au moins jusqu'en juin 2005. Lors de ces réunions, chaque concurrent communiquait aux autres les prix moyens de leurs produits les plus vendus, tant les barquettes en PS standard que les barquettes en PS absorbantes.
- (196) La Commission a obtenu des documents attestant la tenue d'une réunion entre les concurrents qui a eu lieu, dans ce contexte, à l'aéroport de Malpensa à Milan le **11 janvier 2005**. Les participants à cette réunion étaient Linpac ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Vitembal ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Sirap-Gema ([représentant d'entreprise]) et Nespak ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]).

¹⁸⁶ ID [...]

¹⁸⁷ ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]; ID [...]

- (197) La plupart des participants ont confirmé la date, le lieu et le nom des personnes présentes à cette réunion. La plupart des relevés de frais de déplacement, notes et/ou agendas ont été trouvés ou présentés par les entreprises concernées. Nespak n'a pas été en mesure d'exclure sa participation à cette réunion¹⁸⁸.
- (198) La Commission croit savoir que le motif de cette réunion résidait dans la mise en œuvre par Linpac d'une politique de prix très agressive envers des clients qui appartenaient historiquement à d'autres concurrents. À cause de cette politique agressive, l'augmentation de prix n'a pas pu être mise en œuvre comme convenu. Le but de cette réunion était donc de discuter des mesures à prendre afin de restaurer l'équilibre antérieur entre les concurrents, c'est-à-dire d'en revenir au statu quo en matière de répartition des clients. À l'image de ce qui s'était fait en Espagne, Sirap-Gema a notamment proposé de confier au leader du marché le rôle de coordonnateur des politiques commerciales des différents membres de l'entente. Ce coordonnateur serait chargé de prendre des initiatives, de proposer et de coordonner les modalités (pourcentage et synchronisation, notamment) de l'introduction d'une augmentation générale des prix, par exemple en cas de forte hausse du coût des matières premières. Chaque participant était donc censé s'adapter à la politique de prix fixée par les leaders des marchés nationaux respectifs (c'est-à-dire Sirap-Gema en Italie, Linpac en Espagne et Vitembal en France)¹⁸⁹.
- (199) La Commission croit savoir, par ailleurs, que des activités de surveillance ont également eu lieu en dehors des réunions bilatérales et multilatérales. Un rapport interne de Vitembal daté du **17 février 2005** prouve l'existence d'échanges réguliers d'informations et de conflits entre les membres de l'entente. Ce rapport décrit l'état d'avancement de l'application de l'augmentation de prix ainsi que les problèmes rencontrés par Vitembal avec les autres membres de l'entente à propos de certains clients spécifiques¹⁹⁰.

Accord sur la fixation de prix minimums pour les barquettes en PS en Italie

- (200) Les membres de l'entente se sont réunis de façon régulière au cours de la période comprise entre le mois d'avril et le mois de juillet 2005, toutes les deux à trois semaines, afin de convenir de prix minimums et d'une manière de les appliquer qui soit facile à surveiller. L'intensité et la fréquence des réunions prouvent qu'à l'époque, les membres de l'entente ne se faisaient pas entièrement confiance.
- (201) Lors de ces réunions multilatérales, les membres de l'entente commençaient par s'échanger des informations détaillées sur leurs prix moyens (minimum et maximum), sur la base de leurs produits les plus vendus, tant pour les barquettes en PS standard que pour les barquettes en PS absorbantes, et selon le canal de distribution, à savoir grossistes, supermarchés et producteurs de viande et de volaille. Ensuite, sur la base des statistiques de prix, ils convenaient de prix minimums recommandés. Les concurrents comparaient ensuite les prix moyens appliqués par chacun d'eux pour un panier de produits sélectionnés parmi les plus vendus¹⁹¹.

¹⁸⁸ ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Nespak).

¹⁸⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...]

¹⁹⁰ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal).

¹⁹¹ ID [...]; ID [...]

- (202) Le **18 avril 2005**, une réunion s'est tenue à l'hôtel San Marco, à Parme, entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] (de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Magic Pack) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak). Cette réunion avait pour but de préparer la prochaine augmentation concertée des prix.
- (203) [...] les entreprises concernées ont confirmé la tenue de cette réunion et [...] ont présenté des relevés de frais de déplacement correspondants¹⁹².
- (204) Au cours de cette réunion, les membres de l'entente ont abordé plusieurs points en rapport avec l'augmentation coordonnée des prix convenue à l'automne 2004 et se sont mutuellement informés de son état d'avancement en Italie. Préalablement à la réunion, ils avaient préparé des listes de leurs clients sur lesquelles étaient mentionnées les conditions de vente qu'ils leur appliquaient et se sont mutuellement communiqué les prix moyens pratiqués pour chacun de leurs produits les plus vendus, tant pour les barquettes standard que pour les barquettes en PS absorbantes. Dans ce contexte, la discussion a porté sur des clients spécifiques «appartenant» à certains membres de l'entente, comme Coop Italia, Agricola Berica et GS qui appartenaient à Coopbox¹⁹³.
- (205) Une autre réunion multilatérale s'est tenue le **2 mai 2005** une nouvelle fois à l'hôtel San Marco, à Parme, entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Magic Pack).
- (206) [...] les membres de l'entente ont confirmé la tenue de cette réunion et ont présenté à la Commission les relevés de frais de déplacement correspondants¹⁹⁴.
- (207) Pour cette réunion, les membres de l'entente avaient à nouveau préparé des listes de clients et de prix formant la base de l'accord conclu entre les concurrents. [Nom d'entreprise] a confirmé que [représentant d'entreprise] avait apporté une feuille Excel sur laquelle, à l'issue de la réunion, il a intégré les prix et conditions convenus entre les concurrents pour les clients en question¹⁹⁵.
- (208) Des éléments de preuve du dossier de la Commission indiquent que les autres membres de l'entente avaient aussi préparé des feuilles similaires reprenant les prix convenus entre eux et qu'à un stade ultérieur, ils se sont échangé leurs listes

¹⁹² ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

¹⁹³ ID [...] et ID [...]; ID [...], ID [...]

¹⁹⁴ ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Nespak); ID [...]

¹⁹⁵ ID [...]; ID [...]

respectives en vue de confirmer le respect des accords passés durant la réunion et d'adapter les listes dans la mesure où un consensus devait encore être atteint¹⁹⁶.

- (209) Il ressortait également de la feuille Excel de [représentant d'entreprise] qu'au cours de la réunion, les concurrents ont échangé des informations sur les volumes et qu'ils se sont réparti les gros clients dans le secteur des fruits (il a par exemple été décidé que Fruittal reviendrait à Nespak et Magic Pack, que Dole reviendrait à Sirap-Gema et Linpac et que Toscobanane appartiendrait à Sirap-Gema et Coopbox). [...].¹⁹⁷
- (210) Une autre réunion multilatérale entre les membres de l'entente s'est tenue le **23 mai 2005** à Crémone. À cette réunion ont participé les membres suivants de l'entente: [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak) et [représentant d'entreprise] (Magic Pack).
- (211) Encore une fois, [...] membres de l'entente ont confirmé la tenue de cette réunion et fourni à la Commission les relevés de frais de déplacement correspondants. [Nom d'entreprise] soutient toutefois que la réunion a eu lieu dans le bureau secondaire de l'Institut italien de l'emballage (Istituto Italiano dell'Imballaggio), tandis que [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] affirment respectivement que la réunion s'est tenue à la chambre de commerce (Camera di Commercio), pour l'une, et à l'union des industriels (Unione Industriali) pour l'autre¹⁹⁸.
- (212) Il s'agissait d'une réunion officielle, mais les parties ont profité de l'occasion pour poursuivre leur discussion, de manière officieuse et en marge de la réunion, sur l'application de l'augmentation concertée des prix en Italie et pour s'échanger des informations commerciales sensibles, comment l'ont confirmé [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise]. Selon Nespak, la discussion était centrée sur l'augmentation des cours des matières premières¹⁹⁹.
- (213) Une autre réunion multilatérale a eu lieu à Manerbio, près de Brescia, le **6 juin 2005**, à laquelle ont participé [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] (Vitembal) et [représentant d'entreprise] (Magic Pack).
- (214) Cette réunion a été signalée à la Commission par [nom d'entreprise] et confirmée par [nom d'entreprise]. Malgré les doutes exprimés par Vitembal concernant la participation de [représentant d'entreprise] (Vitembal), la présence de ce dernier a été confirmée spécifiquement par [nom d'entreprise]. L'objet de cette réunion n'a pas été totalement défini, mais à en juger par les explications fournies par l'ensemble des membres de l'entente, la réunion avait un but anticoncurrentiel; seule Vitembal a

¹⁹⁶ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox): liste envoyée par Coopbox à Magic Pack; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal): tableaux de prix élaborés par Nespak et envoyés à Vitembal.

¹⁹⁷ ID [...]; ID [...]

¹⁹⁸ ID [...], ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Nespak); ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...]

¹⁹⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

affirmé ne pas se souvenir du contenu de la réunion. En effet, [...], cette réunion avait pour but de se mettre d'accord sur la répartition des volumes entre les concurrents dans l'industrie de la volaille; [...], la réunion avait été organisée pour vérifier le respect de la mise en œuvre de l'augmentation de prix convenue à l'automne 2004; enfin, [...], cette réunion a permis aux concurrents de discuter des nouvelles augmentations de prix auxquelles ils projetaient de procéder²⁰⁰.

- (215) Le **9 mai 2005**, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a envoyé un courriel à son collègue, [représentant d'entreprise] (Coopbox), pour l'informer du stade de mise en œuvre de l'accord d'augmentation de prix par les autres concurrents et, en particulier, des relations avec Linpac et Vitembal.²⁰¹ Dans ce courriel, [représentant d'entreprise] a énuméré les clients (tous des clients MAP de Coopbox) pour lesquels Coopbox a été contrainte de baisser ses prix pour s'aligner sur les offres agressives de Linpac. Il a également fait mention de deux clients perdus par Linpac au profit de Sirap-Gema et Coopbox. [Représentant d'entreprise] a conclu que même compte tenu de la perte de ces deux clients, Linpac était toujours redevable de certains volumes envers Coopbox. En ce qui concerne Vitembal, [représentant d'entreprise] a fait état de certaines «attaques» visant des clients de Coopbox en Vénétie et a informé [représentant d'entreprise] qu'elle n'avait pas encore appliqué l'augmentation à Coop Italia (principal client de Coopbox, partagé avec Vitembal).

Augmentation coordonnée des prix au second semestre 2005

- (216) En juin 2005, les membres de l'entente ont commencé à planifier une nouvelle augmentation de prix à appliquer – de manière plus coordonnée cette fois – au second semestre 2005.
- (217) Une réunion multilatérale a eu lieu au restaurant «Locanda del Re» à Modène, le **20 juin 2005**, à laquelle ont assisté [représentant d'entreprise] et probablement [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal) ainsi que [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak). Cette réunion avait été déplacée à la dernière minute de Modène à Parme, qui était le lieu initialement prévu. [...] ce changement de lieu était motivé par la volonté de se rapprocher de Nespak, qui a son siège à Massa Lombarda, près de Ravenne.
- (218) Lors de cette réunion, les concurrents ont vérifié l'application effective de l'augmentation de prix convenue à l'automne 2004, en préparation de la nouvelle augmentation. [...].²⁰² Nespak n'a pu confirmer sa participation à cette réunion et met en doute la force des éléments de preuve relatifs au lieu et au contenu de cette réunion²⁰³. [Nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] indiquent cependant toutes deux que Nespak a participé à cette réunion. En ce qui concerne le lieu, la Commission

²⁰⁰ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

²⁰¹ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

²⁰² ID [...], ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...]; ID [...]

²⁰³ ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements) et ID [...] (réponse de Nespak à la communication des griefs).

considère que les éléments de preuve suffisent pour conclure que la réunion était initialement prévue à Parme, mais a été déplacée à Modène. De fait, des tickets de péage autoroutier produits par [nom d'entreprise] ainsi que des relevés de dépenses fournis par [nom d'entreprise] démontrent tous que leurs représentants se sont rendus à Modène. Qui plus est, [nom d'entreprise] a présenté une inscription dans un agenda où l'indication manuscrite «*Parma S. Marco*» est biffée et contenant la mention «*MODENA Rist del RE*». Pour ce qui est du contenu de la réunion, [nom d'entreprise] a fourni des informations selon lesquelles les discussions ont porté sur l'augmentation des prix, [nom d'entreprise] suppose que la coordination des prix était le sujet de la réunion, [nom d'entreprise] confirme qu'il s'agissait d'une réunion à objet anticoncurrentiel et [nom d'entreprise] signale qu'elle concernait le marché italien des barquettes en PS. La Commission considère que les éléments ci-dessus suffisent à conclure qu'une réunion à objet anticoncurrentiel a eu lieu le 20 juin 2005 entre les participants mentionnés, y compris Nespak.

- (219) Une autre réunion multilatérale s'est tenue le **13 juillet 2005** dans les locaux de l'Institut italien de l'emballage à Milan, à laquelle ont assisté: [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] (Nespak) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Magic Pack).
- (220) Au cours de cette réunion, les concurrents se sont une nouvelle fois échangé des informations sur l'application de l'augmentation de prix et ont discuté de la manière de préparer la nouvelle augmentation, tout en envisageant la possibilité d'appliquer des prix minimums basés sur les prix moyens. Cette réunion a été rapportée à la Commission par [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise], et confirmée par [nom d'entreprise] qui [...] aussi produit des relevés de frais de déplacement probants²⁰⁴.
- (221) Une preuve de la tenue de cette réunion peut être trouvée dans un courriel interne de Coopbox du **11 juillet 2005** intitulé «Concurrence», dans lequel [représentant d'entreprise] (Coopbox) demande à ses collègues de lui transmettre toutes les informations pertinentes concernant les clients en vue de la prochaine réunion avec les concurrents. Il les avertit que les concurrents vont certainement s'accuser réciproquement de comportements déloyaux, comme chaque fois, et leur demande de lui signaler les cas éventuels concernant des clients de Coopbox. On peut lire dans ce courriel: «*Pour préparer la réunion de mercredi au cours de laquelle je prévois que nous allons comme d'habitude nous accuser les uns les autres de divers comportements déloyaux, je voudrais vous demander de bien vouloir me transmettre une liste des cas qui nous concernent directement ou indirectement*»²⁰⁵.

²⁰⁴ ID [...]; ID [...], ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

²⁰⁵ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*In preparazione per l'incontro di mercoledì, in cui prevedo che come al solito ci si accuserà vicendevolmente di episodi sleali vari, fatemi per cortesia avere una lista dei casi che ci riguardano, direttamente od indirettamente*»).

- (222) [...] les concurrents sont convenus au cours de cette réunion de préparer un tableau commun reprenant des données détaillées relatives à leurs prix respectifs, afin de calculer des prix minimums sur la base des prix moyens de chacun des produits les plus vendus. Ces prix minimums devaient être utilisés comme base pour introduire l'augmentation concertée des prix. Ces tableaux étaient censés assurer une plus grande transparence au niveau de l'application de la nouvelle augmentation coordonnée des prix, comme convenu lors de ladite réunion²⁰⁶.
- (223) [...] en particulier, le 31 mai 2005, Nespak a créé un CD-Rom avec des tableaux reprenant les prix moyens pertinents de tous les participants aux accords d'augmentation des prix. Ces tableaux ont été envoyés par courrier à chacun des concurrents qui les ont complétés en y ajoutant leurs propres informations commerciales sensibles. [...] au cours des semaines qui ont suivi la réunion du 13 juillet 2005, les informations détaillées relatives aux prix communiquées par chaque concurrent lors des réunions ont été synthétisées dans une feuille de calcul électronique Excel commune préparée par Nespak, puis envoyées à l'ensemble des concurrents sous la forme d'un CD-ROM. C'est sur ces tableaux que [nom d'entreprise] s'est basée pour préparer, le 5 octobre 2005, des nouveaux tableaux fixant des prix minimums. Ces tableaux ont ensuite été distribués à tous les concurrents concernés par l'indication des prix minimums à appliquer en Italie pour la période 2005/2006 (sous l'intitulé: «prix recommandés pour chaque entreprise»). Ces tableaux ont servi de base pour l'augmentation de prix de 2006²⁰⁷.
- (224) Lors des inspections, la Commission a trouvé plusieurs versions de ces tableaux [...]. Les tableaux portent le nom de Nespak et contiennent des informations sensibles détaillées sur les prix, mentionnés séparément par groupe de clients, à savoir les distributeurs, les clients industriels et les clients GDO, et par type de produit, à savoir barquettes en PS standard et barquettes en PS absorbantes. Six tableaux avec des prix minimums différents ont ainsi été préparés et distribués²⁰⁸.
- (225) De manière plus précise, les tableaux contiennent les prix moyens pour 2005 de chaque membre de l'entente pour chaque barquette en PS la plus vendue, le tout réparti en deux catégories générales: i) les barquettes en PS standard, mentionnées dans la seconde colonne en partant de la gauche, sous l'intitulé «Modello» («modèle») et ii) les barquettes en PS absorbantes, mentionnées dans la cinquième colonne en partant de la gauche, sous l'intitulé «Modelli Drenanti» («modèles absorbants»).
- (226) Les prix des barquettes tant standard qu'absorbantes ont ensuite été ventilés en fonction des trois principaux canaux de distribution: les supermarchés, les grossistes et les producteurs de viande/volaille. Les définitions italiennes de ces trois canaux de distribution apparaissent dans les intitulés des colonnes du tableau Excel et sont i) GD et DO, abréviations de «grande distribuzione» et de «distribuzione organizzata» (c'est-à-dire les supermarchés), ii) «grossisti» (c'est-à-dire les

²⁰⁶ ID [...]; ID [...]

²⁰⁷ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...].

²⁰⁸ ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal); ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Nespak).

grossistes), et iii) «industria» (c'est-à-dire l'industrie alimentaire, qui comprend notamment les producteurs de viande/volaille).

- (227) Les noms des membres de l'entente auxquels les prix se rapportent apparaissent sous forme de codes spécifiques, dans la première colonne en partant de la gauche pour les barquettes standard et dans la sixième colonne en partant de la gauche pour les barquettes absorbantes. Les codes de lettres correspondent aux sociétés suivantes: C désigne Coopbox; Pol désigne Poliemme, une seconde marque de barquettes en PS utilisées par Coopbox; S désigne Sirap-Gema et V, Vitembal; P désigne Prima, qui est le groupe dont fait partie Magic Pack; L désigne Linpac et N, Nespak.
- (228) Ce qui précède a été rapporté à la Commission par [nom d'entreprise] séparément, avec force détails. Bien que [nom d'entreprise] prétende que les tableaux n'ont jamais été complétés, les documents versés au dossier de la Commission et visés au considérant (224) sont des tableaux complets pour un panier des produits en mousse de polystyrène les plus vendus, contenant des prix minimums recommandés pour tous les participants à l'accord d'augmentation concertée des prix, c'est-à-dire Linpac, Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Vitembal et Magic Pack²⁰⁹.
- (229) Les membres de l'entente se sont rencontrés une nouvelle fois le **7 octobre 2005** dans les locaux de l'Institut italien de l'emballage à Milan. À cette réunion ont participé les entreprises suivantes: [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux pour Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Magic Pack).
- (230) [Nom d'entreprise], [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] ont précisé à la Commission que, même s'il s'agissait d'une réunion officielle organisée dans les locaux de l'Institut, cette réunion avait également un but anticoncurrentiel. [...] les membres de l'entente ont confirmé leur participation à cette réunion et [...] ont produit les relevés de frais de déplacement correspondants²¹⁰.
- (231) Officiellement, la réunion avait été organisée pour discuter de la question technique de la traçabilité. Mais une seconde réunion s'est tenue en marge de la première entre les représentants de Linpac, Sirap-Gema, Coopbox, Magic Pack, Vitembal et Nespak. Le but principal de cette seconde réunion était de poursuivre l'analyse des prix et de finaliser le mécanisme des futures augmentations coordonnées des prix. Lors de cette réunion, Linpac a déclaré que comme les prix des matières premières n'affichaient qu'une hausse modérée, elle ne comptait augmenter que légèrement ses prix cette fois-ci (de l'ordre d'environ 2 %) pour ses petits et moyens clients. Linpac a aussi déclaré qu'elle comptait récupérer des volumes auprès de Vitembal, notamment par rapport au client Coop Italia.
- (232) Le contenu de la réunion est confirmé par les notes manuscrites prises au cours de celle-ci par [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) ainsi que par les

²⁰⁹

ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

²¹⁰

ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Nespak).

déclarations de [nom d'entreprise] et de [nom d'entreprise]²¹¹. Dans sa réponse à la communication des griefs, Magic Pack affirme ne pas avoir participé à la partie de cette réunion consacrée à l'accord anticoncurrentiel. La présence de [représentant d'entreprise] (Magic Pack) est toutefois mentionnée à la fois par [nom d'entreprise] et par [nom d'entreprise]²¹². Eu égard aux éléments de preuve, la Commission conclut que la seconde partie de la réunion était de nature anticoncurrentielle.

- (233) D'après [nom d'entreprise], une autre réunion s'est tenue à Milan dans les locaux de l'Institut italien de l'emballage en date du **9 novembre 2005**. [Nom d'entreprise] n'a pas pu exclure la participation de [représentant d'entreprise] à la réunion et peut-être celle de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de [nom d'entreprise]), comme le prouvent les relevés de frais de déplacement de [représentant d'entreprise] qui témoignent de sa présence à Milan. [...] [représentant d'entreprise] (Nespak) et [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) étaient eux aussi présents. Cette réunion a servi d'occasion pour discuter des prix des barquettes en PS²¹³.
- (234) La dernière réunion multilatérale de l'année 2005 entre les membres de l'entente s'est tenue le **5 décembre 2005** à l'hôtel Sheraton de Bologne en présence de [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema), de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox), de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak) et de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Vitembal). La plupart des participants ont confirmé leur participation à cette réunion et certains d'entre eux ont produit les relevés de frais de déplacement correspondants. Nespak n'a pas été en mesure d'exclure sa participation à cette réunion²¹⁴.
- (235) Au cours de cette réunion, les membres de l'entente ont discuté de l'application de l'augmentation coordonnée des prix convenue plus tôt en 2005, appliquée après les vacances d'été. Ils ont aussi parlé de l'enchère de Carrefour relative aux fournitures de barquettes en PS en Italie, qui devait avoir lieu le 20 décembre 2005.
- (236) [...] ²¹⁵.

Répartition de la clientèle – Clients industriels

- (237) Plusieurs litiges sont nés en 2005 entre certains membres de l'entente à propos de clients spécifiques, y compris dans le cadre de l'accord de statu quo en matière de répartition de la clientèle. Lorsque cela arrivait, les membres de l'entente concernés se contactaient pour trouver une solution satisfaisante et pour éviter des attaques visant d'autres clients en représailles (y compris des clients d'autres pays).

Coopbox contre Linpac

- (238) Les faits énoncés ci-dessus trouvent confirmation dans plusieurs documents internes de Coopbox qui corroborent l'existence de discussions et de conflits de ce type.

²¹¹ ID [...]; ID [...]; ID [...]

²¹² ID [...]; ID [...]; ID [...]

²¹³ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

²¹⁴ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...]; ID [...]

²¹⁵ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

- (239) Les **23 et 25 mars 2005**, un échange de courriels a eu lieu à propos des attaques de Linpac visant des clients de Coopbox ainsi que des représailles envisagées par Coopbox à l'égard de certains clients de Linpac. Dans le courriel du 23 mars 2005, [représentant d'entreprise] (Coopbox) rapporte à ses collègues «un autre cas» illustrant la politique agressive de Linpac et prône de réagir: «*À ce stade, je plaide pour que nous récupérions les clients que Linpac nous a pris: Pastificio Novella – Caseificio Longo – Simcal – Centro Carni Genova – Massironi carni – Società Avicola Ligure*»²¹⁶.
- (240) S'agissant du client AIA, la Commission estime qu'une confirmation du différend entre Coopbox et Linpac figure dans un courriel interne de Coopbox du **4 avril 2005** ayant pour objet la politique de prix agressive permanente de Linpac, dans lequel [représentant d'entreprise] (Coopbox) écrit à ses collègues: «*Linpac continue ses attaques; j'ai déjà parlé à [représentant d'entreprise] qui continue de faire semblant de ne pas comprendre; nous devons parler au contact [...] [[représentant d'entreprise] (Linpac), le supérieur de [représentant d'entreprise] (Linpac)] et si vous êtes d'accord, nous lancerons des attaques ciblant AIA ou certains de leurs clients à l'étranger*»²¹⁷.
- (241) Il est également fait état de cette situation de tensions et de conflits dans un rapport interne de Coopbox du **27 juin 2005** sur la situation des marchés et les relations avec les membres de l'entente, qui dit qu'«*il n'est actuellement pas possible de trouver un accord avec Linpac (...) à laquelle on ne peut pas faire confiance*»²¹⁸.

Vitembal contre Coopbox

- (242) Dans un contexte similaire de conflits portant sur la répartition des clients attribués à Coopbox, une réunion s'est tenue le **23 février 2005** à l'aéroport de Malpensa à Milan en présence de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Vitembal), de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] et, sans doute, de [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox)²¹⁹. Lors de cette réunion, les membres de l'entente ont discuté en particulier de leur client commun, Coop en Italie, et ils se sont accusés mutuellement d'«attaques» visant plusieurs clients. Le résultat de cette réunion est que les deux membres de l'entente se sont mis d'accord sur la manière de procéder pour résoudre leur différend.
- (243) Les faits précités sont confirmés par un mémo interne de [représentant d'entreprise] (Vitembal), daté du 17 février 2005, exposant les points à examiner avec Coopbox lors de la réunion en question [voir aussi le considérant (199)]. [...] ²²⁰. À la suite de ce mémo et compte tenu de l'accord existant en matière de répartition de la clientèle, Vitembal n'a plus «attaqué» les clients de Coopbox en leur adressant des offres

²¹⁶ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*A questo punto forzerei la ripresa di clienti che Linpac ci ha portato via: vedi Pastificio Novella – Caseificio Longo – Simcal – Centro Carni Genova – Massironi carni – Società Avicola Ligure*»).

²¹⁷ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien:«*Continuano gli attacchi di Linpac, io ho già discusso con [représentant d'entreprise], ma continuano a fare i finti tonti dobbiamo parlare con lo [...] e se sei d'accordo iniziamo un attacco in AIA, o da loro clienti nei paesi esteri*»).

²¹⁸ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

²¹⁹ ID [...]

²²⁰ ID [...]

portant sur des barquettes en PS et n'a plus répondu aux demandes d'offres desdits clients. Les clients concernés étaient les suivants: Fileni, Leclerc, les hypermarchés de Coop Toscana Lazio, Vigo Italo Coop Nord Ovest²²¹.

Autres exemples de la répartition des clients industriels

Garbini

- (244) Garbini Consulting S.r.l. («Garbini») était un opérateur indépendant dont la politique commerciale a causé des désaccords entre Vitembal, Linpac, Magic Pack, Coopbox et Sirap-Gema. Sirap-Gema avait commencé, via Garbini, à approvisionner une société de Crémone appelée Visco, gagnant ainsi une part de marché plus importante que celle qui lui avait été attribuée et «prenant» ainsi le client à Vitembal, Linpac et Magic Pack, ce qui a provoqué une vague de protestations de la part des fournisseurs lésés.
- (245) Afin d'éviter que les membres de l'entente n'adoptent des stratégies agressives pour regagner les volumes perdus, [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) a organisé une réunion en **septembre 2005** dans le but de trouver un accord sur ce point. Lors de cette réunion, Sirap-Gema a pris l'engagement de ne plus approvisionner Garbini si les autres acceptaient de faire de même. Après avoir consulté leur hiérarchie, les membres de l'entente ont marqué leur accord sur cette solution.
- (246) Ce conflit et l'accord qui a résulté de la réunion précitée sont décrits dans un document interne de Sirap-Gema composé des notes manuscrites de [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) datées des **6 et 21 septembre 2005**. Les notes contiennent la citation suivante: «[Représentant d'entreprise] a réuni tout le monde. Il a parlé de Garbini. Il s'est engagé à ne plus approvisionner Garbini au cours des prochaines opérations, à condition que les autres en fassent autant»²²².
- (247) La Commission estime que le comportement ultérieur des membres de l'entente envers Garbini confirme les déclarations ci-dessus. En effet, lorsque Garbini a par la suite proposé à Sirap-Gema d'approvisionner un tout nouveau client, Quiaia Veneta, Sirap-Gema a refusé pour «*honorer l'accord conclu lors de la réunion avec les concurrents*» et pour ne pas déséquilibrer le marché, comme on peut le déduire des notes précitées de [représentant d'entreprise] à laquelle il est fait référence considérant (246) [...]²²³.

Vittorio Malocco

- (248) Vittorio Malocco était un client qui s'approvisionnait traditionnellement auprès de Sirap-Gema. En septembre 2005, il a demandé une offre à Linpac. [Représentant d'entreprise] (Linpac) a contacté [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) pour le prévenir et pour coordonner l'offre. Cet épisode est rapporté dans des notes manuscrites de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), datées du **5 octobre 2005**, dans lesquelles on peut lire: «*Malocco a demandé à [nom d'entreprise] le prix de leur 14P (similaire à [...] 25 mais plus haute) et [nom*

²²¹ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal).

²²² ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema): (original en italien: «[Représentant d'entreprise] ha convocato tutti. Ha parlato della Garbini. Si è impegnato a non fornire Garbini nella prossime operazioni, ma anche altri avrebbero fatto così»); ID [...]

²²³ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema) et ID [...]

d'entreprise] a proposé 70,38 €/1000 (information transmise par [représentant d'entreprise] à [représentant d'entreprise])»²²⁴.

- (249) En conséquence, Sirap-Gema a adressé au client une offre légèrement meilleure que celle faite par Linpac et elle a gardé le client. Le but de cette coordination entre Linpac et Sirap-Gema était de respecter l'accord de statu quo en matière de répartition de la clientèle. L'historique, le contexte des notes et le résultat du contact ont été expliqués par [nom d'entreprise]²²⁵.

Répartition de la clientèle — Clients GDO

Enchère de Carrefour du 20 décembre 2005

- (250) En ce qui concerne l'enchère de Carrefour de décembre 2005 portant sur les fournitures pour l'année 2006, une réunion s'est tenue le **4 novembre 2005** à l'hôtel San Marco de Parme en présence de [représentant d'entreprise] (Linpac), de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Sirap-Gema) et de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox).
- (251) La participation à cette réunion a été confirmée par [nom d'entreprise]. [Nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] ont présenté les relevés de frais de déplacement correspondants et [nom d'entreprise] a également présenté un extrait de l'agenda de [représentant d'entreprise]²²⁶. Bien que [nom d'entreprise] soutienne que Vitembal était l'organisatrice de la réunion, celle-ci nie y avoir participé²²⁷. Nespak, quant à elle, a affirmé que [représentant d'entreprise] ne se souvenait pas de cette réunion et que [représentant d'entreprise] était en vacances à cette époque²²⁸. La Commission considère donc que les preuves ne sont pas suffisantes pour conclure que Vitembal et Nespak ont participé à cette réunion. Elle estime néanmoins qu'il existe des éléments de preuve suffisants pour conclure que ces deux membres de l'entente ont participé aux discussions anticoncurrentielles concernant cette enchère [voir les considérants (252) à (255)].
- (252) Au cours d'une réunion qui s'est tenue peu avant l'enchère, Coopbox a proposé à Linpac, à Sirap-Gema, à Vitembal et à Nespak des téléphones portables équipés de cartes prépayées afin de faciliter la coordination entre les concurrents pendant l'enchère et d'éviter tout problème de détection, une offre que Sirap-Gema a déclinée. Coopbox et Vitembal ont demandé à Sirap-Gema de s'abstenir de participer à l'enchère de Carrefour prévue le 20 décembre 2005. Coopbox a donné pour consigne aux autres sociétés de présenter des offres jusqu'à un certain niveau de prix et ensuite d'arrêter de soumissionner de manière à ce que Coopbox remporte le lot.

²²⁴ ID [...] (original en italien: «*Malocco ha chiesto alla LINPAC il prezzo del loro 14P (simile al [...] 25 ma più alto) e Linpac ha fatto prezzo di 70,38 €/1000 (informazione data da [représentant d'entreprise] a [représentant d'entreprise])*»).

²²⁵ ID [...]

²²⁶ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

²²⁷ ID [...]; ID [...]: s'agissant de [représentant d'entreprise], [...] les dépenses de voyage du mois de novembre n'indiquent rien à la date du 4/11 et que le marathon de New York a eu lieu le 6/11. Quant à [représentant d'entreprise], [...] il était à une réunion avec un client, mais sans indiquer à quel endroit cette réunion a eu lieu.

²²⁸ ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

Le téléphone portable devait servir à communiquer secrètement pendant l'enchère en ligne.

- (253) L'arrangement précité a été signalé à la Commission par [nom d'entreprise et confirmé par [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise]²²⁹. La Commission considère qu'un tableau qu'elle a trouvé dans les locaux de Vitembal corrobore la conclusion selon laquelle les membres de l'entente se sont accordés sur des chiffres concrets. [...], la Commission considère que ce tableau constitue une preuve des contacts décrits entre les concurrents²³⁰.
- (254) Comme indiqué au considérant (234), Vitembal, Nespak, Sirap-Gema, Coopbox et Linpac se sont réunis le **5 décembre 2005** à l'hôtel Sheraton de Bologne pour discuter de l'enchère de Carrefour et se mettre d'accord sur les détails. Ont assisté à cette réunion: [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Nespak), [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Linpac). Les parties y ont aussi évoqué l'application des augmentations de prix convenues plus tôt dans le courant de l'année 2005 et mises en œuvre après les vacances d'été. Ces informations ont été communiquées à la Commission par [nom d'entreprise] et confirmées par [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise]. [Nom d'entreprise] a remis une note de restaurant payée par [représentant d'entreprise]²³¹.
- (255) Pendant l'enchère, les membres de l'entente ont été en contact téléphonique afin de s'assurer que Coopbox et Vitembal remporteraient le marché conformément à l'accord de statu quo en matière de répartition de la clientèle. Pour Linpac, [représentant d'entreprise] a suivi l'enchère sur son ordinateur et soumissionné en ligne, tandis que [représentant d'entreprise] était assis à ses côtés et communiquait par téléphone avec les autres membres de l'entente afin de coordonner les prix à proposer au cours de l'enchère.
- (256) Comme convenu précédemment, les deux lots ont finalement été attribués à Coopbox et Vitembal. Le prix adjugé pour le lot des supermarchés n'était que légèrement supérieur à celui de l'année précédente (2 %), tandis que le prix du lot des hypermarchés était inférieur de 10 % au prix de 2004. Cette baisse de prix est due à la participation de Magic Pack, qui n'avait pas souscrit à l'accord avec les membres de l'entente concernant cette enchère et s'est montrée particulièrement agressive pour le lot des hypermarchés.
- (257) Les circonstances précitées ont également été confirmée dans les déclarations de [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise]²³².

4.1.3.5. Année 2006

Augmentation coordonnée des prix à appliquer à partir d'octobre 2006

- (258) Au cours du premier semestre 2006, plusieurs réunions multilatérales et bilatérales se sont tenues entre Linpac, Sirap-Gema, Coopbox, Nespak, Vitembal et Magic Pack afin de discuter d'une augmentation coordonnée des prix qu'il a finalement été prévu

²²⁹ ID [...], ID [...]; ID [...], ID [...]; ID [...]; ID [...]

²³⁰ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Vitembal) et ID [...]

²³¹ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

²³² ID [...]; ID [...]

de mettre en œuvre à partir d'octobre 2006. Cela est prouvé dans des déclarations [...]. [...] l'initiative de cette augmentation est venue de Nespak²³³.

- (259) Le **7 mars 2006**, les membres de l'entente se sont réunis dans le cadre de l'Institut italien de l'emballage à Milan. Les preuves disponibles dans le dossier indiquent que les membres de l'entente suivants étaient présents à cette réunion: Linpac ([représentant d'entreprise]), Vitembal ([représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Sirap-Gema ([représentant d'entreprise]), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Nespak ([représentant d'entreprise]) et Magic Pack ([représentant d'entreprise]).
- (260) Lors de cette réunion, les membres de l'entente ont discuté de la possibilité d'introduire l'augmentation de prix de manière coordonnée. Le contenu anticoncurrentiel de la réunion a été confirmé par [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise]. S'il est vrai que [nom d'entreprise] a affirmé que ses salariés ne se souvenaient pas du contenu exact de la réunion, elle a estimé qu'il s'agissait probablement du marché italien des barquettes en PS²³⁴.
- (261) [...] à cette occasion, [représentant d'entreprise] a déclaré officiellement que Magic Pack ne participerait plus à des contacts illégaux avec les membres de l'entente et qu'elle n'avait pas l'intention de discuter de ses stratégies de prix ou de participer à la répartition de la clientèle entre les membres de l'entente²³⁵. Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] a confirmé l'annonce de [représentant d'entreprise] selon laquelle Magic Pack ne participerait plus à ce type de réunion entre membres de l'entente²³⁶. Dès lors, comme expliqué ci-dessous [voir le considérant (975)], la Commission considère que, lors de cette réunion, Magic Pack s'est distanciée publiquement de l'entente.
- (262) Une autre réunion multilatérale a eu lieu le **17 mars 2006** à l'hôtel San Marco à Parme entre Linpac ([représentant d'entreprise]), Sirap-Gema ([représentant d'entreprise]), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Vitembal ([représentant d'entreprise]) et Nespak ([représentant d'entreprise]).
- (263) Tandis que la plupart des participants ont confirmé leur présence à la réunion et fourni les relevés de frais de déplacement pertinents, Nespak a affirmé qu'elle ne pouvait exclure sa participation, mais n'a pas fourni à la Commission de preuves telles que des relevés de frais de déplacement. La Commission avait toutefois déjà découvert de tels relevés lors des inspections²³⁷. Enfin, [noms des entreprises] ont toutes deux confirmé que Nespak a participé à cette réunion²³⁸. Aussi la Commission considère-t-elle que la participation de Nespak à cette réunion est établie à suffisance.
- (264) Lors de cette réunion, les membres de l'entente ont discuté de la mise en œuvre de l'augmentation coordonnée des prix et des augmentations différenciées de prix en

233 ID [...]; ID [...]; ID [...]

234 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

235 ID [...]; ID [...]

236 ID [...]

237 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Nespak); ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

238 ID [...]; ID [...]; ID [...]

fonction de la catégorie de clients, à savoir supermarchés, clients industriels et distributeurs. Cependant, selon [nom d'entreprise], aucun accord n'a été trouvé à cette occasion sur les problèmes ayant fait l'objet de discussions²³⁹. La Commission considère que ces discussions étaient de nature anticoncurrentielle indépendamment du fait qu'elles n'ont pas abouti à un accord final.

- (265) Cette réunion a été suivie de plusieurs autres réunions multilatérales au cours desquelles les membres de l'entente ont discuté des détails de l'augmentation prévue. [...] une réunion multilatérale s'est tenue à Modène le **26 mai 2006** et/ou à Parme le **29 mai 2006**. Coopbox a, par contre, exclu sa participation à la réunion du 26 mai en se basant sur les tickets de péage autoroutier de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]²⁴⁰. [Nom d'entreprise] n'a pas pu trouver de preuves de l'existence d'une réunion, mais a confirmé qu'il existait à ce moment des contacts multilatéraux entre les membres de l'entente²⁴¹.
- (266) Il se peut que cette réunion se soit tenue le 29 mai 2006 à Parme et qu'au moins [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Coopbox) y aient participé. [...] [représentant d'entreprise] se trouvait à Parme ce jour-là, comme l'atteste son ticket de péage autoroutier²⁴². [Nom d'entreprise] a [...] confirmé sa présence et a fourni les tickets de péage autoroutier ainsi que l'inscription dans l'agenda de [représentant d'entreprise]²⁴³.
- (267) En mai 2006, les membres de l'entente ont également discuté de la répartition de la clientèle et des niveaux de vente. Les preuves à l'appui de cette affirmation peuvent être trouvées dans un document contemporain de Vitembal daté du **26 mai 2006**, qui contient une comparaison entre deux listes distinctes de clients: les GDO, d'une part, et l'industrie, d'autre part; cette liste porte des indications sur leurs niveaux de fourniture ainsi que des informations sur les fournisseurs de chaque client. Les données contenues dans les tableaux concernent Vitembal, Sirap-Gema, Linpac, Coopbox et Nespak²⁴⁴.
- (268) Une autre réunion s'est tenue le **23 juin 2006** à l'hôtel San Marco, à Parme, entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak).
- (269) La Commission constate que l'existence de cette réunion est attestée par le reçu de location d'une salle de conférence à l'hôtel San Marco et par quelques relevés de frais de déplacement. [Nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] ont confirmé la tenue de la réunion, son contenu et ses participants²⁴⁵. Coopbox a soutenu que ses salariés n'étaient pas en mesure de confirmer leur participation à cette réunion, sur la base des relevés de frais de déplacement de [représentant d'entreprise], [représentant

239 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

240 ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements).

241 ID [...]

242 ID [...]; ID [...]; ID [...]

243 ID [...]; ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

244 ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal).

245 ID [...]; ID [...]; ID [...]

d'entreprise] et [représentant d'entreprise]²⁴⁶. La présence de Coopbox ayant été confirmée par [nom d'entreprise] et [représentant d'entreprise], la Commission considère que Coopbox a assisté à cette réunion.

- (270) Durant cette réunion, les membres de l'entente ont discuté de la stratégie de non-agression à adopter au moment de l'introduction de l'augmentation générale des prix. Tout d'abord, ils ont vérifié comment l'augmentation introduite en 2005 avait été appliquée afin d'établir certaines corrections et donc de mieux aligner leurs prix. Ensuite, ils ont discuté de la façon de mettre en œuvre concrètement l'augmentation de prix à l'automne 2006 et de la communiquer aux clients. Enfin, les ils ont discuté des stratégies possibles sur la façon de protéger leur plan par rapport à Magic Pack à laquelle on ne pouvait faire confiance²⁴⁷.
- (271) La réunion multilatérale finale, qui était déterminante pour s'entendre sur l'augmentation concertée des prix en 2006, s'est tenue le **6 septembre 2006** à l'hôtel San Marco à Parme entre [représentant d'entreprise] (Coopbox), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Nespak).
- (272) [...] participants ont confirmé leur présence, [...] Nespak [...] n'a pas exclu d'avoir participé à cette réunion. La présence de Nespak est néanmoins confirmée par [nom d'entreprise], [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise]²⁴⁸. Plusieurs d'entre eux ont fourni des relevés de frais de déplacement correspondants. [Nom d'entreprise] a aussi remis un reçu pour la location de la salle de conférence à l'hôtel San Marco²⁴⁹.
- (273) Le contenu de la réunion est documenté dans les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] (Vitembal) durant la réunion. Celles-ci indiquent ce qui suit:

«Hausse prévue pour octobre;

20 % sur les distributeurs

15 % sur la GDi

Taux à décider sur l'industrie.

Confirmé =

15 Grossistes;

1 GMS;

1 Industriels»²⁵⁰.

- (274) Comme le montrent les notes, au cours de cette réunion, les membres de l'entente ont également mis au point leur stratégie pour l'augmentation coordonnée des prix à partir d'octobre 2006. À titre d'essai, ils ont fixé l'augmentation de base pour les clients supermarchés à 15 % et pour les distributeurs à 20 % tout en remettant à plus

²⁴⁶ ID [...]

²⁴⁷ ID [...]; ID [...]

²⁴⁸ ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

²⁴⁹ ID [...]; ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

²⁵⁰ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal) (original en français: «Hausse prévue pour octobre; 20 % sur les distributeurs; 15 % sur la GDi. Taux à décider sur l'industrie; Confirmé = 15 Grossistes; 10 GMS; 10 Industriels»).

tard la décision sur le pourcentage à appliquer aux clients industriels. Selon [nom d'entreprise], les membres de l'entente ne sont pas parvenus à un accord au cours de cette réunion²⁵¹. Cependant, la Commission constate que les notes de [représentant d'entreprise] indiquent que soit durant cette réunion, soit durant une autre, ils sont finalement convenus d'un pourcentage d'augmentation de base pour les trois types de clients variant entre 10 et 15 %.

- (275) [Nom d'entreprise] a indiqué que les membres de l'entente se sont entendus sur une augmentation minimale de 15 % pour les barquettes en PS standard et absorbantes et de 8 % au moins pour les barquettes de type «barrière»²⁵².
- (276) Afin d'introduire l'augmentation, les membres de l'entente ont adopté un texte commun pour la lettre d'augmentation de prix se rapportant à certains modèles de barquettes. [Nom d'entreprise] [...] transmis des exemples de lettres d'augmentation de prix qui ont été envoyées à leurs clients en octobre et qui annoncent l'augmentation effective à partir, respectivement, des 16 et 23 octobre 2006²⁵³.
- (277) [...] les membres de l'entente ont également fixé, lors de la réunion du 6 septembre 2006, un nouveau prix minimal qui était le même pour tous les types de clients et qui a conduit à une augmentation en termes réels de 5 % à 8 % à appliquer en octobre/novembre 2006²⁵⁴.
- (278) Bien que les membres de l'entente se soient officiellement mis d'accord sur une augmentation concertée de leurs prix et soient convenus des modalités de cette augmentation, plusieurs d'entre eux n'ont finalement pas appliqué l'augmentation de prix comme ils avaient promis de le faire.
- (279) [...] ²⁵⁵.

Contrôle de l'augmentation de prix

- (280) La Commission a obtenu des preuves que les membres de l'entente contrôlaient l'évolution de l'augmentation de prix convenue et qu'ils étaient au courant du fait que les autres concurrents ne respectaient pas les conventions. Ce point est confirmé dans plusieurs documents d'époque de Coopbox, notamment dans des rapports commerciaux et des courriels internes. [...] ²⁵⁶.
- (281) En outre, un rapport interne de Coopbox daté de septembre 2006 contient sous le titre «Concurrence» la mention suivante: «*Contrairement aux autres fois, Magic Pack semble cette fois-ci la plus déterminée pour tirer un profit maximal de cette augmentation. Les autres concurrents et en particulier Linpac ne semblent pas être particulièrement sous pression pour introduire l'augmentation. Nous verrons bien ce qui se passera cette fois*»²⁵⁷. Ce même rapport indique, sous la rubrique «Concurrents», que «*nous attendons la discussion sur l'augmentation*»²⁵⁸.

251 ID [...]

252 ID [...]

253 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

254 ID [...]; ID [...]

255 ID [...]

256 ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

257 ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*La concorrente MAGIC PACK, a differenza delle altre volte, sembra la più intenzionata a realizzare il più*

- (282) Le **2 novembre 2006**, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a envoyé un courriel à [représentant d'entreprise] (Coopbox) où il a écrit: *«Personne ne bouge en ce qui concerne les augmentations. Je répète que seule Magic Pack semble avoir fait des efforts jusqu'ici»*²⁵⁹.
- (283) Le **12 décembre 2006**, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a envoyé un autre courriel à son supérieur, exprimant son espoir de voir les membres de l'entente mettre en œuvre l'augmentation. Ce courriel contenait le rapport de décembre 2006, qui indiquait ce qui suit sous la rubrique «Concurrence»: *«La concurrence est sous contrôle. En dehors de certaines situations inconfortables et attaques des distributeurs "monstres" tels que Trade & Marketing, la situation est calme. Il semble que les concurrents se soient comportés comme la fois dernière en ce qui concerne l'augmentation»*²⁶⁰.
- (284) [...] même si les membres de l'entente avaient accepté d'augmenter les prix le 6 septembre, ils reculaient le moment auquel ils annonceraient cette augmentation à leurs propres clients dans l'espoir manifestement d'accroître leur part de marché en faisant des offres aux clients d'autres membres²⁶¹.
- (285) Le **20 octobre 2006**, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a envoyé un courriel interne à ses collègues pour les tenir informés des progrès réalisés par les membres de l'entente. Dans ce contexte, il a écrit ce qui suit: *«pour vous donner une petite indication de ce que les concurrents font, je vous informe que Linpac applique une augmentation comprise entre 7 et 10 %; Sirap, une augmentation tournant autour de 10 % et nous-mêmes, nous allons également augmenter de 7 à 10 % à partir de novembre et décembre»*²⁶².
- (286) Dans le même contexte de contrôle de l'application de l'augmentation de prix, le **23 octobre 2006**, [représentant d'entreprise], salarié d'un agent auquel Nespak faisait appel, a envoyé un courriel à [représentant d'entreprise] (Coopbox). Par ce courriel, [représentant d'entreprise] envoyait un document Excel contenant une liste complète des produits de Nespak avec indication des prix, des augmentations de prix et de la date d'application. [Représentant d'entreprise] y expliquait notamment que le prix des barquettes classiques devait encore être revu à la hausse, de 7 % à 15 %. En outre, des courriels internes de Coopbox révèlent également l'existence d'échanges de prix entre Coopbox et Nespak en novembre 2006. Si les circonstances exactes de ces échanges ne sont pas claires, il y a notamment un courriel interne du

possibile da questo aumento. Gli altri concorrenti e in particolare Linpac non sono particolarmente ansiosi di fare l'aumento. Vedremo in questi giorni cosa accade.»).

²⁵⁸ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox). Original en italien: *«Concorrenti: Stiamo attendendo il discorso aumenti.»*

²⁵⁹ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: *«Sono tutti fermi in merito all'aumento prezzi. Ripeto che solo la Magic Pack avrebbe fatto qualche tentativo»*).

²⁶⁰ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: *«La concorrenza è sotto controllo. Tranne le situazioni di disagio e attacchi da parte dei grossisti "mostri" come Trade & Marketing, la situazione tranquilla. La concorrenza sugli aumenti pare si sia comportata come la volta scorsa»*).

²⁶¹ ID [...]

²⁶² ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection chez Coopbox) (original en italien: *«Per darvi indicazioni di come si sta muovendo la concorrenza vi comunico che Linpac applica da un 7 a un 10%, Sirap circa un 10%, per quanto ci riguarda stiamo anche noi tra un 7 e un 10%, con decorrenza Novembre Dicembre»*).

15 novembre 2006 dans lequel [représentant d'entreprise] (Coopbox) indique à [représentant d'entreprise] (Coopbox) que Nespak a prévu une augmentation de 15 % à partir du 4 décembre 2006²⁶³.

Répartition de la clientèle – Clients GDO

Pam Panorama

- (287) En ce qui concerne l'enchère de Pam Panorama pour les années 2006 et 2007, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a reçu de son supérieur, [représentant d'entreprise], des instructions similaires à celles reçues l'année précédente, à savoir qu'il y avait lieu de présenter des offres supérieures à celles de Nespak et de Sirap-Gema afin de permettre à ces dernières de remporter le marché. Pour que ceci soit possible, [représentant d'entreprise] (Nespak) et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) ont pris contact avec [représentant d'entreprise] (Coopbox) dans les jours qui ont précédé l'enchère de Pam Panorama. Se référant aux accords précédemment passés, ils ont demandé à Coopbox de confirmer qu'elle ne ferait qu'une offre «de soutien» et ils l'ont informée des offres qu'ils avaient l'intention de faire de sorte que Coopbox soit en mesure de rédiger son offre perdante. Cette information a par la suite été passée à [représentant d'entreprise]. [...] ²⁶⁴.
- (288) Dans sa réponse à la communication des griefs, Nespak a fait valoir que la Commission ne peut se baser uniquement sur les déclarations de [nom d'entreprise] pour arriver à la conclusion que l'enchère de Pam Panorama a fait l'objet de discussions entre les membres de l'entente²⁶⁵. [...] ²⁶⁶. D'autres éléments attestant une discussion entre membres de l'entente au sujet de l'enchère de Pam Panorama figurent dans une déclaration soumise par [nom d'entreprise] et mise à la disposition des parties à la présente procédure après l'adoption de la communication des griefs. [Représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a déclaré se rappeler que Nespak ([représentant d'entreprise] ou [représentant d'entreprise]) l'avait contacté pour en savoir plus sur les intentions de [nom d'entreprise] au sujet de l'enchère de Pam du 22 décembre 2006. Toutefois, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) n'a pas fourni cette information à Nespak²⁶⁷.

Enchère de Carrefour du 19 décembre 2006

- (289) L'enchère de Carrefour concernait l'Italie, la France et la Belgique. Pour cette enchère, Sirap-Gema, Coopbox, Vitembal, Linpac et ONO Packaging sont convenues des offres que chacune d'elles devait présenter afin de permettre aux fournisseurs actuels de maintenir leurs affaires préexistantes avec Carrefour. Cet accord couvrait non seulement les lots italiens, mais aussi les lots français et belges.
- (290) L'accord concernant l'enchère de Carrefour est attesté par des notes manuscrites de l'époque prises par [représentant d'entreprise] (Vitembal) suite à des entretiens téléphoniques avec les autres concurrents concernant cette enchère²⁶⁸. La question ayant fait l'objet de discussions était le maintien de l'actuelle répartition de la

²⁶³ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

²⁶⁴ ID [...]

²⁶⁵ ID [...] (réponse de Nespak à la communication des griefs).

²⁶⁶ ID [...]

²⁶⁷ ID [...]

²⁶⁸ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal).

clientèle dans tous les pays concernés, notamment: 1) le lot des hypermarchés dans le nord de la France et en Belgique à Linpac, 2) le lot des hypermarchés dans le sud de la France à Vitembal, 3) les supermarchés Champion en France à ONO Packaging, 4) les supermarchés GS en Italie à Coopbox et 5) les hypermarchés en Italie à Vitembal. Dans ce contexte, [représentant d'entreprise] a écrit des scénarios possibles pour maintenir l'équilibre global et il a pris des notes détaillées des offres que chacun devait faire. En particulier, afin de s'assurer que le résultat de l'enchère serait tel qu'il avait été convenu, les membres de l'entente se sont promis que pour les lots qu'ils étaient censés perdre, ils feraient des offres «de soutien». En ce qui concerne la technique de soumission des offres, les membres de l'entente se sont entendus sur une règle consistant à définir le montant maximum dont l'offre de départ peut être diminuée au cours de l'appel d'offre.

- (291) Les faits ci-dessus ont été confirmés à la Commission par [représentant d'entreprise], qui a également expliqué en détail le sens des notes de [représentant d'entreprise]²⁶⁹.
- (292) Dans ce contexte d'engagements mutuels en ce qui concerne l'enchère de Carrefour, une réunion bilatérale entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Coopbox) s'est tenue à Fidenza, le **12 décembre 2006**. Au cours de cette réunion, les membres de l'entente ont discuté de l'attribution de divers clients. Au cours de la même période, [représentant d'entreprise] a remis à [représentant d'entreprise] une liste des clients GDO de Sirap-Gema contenant des chiffres sur les volumes fournis et les prix appliqués à chacun de ces clients. S'agissant de l'enchère de Carrefour: Sirap-Gema a promis de faire des offres non attrayantes lors de cette enchère afin de permettre à Vitembal et à Linpac de conserver leur client historique, pour autant que les autres concurrents respectent les clients de Sirap-Gema. Ils sont convenus que Coopbox remporterait le lot des supermarchés (GS).
- (293) Les faits ci-dessus ont été[...] confirmés dans les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] (Vitembal) [...] ²⁷⁰.
- (294) En outre, la Commission a obtenu des preuves montrant que, pour prévenir tout écart par rapport à l'accord, [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Vitembal) ont téléphoné à de maintes reprises à [représentant d'entreprise] (Coopbox) au cours de la période précédant immédiatement l'enchère. Ils étaient convaincus que Coopbox complotait avec Magic Pack en ce qui concerne la participation de cette dernière à l'enchère pour le lot des hypermarchés. Ils ont mis en garde Coopbox contre le fait que chaque fois que Magic Pack abaisserait l'offre pour le lot des hypermarchés alloué à Vitembal, cette dernière ferait des offres inférieures sur le lot des supermarchés attribué à Coopbox, forçant celle-ci à réduire ses marges²⁷¹.

Les résultats de l'enchère

²⁶⁹ ID [...]. [Représentant d'entreprise] a transmis cette déclaration à la Commission en sa qualité de [fonction du représentant d'entreprise], société dans laquelle [représentant d'entreprise] était [fonction du représentant d'entreprise] au moment de l'enchère en cause. Il ressort de cette déclaration que [représentant d'entreprise] avait consulté [représentant d'entreprise] au sujet de ces notes.

²⁷⁰ ID [...]; ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal); ID [...]

²⁷¹ ID [...]

- (295) En ce qui concerne le lot des hypermarchés, Magic Pack a présenté une offre particulièrement basse. Afin de maintenir le statu quo concernant les clients, d'autres membres de l'entente devaient battre cette offre afin d'éviter que Magic Pack ne remporte le marché. [...] [représentant d'entreprise] de Linpac et [représentant d'entreprise] de Vitembal discutaient par téléphone durant l'enchère afin de coordonner leurs réactions aux offres de Magic Pack. L'offre basse de Magic Pack a conduit à une diminution de prix de 8 % par rapport à l'année précédente.
- (296) En ce qui concerne le lot des supermarchés (GS), sur la base de l'accord passé à Fidenza entre Sirap-Gema et Coopbox, et décrit au considérant (292), Coopbox a remporté ce lot.
- (297) Les preuves des circonstances ci-dessus peuvent être trouvées dans les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), concernant cette enchère. Elles ont été confirmées par [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise]. [...] l'accord passé avec les [...] membres de l'entente, à savoir Coopbox, Vitembal, Linpac et Nespak, était la raison pour laquelle Sirap-Gema avait cessé de soumissionner afin de laisser Vitembal et Coopbox, qui étaient censées remporter ce marché, formuler leur offre²⁷².
- (298) Les faits ci-dessus sont confirmés dans des documents d'époque cités [...] ²⁷³.

Répartition de la clientèle – Clients industriels

- (299) La Commission considère que l'accord de statu quo concernant les clients, également connu sous le nom de «pacte de non-agression», était appliqué comme on peut l'observer dans deux situations: lorsque des litiges naissaient concernant certains clients ou lorsque les membres de l'entente concertaient leurs offres afin d'éviter que des clients puissent changer de fournisseur.
- (300) Comme indiqué ci-dessus [voir le considérant (292) ci-dessus], le **12 décembre 2006**, une réunion bilatérale s'est tenue entre [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) à Fidenza. Au cours de cette réunion, Coopbox a remis à Sirap-Gema une liste de ses clients industriels qui incluait des chiffres concernant les volumes des ventes enregistrées au cours des huit premiers mois de 2006 et les prix appliqués à ces clients. Cette liste avait pour but d'indiquer à Sirap-Gema les clients auxquels elle ne devait pas faire offre. Le but était de maintenir la répartition actuelle de la clientèle, en particulier dans la phase d'introduction de l'augmentation de prix.
- (301) [...] ²⁷⁴.
- (302) [...] ces exemples démontrent l'application concrète d'une pratique anticoncurrentielle visant l'attribution de volumes et la coordination des prix entre les concurrents en ce qui concerne des clients spécifiques²⁷⁵.

Client Vernocchi

²⁷² ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema); ID [...]; ID [...]
²⁷³ ID [...]; ID [...]; ID [...] (documents découverts dans le cadre de l'inspection menée chez Vitembal); ID [...]
²⁷⁴ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]
²⁷⁵ ID [...]

- (303) La Commission considère que des notes [...] prouvent que Sirap-Gema a coordonné ses offres et ses politiques de prix avec les membres de l'entente afin de maintenir le statu quo en matière de répartition de la clientèle. Les preuves disponibles dans le dossier montrent la coordination concernant l'un des clients de Coopbox, en l'occurrence Vernocchi, au cours de la période comprise entre février 2006 et janvier 2007.
- (304) Une note [...] datée du **14 février 2006** expliquait que Sirap-Gema offrait des prix supérieurs pour un certain type de barquettes en PS *«parce qu'en agissant de la sorte, elle permettait à Coopbox de vendre des barquettes en PS standard, tandis que Sirap-Gema l'approvisionnait en barquettes de type barrière»*. La dernière note, datée du **31 janvier 2007**, indiquait que Sirap-Gema alignait entièrement ses prix sur ceux offerts par Coopbox, décourageant le client de changer de fournisseur.
- (305) [...] ²⁷⁶.
Clients Nerviano Carni et Molteni
- (306) La Commission croit savoir que le même type de coordination des offres et des prix a eu lieu entre Sirap-Gema et Coopbox pour le client Nerviano Carni au cours de la période comprise entre mars et mai 2006, ainsi que pour le client Molteni entre octobre 2006 et septembre 2007.
- (307) Ce fait a été signalé à la Commission par [mom d'entreprise], qui a également fourni des documents d'époque en la matière. Un courriel interne de Coopbox, découverts dans les locaux de l'entreprise, confirme également ces contacts anticoncurrentiels ²⁷⁷.
- Client Dole*
- (308) Dole était un client appartenant à Sirap-Gema. Chaque fois que d'autres membres de l'entente approchaient Dole, enfreignant ainsi le pacte de non-agression, Sirap-Gema prenait contact avec les membres de l'entente et les incitait à retirer leur offre.
- (309) Tel a été le cas en particulier de Coopbox en mars 2006 et de Linpac en avril 2006. Par suite de l'intervention de Sirap-Gema, les deux membres de l'entente ont informé le client qu'ils n'étaient pas en mesure de fournir le produit en question, amenant Dole à retourner à son fournisseur «traditionnel».
- (310) La Commission constate qu'une note interne de [nom d'entreprise], datée du **14 mars 2006**, constitue une bonne illustration de ces déclarations lorsqu'elle indique que: *«Un agent de [nom d'entreprise] est passé chez [...] pour offrir des prix [...] qui étaient très bas. [...] Lorsque nous nous sommes quittés, [représentant d'entreprise] a appelé le représentant de [nom d'entreprise] lui expliquant ce qui venait de se produire [...]»*. Le **10 avril 2006**, une note interne de [nom d'entreprise] confirme également les éléments ci-dessus: *«[Représentant d'entreprise] a parlé à [nom d'entreprise] à qui il a demandé les barquettes qu'elle venait d'annuler chez nous. [Nom d'entreprise] doit fournir uniquement les barquettes noires. Pour cette*

²⁷⁶ ID [...]; ID [...], ID [...]

²⁷⁷ ID [...]; ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

raison, elle a indiqué qu'elle n'avait plus ce genre de barquettes en stock. [Représentant d'entreprise] a ensuite réactivé la commande chez nous»²⁷⁸.

Client Pessina Carni

- (311) En avril 2006, Sirap-Gema et Coopbox ont échangé leurs offres de prix respectives à leur client commun Pessina Carni. Cet échange a permis aux deux membres de l'entente de maintenir inaltérés tant les prix que les volumes fournis au client. À cette occasion, ils se sont également entendus sur les types de produits que chacun d'eux allait offrir au client.
- (312) L'épisode ci-dessus a été documenté dans une note [...] datée du **11 avril 2006** qui contient l'extrait suivant: *«après l'explication [entre] [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] et un échange d'offres de prix, [on nous a] laissé avec les offres de prix suivantes: (...)*», puis une liste de produits et de prix offerts aux clients par les deux concurrents suit. La note se termine sur ces termes: *«nous sommes les mieux positionnés avec les barquettes B6, et comme nous avons fait l'offre avant que [nom d'entreprise] revienne (c'est-à-dire lorsque Linpac y était), nous pourrions vendre des barquettes B6, tandis que [représentant d'entreprise] vendrait des B5»²⁷⁹.*

Client Cooperativa Terre Emerse

- (313) Entre avril 2006 et avril 2007, Linpac, Sirap-Gema et Coopbox ont coordonné leur comportement commercial envers leur client commun Cooperativa Terre Emerse. Coopbox et Linpac approvisionnaient ce client en barquettes de type «barrière», tandis que Sirap-Gema était son fournisseur en barquettes en PS standard. Le comportement coordonné entre ces trois membres de l'entente trouve confirmation dans plusieurs notes [...] datées des **26 avril, 3 mai, 9 et 24 octobre 2006** ainsi que dans une note datée du **16 avril 2007**. [...] ²⁸⁰.
- (314) La Commission constate que la note datée du **24 octobre 2006** apporte des preuves de la répartition convenue de la clientèle, de l'augmentation concertée des prix et du contrôle de l'application de l'augmentation des prix aux clients communs. Lorsque Linpac et Coopbox ont introduit l'augmentation convenue des prix, le client a demandé à Sirap-Gema une offre pour des barquettes de type barrière. Sirap-Gema a consulté Linpac et a ensuite refusé d'approvisionner le client en invoquant une capacité de production insuffisante. La note contient la citation suivante: *«j'ai parlé avec [représentant d'entreprise] qui avait parlé à [représentant d'entreprise] [de[nom d'entreprise]]. La raison pour laquelle ce dernier demande une réunion est que [nom d'entreprise] a déjà appliqué l'augmentation au client et donc [le client] souhaite que nous [lui] fassions une offre de prix. [Nom d'entreprise] applique l'augmentation de 7 % [au client]. Nous mettons en œuvre l'augmentation de 7 % à partir du 1^{er} décembre. En ce qui concerne sa demande [du client] pour l'offre de*

²⁷⁸ ID [...] (original en italien: «E' passato un agente di POLIEMME [...] ad offrire prezzi [...] molto bassi. Quando usciti, [représentant d'entreprise] ha chiamato responsabile della Poliemme dicendo quanto accaduto" et "[Représentant d'entreprise] ha sentito Linpac alla quale avevano chiesto i vassoi annullati a noi. Linpac deve servire solo i neri. Allora detto che non avevano vassoi. [Représentant d'entreprise] ha poi riattivato da noi ordine»). ID [...]

²⁷⁹ ID [...]; [...] (original en italien: «Dopo chiarimento [représentant d'entreprise] e [représentant d'entreprise] e scambio quotazioni rimasti con le seguenti quotazioni: [...]» et plus tard: «noi quindi siamo più convenienti sui vassoi B6 e poiché abbiamo fatto offerta prima che tornasse Coopbox (cioè nel momento in cui c'era Linpac), noi potremmo vendere i B6 e Coopbox B5»).

²⁸⁰ ID [...]; ID [...]

barquettes de type barrière, [...] [il n'y a] pas la capacité de production nécessaire. Nous reviendrons sur la question en mars 2007; de cette façon nous pourrions voir ce que les concurrents auront fait. Si tout va bien, nous ferons une offre supérieure. S'ils ne respectent pas les accords, nous envisagerons effectivement le contenu de l'offre [à faire]»²⁸¹.

- (315) [...] l'objectif de cette coordination était de respecter l'accord de statu quo concernant les clients qui devaient rester chez Coopbox et Linpac.

Clients Rama, Zaro et Aliprandi

- (316) Rama, Zaro et Aliprandi étaient des clients appartenant à Coopbox. À la fin 2006, ils ont décidé de coordonner leurs approvisionnements afin d'obtenir des conditions meilleures que celles de Coopbox. Ils ont également demandé à Sirap-Gema une offre de prix. Coopbox et Sirap-Gema ont coordonné leurs offres afin de dissuader les clients de changer de fournisseur. Elles sont également convenues que si les clients choisissaient toujours Sirap-Gema, cette dernière abandonnerait certains autres clients au profit de Coopbox afin de la dédommager pour les volumes perdus au profit de Sirap-Gema dans cette opération.

- (317) Cet épisode est documenté dans plusieurs documents [...] d'époque [...]. L'un d'eux est une note datée du **18 décembre 2006** qui indique ceci:

«[Représentant d'entreprise] [[nom d'entreprise]] a parlé à [représentant d'entreprise] [[nom d'entreprise]]. [Représentant d'entreprise] lui a dit que:

RAMA

ZARO (c'est le client de Coopbox)

ALIPRANDI (nous lui vendons uniquement des packs et Cx [Coopbox] vend des barquettes de type barrière)

Ils passent un accord pour des acquisitions [communes]. Ils ont échangé des [informations sur les] prix et il s'est avéré que Rama paye beaucoup moins pour la B6 que pour les autres, de sorte que lorsque CX est allée chez Zaro et Aliprandi pour [communiquer] l'augmentation de prix, elles lui ont dit d'aller se faire voir.

Nous devons trouver une solution. Soit nous gardons Zaro et cédon du volume à Cx ailleurs. Mais où? Peut-être que même s'il ne s'agit pas de barquettes de type barrière, nous pourrions penser à Marfisi»²⁸².

²⁸¹ **ID [...]** (original en italien: «*Parlato con [représentant d'entreprise] il quale ha sentito [représentant d'entreprise]. Il motivo per cui chiede l'incontro e' dovuto al fatto che Linpac gli ha già fatto l'aumento prezzi e quindi vuole farsi fare l'offerta da noi. La Coopbox gli fa aumento di 7%. Noi facciamo l'aumento del 7% dal 1/12. Per quanto concerne la sua richiesta di vassoi barriera, diremo che per ora non abbiamo la capacità produttiva. Ne ripareremo da Marzo 2007, così che avremo visto cosa avranno fatto concorrenti. Se tutto ok quoteremo più alto. Se non avranno rispettano gli accordi, valuteremo il tenore dell'offerta*»).

²⁸² **ID [...]** (original en italien: «*[Représentant d'entreprise] ha sentito [représentant d'entreprise]. [Représentant d'entreprise] gli ha detto che:*

RAMA

ZARA (e' cliente di Coopbox)

ALIPRANDI (noi vendiamo solo i pack it e Cx vende i barriera)

Stanno facendo un accordo per gli acquisti. Si sono scambiati i prezzi ed e' saltato fuori che rama paga i B6 notevolmente meno rispetto agli altri così che quando CX si e' presentata da Zaro e da Aliprandi per l'aumento prezzo, si e' sentita mandare a quel paese.

(318) L'extrait ci-dessus prouve que la coordination concernant des clients individuels faisait partie d'un accord plus large de répartition de la clientèle et des quotas. [...] ²⁸³.

4.1.3.6. Année 2007

(319) En ce qui concerne l'année 2007, il existe des preuves que les membres de l'entente ont continué à se concerter sur une base bilatérale pour l'établissement d'offres de prix envers des clients spécifiques dans le cadre d'un système global de répartition de la clientèle et à appliquer des augmentations de prix à l'égard de clients communs. Ils ont également continué à soumettre des offres concertées à des enchères organisées pour les clients GDO italiens.

(320) Les constatations qui précèdent sont confirmées dans plusieurs documents d'époque qui seront décrits dans les considérants suivants [...] ²⁸⁴.

Clients industriels

(321) La Commission estime que les épisodes décrits ci-après démontrent la mise en œuvre de pratiques anticoncurrentielles visant la répartition de volumes et la coordination des prix entre les membres de l'entente, principalement sur une base bilatérale, pour des clients spécifiques.

(322) Le **4 juin 2007**, [représentant d'entreprise] (Linpac) et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) se sont rencontrés dans les locaux de Sirap-Gema Italie à Verolanuova pour discuter du client commun AIA, également client de Vitembal. Vitembal Italie souhaitait accroître les volumes qu'elle fournissait à ce client. La discussion visait à échanger toutes informations disponibles sur le comportement de Vitembal Italie et à préserver le statu quo ante concernant les volumes de vente.

(323) Les faits ci-dessus ont été relatés à la Commission par [Nom d'entreprise], qui a également fourni l'inscription correspondante dans l'agenda de [représentant d'entreprise]. Une confirmation de cette réunion a également été trouvée lors de l'inspection dans l'agenda personnel de [représentant d'entreprise] ²⁸⁵. Dans sa réponse à la communication des griefs, [Nom d'entreprise] a déclaré que, d'après les souvenirs de [représentant d'entreprise], la réunion ne concernait pas le client AIA. [...], il y a été question de Magic Pack et d'éventuelles tentatives de recruter des salariés de cette société ²⁸⁶.

(324) [...] une réunion bilatérale de suivi s'est tenue le **7 août 2007** entre Linpac et Vitembal ([représentant d'entreprise]), à la demande de [représentant d'entreprise]. Après une discussion générale portant sur le marché, [représentant d'entreprise] a commencé à parler d'AIA, [...] client italien en ce qui concerne les produits carnés. Depuis mars 2007, Vitembal Italie avait entamé des négociations avec AIA en vue de devenir l'un de ses fournisseurs (à l'époque, les fournisseurs d'AIA étaient Linpac, Sirap-Gema, Coopbox et Magic Pack). [Représentant d'entreprise] a tenté de soutirer

Si deve trovare una soluzione: o teniamo no Zaro e cediamo quote a Cx da altre parti. Ma dove? Nonostante non sia barriera si poteva pensare a Marfisi»).

²⁸³ ID [...]; ID [...]

²⁸⁴ ID [...]; ID [...]

²⁸⁵ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema); ID [...]; ID [...]

²⁸⁶ ID [...]

des informations supplémentaires sur les plans de Vitembal concernant AIA. [Représentant d'entreprise] a toutefois refusé de fournir ces informations²⁸⁷.

(325) Le **22 juin 2007**, Sirap-Gema ([représentant d'entreprise]) a rencontré Lincac ([représentant d'entreprise]) à Desenzano afin de discuter d'une augmentation de prix possible à introduire à partir de janvier 2008. Les deux membres de l'entente ont échangé des informations sur leurs stratégies de prix respectives ainsi que sur les stratégies des autres membres. Lincac a informé Sirap-Gema qu'ils avaient prévu une augmentation de prix de 2 %. Ils ont également proposé d'appliquer une augmentation de prix concertée aux clients communs, ce qui devait leur permettre de majorer les prix de 5 % si tous les autres procédaient à l'augmentation, et d'acquérir ainsi une marge additionnelle. Cependant, Lincac avait l'intention de faire en sorte que Sirap-Gema ne profite pas de l'augmentation prévue par Lincac pour reprendre des clients communs. De plus, Lincac a informé Sirap-Gema qu'elle souhaitait faire une offre agressive à Brendolan, un client de Magic Pack à l'époque.

(326) Enfin, les deux membres de l'entente ont discuté du comportement d'autres membres tels que Coopbox, qui avait diminué ses prix à l'égard de Coopitalia.

(327) Ces discussions ont été documentées dans des notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] durant la réunion avec [représentant d'entreprise], qui indiquent ce qui suit:

«[Représentant d'entreprise] 22.06.07

Lincac -> Brendolan (Prima)

- hypothèses de l'augmentation de prix à partir de janvier 2008: 2 %

(éventuellement 5 % si tout le monde suit)

- Coopbox a diminué de 8 % le prix offert à Coop Italia en mars 07 pour la ligne de barquettes absorbantes (environ 160 millions de pièces)»²⁸⁸.

(328) [...] ²⁸⁹.

(329) Le **30 août 2007**, [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) a rencontré [représentant d'entreprise] (Lincac) à Desenzano. Les deux membres de l'entente sont convenus d'augmenter leurs prix de 2 % à partir du 2 novembre 2007 pour la plupart des produits proposés à leurs clients, notamment à AIA. [...] ²⁹⁰.

(330) Les preuves du contenu de l'accord passé durant cette réunion peuvent être trouvées dans les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] durant cette réunion, qui indiquent ce qui suit:

«Lincac à AIA (50 Mio pièces)

Augmentation des prix à partir du 1^{er} novembre: + 2 %»²⁹¹.

²⁸⁷ ID [...]; ID [...]; ID [...]

²⁸⁸ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema): (original en italien: «[Représentant d'entreprise] 22.06.07; Lincac -> Brendolan (Prima); - ipotesi aumento prezzi da gennaio 2008 del 2%; (eventuale 5% se tutti); - Coopbox ha diminuito dell'8% a CoopItalia nel marzo 07 la linea dei vassoi drenanti (circa 160 mpz)»).

²⁸⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

²⁹⁰ ID [...]; ID [...]; ID [...]

²⁹¹ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema): (original en italien: «Lincac in AIA (50Mpz) aumento prezzi dal 1 novembre + 2%»).

- (331) Au cours de cette même réunion, Linpac a informé Sirap-Gema de la situation en Italie et en France. Elle lui a fait part de ses investissements en assurant qu'elle n'avait aucune intention d'augmenter sa part de marché en Italie. Linpac a également informé Sirap-Gema de son intention d'augmenter les prix de 2 % à partir de novembre 2007. Les membres de l'entente ont également discuté du marché français et des marchés de l'Europe centrale et orientale ainsi que de l'enchère de Carrefour.
- (332) Les preuves de cet échange d'informations peuvent également être trouvées dans les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise]²⁹².

Sirap-Gema et Coopbox

- (333) Le **9 février 2007**, une réunion s'est tenue entre Sirap-Gema ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Coopbox à Crémone. Cette réunion a été organisée dans le but de discuter des clients respectifs à la fois dans le secteur de l'industrie et auprès de la GDO. Les participants ont notamment parlé du client Rama, auquel Sirap-Gema avait fait une offre jugée trop basse par Coopbox.
- (334) Les preuves de cette réunion peuvent être trouvées dans un rapport interne de Coopbox datant de cette époque, qui contient l'extrait suivant: «*Sirap: Ils ont fait des offres de prix à un client en Lombardie (RAMA) qui ont eu un impact sur le marché, créant de gros problèmes pour nous; rendez-vous le 09/02/07 concernant ce problème*». [...] l'agenda de [représentant d'entreprise] pour la date en question: «*CX c/o Hermes*»²⁹³.

Autres contacts bilatéraux

- (335) Le dossier de la Commission contient d'autres exemples de coordination similaire des offres pour plusieurs autres clients, notamment Cepre, Inalca, Castel Carni, Fruttital Firenze et Bananai.
- (336) Ces exemples ont été communiqués à la Commission par [nom d'entreprise], qui a aussi fourni les documents d'époque correspondants. Les preuves concernent la période comprise entre 2005 et la fin 2007²⁹⁴.

Clients GDO

Client Coop Italia

- (337) En 2007, Coop Italia a imposé à ses producteurs de viande liés d'utiliser des barquettes en PS produites par Coopbox. En conséquence, Sirap-Gema a perdu certains de ses clients industriels qui distribuaient leurs produits par l'intermédiaire de Coop Italia. Sirap-Gema a donc décidé de prendre des mesures de rétorsion à l'encontre de Coopbox. Dans le contexte d'un précédent accord entre les deux membres de l'entente, selon lequel Sirap-Gema devait s'abstenir de vendre des barquettes de type «barrière» à certains clients, Coopbox avait fourni à Sirap-Gema une liste complète de ses clients «exclusifs» en barquettes de type «barrière». Sur la base de cette liste, Sirap-Gema a présenté des offres à tous les clients exclusifs de

²⁹² ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema).

²⁹³ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox): (original en italien: «*Sirap: Hanno effettuato su un cliente in Lombardia (RAMA) delle quotazioni che si stanno ripercuotendo sul mercato, creandoci grossi problemi, app.to il 09/02/07 in merito a ciò*»); ID [...], ID [...]; ID [...]

²⁹⁴ ID [...]; ID [...]

Coopbox pour les barquettes de type «barrière» par Coopbox. Des preuves de cet événement peuvent être trouvées dans une note [...] datée du **14 juin 2007**²⁹⁵.

- (338) Le **26 octobre 2007**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Hermes à Crémone entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Coopbox) pour discuter des clients industriels approvisionnés par Sirap-Gema. Durant cette réunion, Sirap-Gema a demandé une compensation auprès de Coopbox pour les volumes qu'elle avait perdus en raison de l'initiative commerciale de Coop Italia. Ce même sujet a fait l'objet de nouvelles discussions le **12 novembre 2007** à Fidenza.
- (339) Ces discussions sont prouvées par les notes manuscrites prises lors de ces deux réunions, qui ont été découvertes durant l'inspection dans les locaux de Sirap-Gema. [...] ²⁹⁶.

Client Esselunga

- (340) Esselunga était un client commun de Linpac, Sirap-Gema et Magic Pack pour les barquettes en PS. Dans le courant de 2007, Magic Pack souhaitait augmenter ses ventes à Esselunga, un comportement que Linpac et Sirap-Gema n'appréciaient manifestement pas.
- (341) En **janvier 2007**, [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Linpac) ont échangé des informations par téléphone concernant le comportement commercial de Magic Pack. [...] les deux membres de l'entente essayaient de préserver le statu quo²⁹⁷.
- (342) De même, le **14 septembre 2007**, une réunion a eu lieu entre [représentant d'entreprise] (Linpac) et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) à Crémone concernant Esselunga et le comportement commercial de Magic Pack et, en particulier, la façon d'éviter que cette dernière augmente sa part des approvisionnements. [...] ²⁹⁸. [...] Sirap-Gema a nié la présence de [représentant d'entreprise] à cette réunion. [...] cette réunion s'est tenue le **17 septembre 2007** à Vérone et ne concernait que Magic Pack. [...] ²⁹⁹. La Commission estime que, quelle que soit la date précise de la réunion, [...] Linpac et Sirap-Gema se sont rencontrées et ont discuté d'une position commune à tenir quant au comportement de Magic Pack sur le marché.

Enchère de Carrefour du 17 décembre 2007

- (343) En décembre 2007, un certain nombre de contacts collusoires ont eu lieu entre les membres de l'entente afin de se mettre d'accord sur les enchères à venir pour Carrefour et Pam Panorama. L'enchère de Carrefour a eu lieu le 17 décembre 2007.
- (344) Le 7 décembre 2007, une réunion s'est tenue à Fidenza (Parme) entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] (Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise] (Magic Pack).

²⁹⁵

ID [...]

²⁹⁶

ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema); ID [...]; ID [...]

²⁹⁷

ID [...]; ID [...]

²⁹⁸

ID [...]; ID [...]; ID [...]

²⁹⁹

ID [...]; ID [...]

- (345) La Commission a trouvé des indices concordants quant à la tenue de cette réunion et à l'identité des personnes qui y ont participé [...] ³⁰⁰. Il s'agissait de la première fois que Magic Pack assistait à une réunion entre les membres de l'entente depuis le 7 mars 2006.
- (346) À cette réunion, les enchères à venir pour Carrefour et Pam Panorama en Italie ont fait l'objet de discussions. Les membres de l'entente se sont engagés à respecter le pacte de non-agression et à maintenir leurs approvisionnements du moment sans hostilité l'un envers l'autre. Selon [nom d'entreprise], Linpac et Nespak n'étaient pas présentes, mais elles ont été tenues informées par téléphone et ont accepté les principaux éléments de l'accord ³⁰¹.
- (347) En particulier, les membres de l'entente sont convenus que l'enchère de Pam Panorama devait être remportée par Nespak et Sirap-Gema aux mêmes prix que l'année précédente, tandis que celle de Carrefour pour les barquettes en PS devait être remportée par Coopbox et Vitembal à un prix légèrement supérieur à celui de l'année précédente. Pour atteindre cet objectif, les autres entreprises ont accepté de soumettre des offres préliminaires «de soutien» ³⁰².
- (348) [...] ³⁰³.
- (349) [Nom d'entreprise] a affirmé qu'un marché avait été conclu selon lequel, en échange du retrait de Magic Pack de l'enchère de Carrefour pour les barquettes en PS, Vitembal restituerait à Magic Pack l'un de ses clients et en outre, tant Vitembal que Linpac cesseraient de faire des offres agressives pour s'accaparer des clients de Magic Pack ³⁰⁴. Selon [nom d'entreprise], cependant, durant la réunion, Magic Pack a proposé un marché selon lequel elle resterait passive dans l'enchère de Carrefour en échange de la restitution de deux gros clients par Vitembal. Face au refus de Vitembal, Magic Pack a déclaré qu'elle mènerait une concurrence féroce dans l'enchère de Carrefour.
- (350) De son côté, Magic Pack a affirmé que, durant la réunion, elle avait refusé de passer un quelconque marché concernant l'enchère de Carrefour et qu'elle était allée à la réunion pour informer à nouveau les membres de l'entente qu'elle ne participerait pas à celle-ci ³⁰⁵. [...] face à la pression exercée par les concurrents pour la dissuader de participer au marché, [représentant d'entreprise], par pure provocation et ironie, a invité Vitembal à lui donner deux de ses principaux clients en termes de volume. Après avoir rappelé l'intention de Magic Pack de ne participer à aucun accord, [représentant d'entreprise] a quitté la réunion avant les autres ³⁰⁶.
- (351) Quelques jours avant l'enchère de Carrefour pour les approvisionnements à prévoir au cours de l'exercice 2008 en Italie, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a pris contact avec les membres de l'entente par téléphone afin de s'entendre sur les mises préliminaires formulées par elles pour les lots des supermarchés et des hypermarchés. Ces offres préliminaires ont été compilées dans un document

300 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]
301 ID [...]; ID [...]
302 ID [...]
303 ID [...]; ID [...]; ID [...]
304 ID [...]
305 ID [...]; ID [...]
306 ID [...]

électronique qui a été découvert par la Commission lors des inspections. Ce document contient des mises préliminaires formulées par Coopbox, Nespak, Sirap-Gema, Vitembal et Magic Pack³⁰⁷.

- (352) Les jours suivants, Coopbox a élaboré une nouvelle stratégie pour l'enchère, car elle suspectait les membres de l'entente d'avoir triché sur leurs engagements concernant les offres préliminaires. Pour adopter cette stratégie, Coopbox s'est appuyée sur Magic Pack et Sirap-Gema, qui se sont engagées à faire les autres offres demandées par Coopbox (qui ont été envoyées par courriel à Magic Pack et communiquées par téléphone à Sirap-Gema le **14 décembre 2007**). Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] a confirmé que [représentant d'entreprise] avait bien eu des contacts téléphoniques avec [représentant d'entreprise] (Coopbox) au sujet de l'enchère de Carrefour³⁰⁸. Bien que Magic Pack ait démenti avoir reçu un tel courriel de la part de Coopbox³⁰⁹, la Commission considère ces événements comme suffisamment établis.
- (353) Le **16 décembre 2007**, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a pris contact avec [représentant d'entreprise] (Linpac) pour discuter de l'enchère à venir de Carrefour en Italie, qui était programmée pour le 17 décembre 2007. Coopbox Italie souhaitait savoir s'il y avait des «entourloupes», c'est-à-dire des dissidences qui risquaient de mettre en péril des négociations qui s'étaient révélées fructueuses jusque-là³¹⁰.
- (354) Les preuves de ce contact peuvent être trouvées dans le courriel suivant envoyé par [représentant d'entreprise] (Coopbox) à [représentant d'entreprise] (Linpac), qui est notamment libellé comme suit: «*Mes collègues [...] m'ont demandé de prendre contact avec vous concernant l'enchère de Carrefour de demain, étant donné qu'il n'est pas possible de parler avec le directeur local et qu'ils se demandaient s'il n'y avait pas derrière tout cela des coups fourrés qui risqueraient de mettre en péril nos négociations fructueuses des (?) derniers jours*»³¹¹.
- (355) En réalité, contrairement à ce qui s'était fait dans le passé, Linpac avait l'intention de remporter un lot de cette enchère et essayait de voler le client à Coopbox en faisant une offre à un prix très bas. Au final, Coopbox s'est adaptée à l'offre de Linpac et a préservé ses approvisionnements auprès de Carrefour mais à un prix nettement plus bas, c'est-à-dire en offrant une diminution de 15 % au lieu d'une augmentation de 5 %. [...] ³¹².
- (356) L'enchère de Carrefour ne s'est pas terminée comme convenu entre les membres de l'entente. Magic Pack a attaqué Vitembal en présentant une offre très basse et a remporté à la fois le lot des hypermarchés et celui des supermarchés dans ce qui a été considéré par les membres de l'entente comme une violation flagrante des précédents engagements de l'entreprise³¹³. Coopbox est parvenue à conserver le client pour les

³⁰⁷ ID [...]; ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection chez Coopbox) – document d'époque contenant des données sur les offres présentées. ID [...]

³⁰⁸ ID [...]; ID [...]

³⁰⁹ ID [...] (réponse de Magic Pack à la communication des griefs).

³¹⁰ ID [...]

³¹¹ ID [...]: (original en italien: «*mi chiedono i miei colleghi [...] di contattarti in vista dell'asta carrefour di domani in quanto non riescono a parlare con il direttore locale e si chiedono se non ci sia sotto qualche tiro mancino che vanifichi le positive chiacchierate dei giorni (?) scorsi*»).

³¹² ID [...]; ID [...]

³¹³ ID [...]; ID [...]

barquettes en PS, mais a dû diminuer ses prix de 16 % par rapport à ceux de l'année précédente en raison de l'offre agressive de Linpac.

- (357) La Commission croit comprendre que l'enchère de Pam Panorama, par opposition, s'est déroulée comme convenu, Nespak et Sirap-Gema conservant leurs parts antérieures.
- (358) Après l'enchère, Coopbox s'est plainte auprès de Linpac des résultats de l'enchère. Comme l'ont montré les échanges de courriels suivants [...], [représentant d'entreprise] (Coopbox) a informé [représentant d'entreprise] (Linpac) que les responsables de Coopbox étaient très fâchés contre Linpac parce qu'ils avaient l'impression d'avoir été trahis. De leur point de vue, Linpac avait nui à l'enchère de Carrefour en rapport avec les barquettes en PS en plastique³¹⁴.
- (359) Le **20 décembre 2007**, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a écrit le courriel suivant à [représentant d'entreprise] (Linpac): *«Je tiens à vous informer qu'en Italie d'où je reviens à peine, ils m'ont dit être extrêmement fâchés contre Linpac parce qu'ils ont l'impression d'avoir été trahis durant l'enchère qui a eu lieu lundi passé et ils n'en comprennent pas les raisons. Au final, les choses se sont terminées comme nous les avions prévues, mais avec une réduction de 15 % au lieu de l'augmentation de 5 à 7 % comme cela aurait dû être le cas. Dans ma société mère, ils disent que nous devrions nous préparer à une guerre totale avec vous. J'ai suggéré que nous discussions d'abord avant d'agir – je ne suis pas partisan de prendre des mesures, en particulier lorsque nous décidons sous les effets de la colère; par conséquent, je vous demande d'investiguer rapidement pour essayer de trouver une voie de sortie qui pourrait permettre d'apaiser les tensions»*³¹⁵.
- (360) [...] [représentant d'entreprise] a écrit ce qui suit: *«Je savais qu'ils ont beaucoup pénalisé Vitembal, mais j'ignorais que vous aussi aviez des problèmes. De même, je ne savais pas que [nom d'entreprise] était responsable de cela. Je parlerai avec mes patrons aujourd'hui et je vous tiendrai informé. En ce qui concerne la guerre possible, je ne vous exprimerai pas mon avis. Vous savez ce que je pense. Manifestement, dans un tel cas, nous devrions réagir mais je suis certain que nous n'irons pas jusque-là»*³¹⁶.

³¹⁴ ID [...]

³¹⁵ ID [...]: (original en italien: *«devo informarti che in Italia, da dove sono appena rientrato, mi hanno detto di essere estremamente irritati con LP perché ritengono di essere stati ingannati in occasione dell'asta svoltasi lunedì e non ne capiscono il motivo. la cosa infine si e' conclusa come previsto per noi, però con una riduzione di quasi 15 punti anziché un aumento di 5-7 come avrebbe dovuto essere. Dalla mia casa madre si dice di preparare la guerra totale con voi. Ho suggerito di parlare prima di fare mosse che peraltro non condivido, soprattutto se decise sotto gli effetti della rabbia, e ti chiedo pertanto di indagare rapidamente per vedere di cercare una via di uscita che consenta di abbassare la tensione»*).

³¹⁶ ID [...] (documents fournis dans le cadre de la demande de clémence de Linpac): (original en italien: *«sapevo che alla Vitembal gli avevano tolto il loro lotto ma non sapevo che anche voi avevate avuti dei problemi. Nemmeno che la [nom d'entreprise] ci fosse in mezzo. Oggi stesso parlerò con i capi e ti farò sapere. Su una possibile guerra non ti do' la mia opinione. Sai come la penso. Ovviamente, in quel caso, noi dovremmo reagire ma sono sicuro che non arriveremo a quella situazione»*).

- (361) [...] [représentant d'entreprise] (Linpac) avait clarifié le fait que les offres agressives avaient été imposées par Linpac France et que Linpac était préparée à compenser les pertes de Coopbox en lui restituant d'autres clients³¹⁷.
- (362) Dans le contexte du conflit exposé ci-dessus, une réunion a eu lieu à Vérone le **9 janvier 2008** entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac)³¹⁸.

4.1.3.7. Année 2008

L'augmentation de prix à introduire en été ou en automne 2008

- (363) Au cours du premier semestre 2008, il y a des indices qui prouvent que plusieurs réunions bilatérales ont eu lieu entre les concurrents, à savoir Sirap-Gema, Linpac et Coopbox. [...]. [Nom d'entreprise] considère que ces réunions bilatérales avec Sirap-Gema sont probablement fondées sur ses relevés de frais de déplacement³¹⁹.
- (364) [Nom d'entreprise] a mentionné que, dans une moindre mesure, elle était également en contact avec Vitembal³²⁰. Toutefois, dans sa réponse à la communication des griefs, Vitembal nie avoir eu le moindre contact en 2008 concernant des augmentations potentielles de prix³²¹. La Commission ne considère pas que Vitembal a pris part à ces contacts.
- (365) [...] des réunions/contacts bilatéraux ont eu lieu avec [...] Linpac et Coopbox en vue de discuter de la possibilité d'introduire une autre augmentation générale concertée des prix en 2008 pour les barquettes en PS standard et «barrière». Vu le stade préliminaire des discussions, les membres de l'entente ne sont pas parvenus à un accord concret étant donné que les tentatives ont été interrompues par les inspections de la Commission en juin 2008³²².

4.2. Europe du Sud-Ouest (2 mars 2000-13 février 2008)³²³

4.2.1. Principes de base et structure de l'entente

- (366) Les entreprises impliquées dans l'entente étaient Linpac, Coopbox, Vitembal, Huhtamäki, Ovarpack et [Non-destinataire]. Le groupe était parfois dénommé la «mafia» [voir le considérant (403)] ou le «conseil général» [voir le considérant (457)].
- (367) Les membres de l'entente ont pris part à des réunions multilatérales et à une série de contacts bilatéraux dans l'objectif général de restreindre la concurrence sur le marché des barquettes en PS en convenant d'augmentations de prix ou de prix minima, en se répartissant la clientèle et en échangeant des informations commercialement sensibles³²⁴.

³¹⁷ ID [...]

³¹⁸ ID [...], ID [...]; ID [...]

³¹⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...] et ID [...] et ID [...]

³²⁰ ID [...]

³²¹ ID [...] (réponse de Vitembal à la communication des griefs).

³²² ID [...].

³²³ Voir le considérant (3).

³²⁴ ID [...]

- (368) À partir de 1996, Linpac a proposé d'empêcher la pénétration du marché par de nouveaux entrants afin de ne pas déstabiliser les parts de marché. Linpac s'est chargée d'organiser des réunions multilatérales, mais aussi de maintenir un bon réseau de relations bilatérales avec tous les concurrents participants³²⁵.
- (369) Les membres de l'entente étaient généralement les mêmes tant pour l'Espagne que pour le Portugal et la situation dans les deux pays était souvent examinée ensemble: voir par exemple les réunions et contacts du 6 mars 2001 [voir les considérants (407) à (409)], du 3 juillet 2002 [voir les considérants (415) à (417)], du 29 juillet 2002 [voir les considérants (418) à (420)], du 10 mars 2003 [voir les considérants (421) et (422)], du 6 avril 2003 [voir les considérants (423) à (425)], du 29 juillet 2004 [voir les considérants (438) à (442)], du 7 octobre 2004 [voir les considérants (443) à (446)], du 12 janvier 2005 [voir les considérants (453) à (455)], du 18 janvier 2005 [voir les considérants (456) à (458)], de mars 2007 [voir les considérants (472) à (474)], du 18 mai 2007 [voir le considérant (480)], des 6-8 septembre 2007 [voir le considérant (487)], du 3 octobre 2007 [voir le considérant(491)], du 6 novembre 2007 [voir le considérant (497)], des 5 et 11 décembre 2007 [voir le considérant (498)] et du 13 février 2008 [voir les considérants (500) à (502)].
- (370) Dans certains cas, les distributeurs portugais (Ovarpack pour Linpac et [non-destinataire] pour Coopbox) demandaient de l'aide ou des instructions pour l'exécution des accords [voir par exemple le considérant (480), (487) ou (491)]. Il leur incombait de suivre les instructions données par Linpac Espagne et par Coopbox Espagne en rapport avec le marché portugais³²⁶.
- (371) La mise en œuvre des décisions de l'entente est prouvée par la coopération entre Linpac et Coopbox, qui se tenaient régulièrement informées de leur politique commerciale et de leurs relations de clientèle³²⁷.
- (372) Les membres de l'entente se sont rencontrés en différents lieux, notamment des hôtels, aéroports ou restaurants d'autoroute, en Espagne et au Portugal. Ils ont aussi échangé des courriels et ont eu des contacts téléphoniques³²⁸.
- (373) Le secret dans lequel certains contacts ont eu lieu pourrait ne pas avoir été seulement motivé par la nature illégale des contacts et par le risque que ces informations viennent à la connaissance des autorités. On peut lire ce qui suit dans des notes manuscrites rédigées par [représentant d'entreprise] (Coopbox) après la réunion tenue à l'hôtel Tryp, à Barcelone, en **mars 2007**: *«1) réunion réservée aux directeurs 2) Nous ne communiquons à personne à nos sièges (CX Europa, LP Europa) les détails que nous partageons (prix, etc.) [...] Aucun autre moyen de vente caché [...]»*. Linpac avait demandé à Coopbox d'organiser une série de réunions bilatérales entre cette dernière ([représentant d'entreprise]) et Linpac ([représentant d'entreprise]). Linpac souhaitait exclure [représentant d'entreprise] (Linpac) des réunions et éviter que des informations remontent jusqu'au niveau de Linpac Europe. Elle a donc aussi demandé à [représentant d'entreprise] (Coopbox) de veiller à ce que les informations restent confidentielles au sein de Coopbox. [Représentant d'entreprise] (Linpac) souhaitait faire croire à Linpac Europe que l'entreprise était le leader incontesté du

³²⁵ ID [...] et ID [...]

³²⁶ ID [...]

³²⁷ ID [...]

³²⁸ ID [...]

marché en Espagne et qu'il n'était pas nécessaire d'établir des contacts avec les membres de l'entente³²⁹.

(374) [...] Linpac entretenait également des contacts bilatéraux avec Vitembal et Huhtamäki/ONO Packaging sur une base systématique³³⁰.

4.2.2. Historique de l'entente

(375) Les éléments de preuve dont dispose la Commission laissent à penser que les activités collusoires en Espagne pourraient déjà avoir débuté dans les années 90. [Information antérieure à l'infraction]³³¹, [information antérieure à l'infraction]³³². [Information antérieure à l'infraction]³³³. [Information antérieure à l'infraction]³³⁴.

(376) [Information antérieure à l'infraction]³³⁵. [Information antérieure à l'infraction]³³⁶.

(377) [Information antérieure à l'infraction]³³⁷.

(378) [Information antérieure à l'infraction]³³⁸.

(379) [Information antérieure à l'infraction]³³⁹.

(380) [Information antérieure à l'infraction]³⁴⁰.

(381) [Information antérieure à l'infraction]³⁴¹.

(382) [Information antérieure à l'infraction]. À partir de 2000, les accords anticoncurrentiels ont commencé à englober le Portugal également.

4.2.3. Chronologie des événements

4.2.3.1. Les augmentations de prix en Espagne en 2000

(383) Le **2 mars 2000**, une réunion s'est tenue à Valence entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox). La réunion [...] ³⁴² [...] est considérée comme la date de début de l'entente en ESO. [Information antérieure à l'infraction]³⁴³.

(384) Les notes manuscrites que [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a prises durant la réunion indiquaient ce qui suit:

329 **ID [...]** (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol: «1) Encuentros reservados a la gerencia 2) no comunicamos a NADIE de NUESTRAS DIRECCIONES (CX Europe, LP Europe) los pormenores que nos decimos (tarifas etc.). [...] NO HAY otros instrumentos de venta ocultos [...]»), annotation expliquée dans **ID [...]**

330 **ID [...]**

331 [...]

332 [...]

333 [...]

334 [...]

335 [...]

336 [...]

337 [...]

338 [...]

339 [...]

340 [...]

341 [...]

342 **ID [...]; ID [...]; ID [...]** et **ID [...]**

343 [...]

«écrire une lettre annonçant les augmentations de prix; envoyer une copie à [représentant d'entreprise] [(nom d'entreprise)]»

Cette annotation est suivie par une liste de huit clients dont quatre étaient marqués du mot «Nous» (à savoir [nom d'entreprise]) et quatre, du mot «[prénom]» [à savoir [représentant d'entreprise] ((nom d'entreprise))].

«PVC -> 1^{er} mai + 12 %»³⁴⁴

- (385) [...] les membres de l'entente se sont mis d'accord sur une augmentation de prix de 12 % pour les barquettes en PS en Espagne. Ils ont également décidé de rédiger des lettres d'augmentation de prix pour leurs clients respectifs et de s'informer mutuellement du contenu de ces lettres. Ils se sont, par ailleurs, réparti huit clients en Espagne³⁴⁵. [...] une augmentation de prix pour les barquettes et les films a été examinée pour tous les clients établis en Espagne³⁴⁶.
- (386) Le **28 mars 2000**, une réunion s'est tenue à Madrid entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox). La réunion avait pour but de décider de l'application de prix minima par groupe de clients. La réunion est prouvée par des notes manuscrites et un rapport interne découverts dans les locaux de Coopbox [...] ³⁴⁷.
- (387) Les notes manuscrites sont libellées comme suit:

28/03/2000

28/Réunion avec Linpac

<i>Cuenca Logrono</i>	79	2,97	
<i>Utilisateur</i>	63	4,18	
	70	2,64	
<i>Fruits et légumes</i>	80	3,08	
<i>Envasadores</i>	89	4,60	
	85	3,96	
	100	4,07	
<i>Carnicos sada</i>	70	2,24	
<i>Polleros</i>	69	3,52	
<i>Augmentation +10 %</i>	80	2,99	+10 %
<i>déjà effectuée</i>	86	3,58	pour les
	89	4,70	petites livraisons
	90	4,38	
	14.M	3,95	
	T.3	3,20	

³⁴⁴ ID [...]; (original en espagnol: «preparar carta subida precios -> enviar cifra a MC» [...] «PVC -> 1 mayo + 12%»).

³⁴⁵ ID [...]

³⁴⁶ ID [...]

³⁴⁷ ID [...]; [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection chez Coopbox); ID [...] (documents découverts lors de l'inspection chez Coopbox).

AGROVIC nouveaux prix que nous appliquerons le lundi 3

Guinona: LP enverra les prix

Autres: COREN, etc. – COMME AGROVIC (ou petite variation)³⁴⁸.

- (388) Le rapport interne de Coopbox concernant la réunion porte sur les questions suivantes: «prix minima par groupes de clients» en Espagne; «certaines situations exceptionnelles où l'augmentation pourrait atteindre 40 %, qui doivent être évaluées attentivement afin d'éviter la pénétration d'autres producteurs», «Détaillants: CX a dressé une liste de prix minima» et «LP s'est engagée à distribuer une liste de prix minima que nous n'avons pas encore reçue»³⁴⁹.
- (389) [...] ces notes démontrent que les membres de l'entente se sont entendus sur des prix minima pour les barquettes en PS pour des groupes de clients, et plus spécifiquement, une augmentation de prix de 5 % pour le client Eroski à partir du 1^{er} juillet 2000 et de 10 % pour SADA. Les augmentations de prix à venir pour Agrovic, Guissona et Coren et les prix à appliquer au client Mercadona ont aussi fait l'objet de discussions. En outre, les entreprises ont convenu d'échanger les listes de prix afin de surveiller l'application des augmentations³⁵⁰.
- (390) Un rapport interne de Coopbox daté d'**avril 2000** indique que: 1) «Linpac respecte globalement les prix minima, mais applique des ruses avec certains clients lorsque les parts d'approvisionnement sont favorables à Coopbox»; 2) «Vitembal, qui a un besoin désespéré d'augmenter sa part de marché, suit les deux leaders du marché et augmente, toujours en essayant de retarder la mise en œuvre des augmentations de prix convenues ou en les appliquant dans une moindre mesure»; et 3) «Polarcup met les augmentations sporadiquement en œuvre et ne renonce pas aux actions qui pourraient lui donner une présence temporaire dans les zones où elle n'est pas présente». La note fait également référence à une autre réunion qui devait avoir lieu le 8 juin 2000 [voir le considérant (392)], dont l'objectif devait être le «calendrier et le montant d'une nouvelle augmentation inévitable compte tenu de la situation sans cesse plus difficile concernant le prix des matières premières»³⁵¹.
- (391) [...] ce rapport décrit le comportement des membres de l'entente concernant une augmentation de prix préalablement convenue entre eux. [...] Linpac avait des

³⁴⁸ **ID [...]** (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en italien/espagnol: «incontro con Linpac [...] Cliente utilizzatore [...] Frutta verdura [...] incremento +10% già fatto [...] + 10% per piccole consegne [...] nuovi prezzi che passeremo noi lunes 3 [...] Guinona: LP manderà i prezzi [...] Altri.: : COREN ete – COME AGROVIC (o piccola variante)»).

³⁴⁹ **ID [...]** (document découvert chez Coopbox lors de l'inspection); (original en italien: «prezzi minimi per gruppi di clienti» [...] «alcune situazioni eccezionali, dove l'aumento arriverebbe anche al 40% devono essere valutate attentamente con l'obiettivo di evitare l'intromissione di altri produttori» [...] «Distributori: CXI ha stilato un listino di prezzi minimi» [...] «LP si é impegnata a passare un listino minimo che a oggi non abbiamo ricevuto»).

³⁵⁰ **ID [...]**

³⁵¹ **ID [...]; ID [...]** (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en italien: «Linpac sta sostanzialmente rispettando i livelli minimi di prezzo con qualche furbata in clienti dove le quote sono sbilanciate verso Coopbox. [...] Vitembal, che ha bisogno disperatamente di prendere quote, va a rimorchio delle due aziende leader di mercato, e aumenta, cercando sempre di ritardare e di aumentare meno degli altri [...] Polarcup applica sporadicamente aumenti e non rinuncia a operazioni che gli possono dare presenza temporanea in zone dove non è presente [...] determinare tempi e entità di un nuovo e inevitabile aumento, data la situazione sempre più difficile col prezzo delle materie prime.»).

contacts bilatéraux en la matière avec les autres concurrents, dont Vitembal, Huhtamäki/Polarcup et Coopbox³⁵². [...] Linpac, Coopbox et Vitembal ont participé aux accords anticoncurrentiels relatifs à l'Espagne en 2000³⁵³.

- (392) Le **8 juin 2000**, une réunion s'est tenue à Madrid entre Linpac et Coopbox. Elle est prouvée par un rapport interne découvert lors des inspections dans les locaux de Coopbox [...] ³⁵⁴.
- (393) Le rapport interne de Coopbox concerne la réunion et précise les différents sujets qui ont été discutés, y compris la "*situation au Portugal*". Le rapport indique également ce qui suit : «*Lors de la réunion [...], ce qui suit a été convenu: 1) Mercadona/Sada + 10 %, délai 1.7.2000; 2) Eroski/El Corte Ingles + 5 %, délai: 1.7.2000, 3) LP envoie à CI une proposition de prix minima pour le film étirable en pesetas/m²; 4) LP envoie à CI une proposition de prix minima pour les barquettes du type Linstar ou Lintray; 5) CXI envoie une proposition de prix minima pour les barquettes de type "barrière" [...]*»³⁵⁵.
- (394) [...] les participants se sont entendus sur des augmentations de prix en Espagne à partir du 1^{er} juillet 2000, de 10 % pour les clients Mercadona et Sada et de 5 % pour les clients Eroski et El Corte Ingles. Ils ont en outre décidé que Coopbox enverrait des propositions de prix minima pour d'autres clients. [...] Linpac avait informé Vitembal concernant les augmentations des prix³⁵⁶.
- (395) Sur la base des réunions qui se sont tenues les 2 mars, 28 mars et 8 juin 2000, Coopbox et Linpac se sont entendues sur une augmentation de prix pour les barquettes en Espagne et ont décidé de s'informer mutuellement de leurs tentatives de la faire appliquer. Afin de surveiller cet arrangement, les membres de l'entente sont convenus de se faire parvenir mutuellement les factures envoyées aux clients³⁵⁷.
- (396) Le **12 juin 2000**, [nom d'entreprise] a envoyé des lettres d'augmentation de prix à ses clients en Espagne et au Portugal. [...] l'augmentation concernait les barquettes en PS classiques, absorbantes et de type «barrière». Coopbox a mis en œuvre l'augmentation de prix convenue avec Linpac, qui était la première augmentation de prix générale convenue entre les membres de l'entente. La lettre d'augmentation de prix elle-même a été découverte dans les locaux de Coopbox lors des inspections³⁵⁸.

4.2.3.2. Entrée de Coopbox sur le marché portugais (2000-2001)

- (397) Au cours de l'année 2000, Coopbox était sur le point d'entrer sur le marché portugais où Linpac était déjà active. Même si Linpac, Vitembal, Coopbox et Huhtamäki étaient en bons termes en Espagne, Linpac a indiqué initialement à Coopbox qu'elle

³⁵² ID [...]

³⁵³ ID [...]

³⁵⁴ ID [...] et ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection chez Coopbox).

³⁵⁵ ID [...] (document découvert chez Coopbox lors de l'inspection); (original en italien: «*NELLA RIUNIONE [...] SI È PATTUITO LO SEGUENTE: 1) MERCADONA / SADA + 10% DECORRENZA 1/7/00 2) EROSKI / EL CORTE INGLES + 5% DECORRENZA 1/7/00. 3) LP CI MANDA UNA PROPOSTA DI PREZZI MINIMI DELLO STRETCH FILM IN TERMINI DI PESETAS/ METRO QUADRATO. 4) LP CI MANDA UNA PROPOSTA DI PREZZI MINIMI DEL VASSOIO TIPO LINSTAR O LINTRAY. 5) CXI MANDA PROPOSTA DI PREZZI MINIMI PER VASSOI BARRIERA.*»).

³⁵⁶ ID [...] et ID [...], ID [...] (document découvert chez Coopbox lors de l'inspection).

³⁵⁷ ID [...] (document découvert chez Coopbox lors de l'inspection) et ID [...]

³⁵⁸ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]

avait l'intention de lui livrer une concurrence féroce afin de se défendre sur le marché portugais³⁵⁹.

- (398) Le **7 décembre 2000**, une réunion multilatérale a eu lieu à Lisbonne. [...] cette réunion s'est tenue à l'hôtel Melia entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Ovarpack ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]), [Non-destinataire] ([représentant d'entreprise]) et Huhtamäki ([représentant d'entreprise])³⁶⁰.
- (399) L'agenda de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) confirme la date de la réunion ainsi que les entreprises qui y ont participé, y compris Vitembal ([représentant d'entreprise]). Le calendrier indique néanmoins comme lieu de réunion l'hôtel Meridien, et non pas l'hôtel Melia (tous deux à Lisbonne)³⁶¹. Dans l'une des deux inscriptions d'agenda, Ovarpack est également reprise parmi les participants³⁶².
- (400) [Nom d'entreprise] a confirmé que la réunion s'est bien tenue et a indiqué l'hôtel Meridien comme lieu de réunion; [nom d'entreprise] ne pouvait toutefois pas donner plus de détails sur ses participants ni son contenu³⁶³. [Représentant d'entreprise] (Vitembal) a démenti sa participation et a exprimé des doutes quant à la présence d'un éventuel représentant de Vitembal³⁶⁴. Huhtamäki n'a aucun souvenir³⁶⁵, mais [représentant d'entreprise] (qui fait aujourd'hui partie d'ONO Packaging) confirme sa participation au nom de Huhtamäki à une réunion entre membres de l'entente à cette date. Il précise toutefois que selon lui, il s'agissait d'une réunion bilatérale entre Huhtamäki ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Ovarpack ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) qui s'est traduite par l'adoption d'une augmentation de prix pour le Portugal³⁶⁶. [Nom d'entreprise] a fourni des informations détaillées sur cette réunion, sur la base des déclarations des deux personnes y ayant assisté, à savoir [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Alors que Huhtamäki et [nom d'entreprise] divergent dans leurs déclarations quant à la nature de la réunion (bilatérale ou multilatérale), la déclaration de Huhtamäki confirme la tenue de celle-ci et son caractère anticoncurrentiel. À la lumière des autres confirmations émanant de [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise], la Commission conclut qu'une réunion multilatérale a eu lieu le 7 décembre 2000 entre les participants visés au considérant (398).
- (401) La teneur de la réunion est attestée par [nom d'entreprise]. Les deux participants [nom d'entreprise] se souviennent de la réunion, de ses participants et des détails de son contenu³⁶⁷.
- (402) Selon [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux [nom d'entreprise]), il s'agissait de la première réunion après l'entrée de Coopbox sur le

³⁵⁹ ID [...]

³⁶⁰ ID [...]; ID [...]

³⁶¹ ID [...]; ID [...]. La seule différence avec [...] est que d'après [nom d'entreprise], [représentant d'entreprise] (et non [représentant d'entreprise]) représentait Huhtamäki lors de cette réunion.

³⁶² ID [...]

³⁶³ ID [...]

³⁶⁴ ID [...]

³⁶⁵ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

³⁶⁶ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

³⁶⁷ ID [...]

marché portugais par l'intermédiaire de son distributeur, [non-destinataire]. [...] cette dernière, Linpac et Huhtamäki ont indiqué clairement qu'elles n'étaient pas contentes de cette entrée. Linpac a indiqué clairement aux représentants de Coopbox que tout accord déjà existant pour d'autres pays, en particulier l'Espagne, ne serait pas étendu au Portugal. [Nom d'entreprise] a en outre indiqué que suite à l'entrée de Coopbox sur le marché, les marges commerciales de Linpac et Huhtamäki avaient baissé: l'une des principales préoccupations lors de la réunion était dès lors d'éviter que les prix chutent en deçà d'un certain seuil et donc de trouver un accord sur les prix à appliquer à certains clients³⁶⁸.

- (403) Le **17 août 2001**, une réunion s'est tenue au Meliá Castilla, à Madrid, entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] (Ovarpack), [représentant d'entreprise] (Coopbox), [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]) et [représentant d'entreprise] (Huhtamäki). La réunion est prouvée par [...] et ONO Packaging³⁶⁹. Préparant son déplacement à la réunion, [représentant d'entreprise] a noté dans son agenda: «H Meliá Castilla, réunion maf.», ce qui signifie réunion avec la «mafia»³⁷⁰.
- (404) Les notes manuscrites [...] concernant cette réunion indiquent ce qui suit:
«Il a été convenu que Coopbox ferait son entrée sur le marché portugais dans le secteur des légumes avec plus ou moins 30 clients (voir la liste de [représentant d'entreprise]) et parallèlement, quitterait Kilom. [...] [Représentant d'entreprise] parlera avec son supérieur et [représentant d'entreprise] avec le supérieur de Coopbox. S'ils sont d'accord, nous nous réunirons au cours de la première semaine de septembre afin de définir les clients de Coopbox»³⁷¹.
- (405) [Nom d'entreprise] explique les notes de la manière suivante: l'arrangement pour le secteur des légumes concernait les barquettes en PS; au cours de la réunion, les membres de l'entente sont convenus que via [non-destinataire], Coopbox serait autorisée à faire son entrée sur le marché portugais dans certaines conditions: elle cesserait d'approvisionner Kilom et en échange, elle approvisionnerait trente clients plus petits au Portugal, sans dépasser ce chiffre. Au total, l'accord portait sur 1 500 000 barquettes, dont la moitié en provenance [de] [nom d'entreprise] et l'autre, en provenance de Polarcup/Huhtamäki. Au cas où d'autres clients approcheraient activement [non-destinataire], celle-ci ferait offre à des prix supérieurs à ceux de ses concurrents. [Nom d'entreprise] a également expliqué que l'accord n'a en finalité été accepté que d'une manière révisée dont elle n'a pu communiquer les détails³⁷².
- (406) [Nom d'entreprise] ne se rappelait pas de la participation de [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]). Toutefois, dans les notes manuscrites, un «directeur du Portugal» est mentionné sous le nom de «[représentant d'entreprise]»³⁷³; comme l'a expliqué [nom d'entreprise], qui a confirmé avoir pris part à la réunion, [nom

³⁶⁸ ID [...]

³⁶⁹ ID [...] et ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

³⁷⁰ ID [...]; ID [...]

³⁷¹ ID [...] corroboré par le document d'époque ID [...] (original en portugais: «*Ficou acordado que a Coopbox entraria no mercado Português do sector hortícola +/- 30 clientes (ver a listagem do [représentant d'entreprise]) E ao mesmo tempo sairiam do Kilom. [...] [Représentant d'entreprise] ficou de falar com o seu chefe e [représentant d'entreprise] com o chefe da Coopbox, se estiverem de acordo vamos reunir na 1.ª semana de Setembro para definir os clientes da Coopbox.*»).

³⁷² ID [...]

³⁷³ ID [...] et ID [...]

d'entreprise] n'a jamais eu de directeur des ventes au Portugal, où ses produits étaient vendus exclusivement par l'intermédiaire de [non-destinataire]³⁷⁴. [Représentant d'entreprise] (aujourd'hui chez ONO Packaging) a confirmé avoir participé au nom de Huhtamäki et confirme tous les participants indiqués par [nom d'entreprise] en plus de [représentant d'entreprise]³⁷⁵. Huhtamäki a affirmé que ses salariés n'avaient aucun souvenir de cette réunion³⁷⁶. La Commission estime néanmoins, au regard de la déclaration de [représentant d'entreprise], que Huhtamäki a pris part à la réunion en question.

4.2.3.3. Contacts entre 2001 et 2008

(407) Le **6 mars 2001**, une réunion s'est tenue à Barcelone entre au moins Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]) et Huhtamäki ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). La réunion est attestée par les notes manuscrites découvertes dans les locaux de Coopbox [...] ³⁷⁷. D'après [nom d'entreprise], Vitembal ([représentant d'entreprise]) était également présente, ce que réfute néanmoins Vitembal dans sa réponse à la communication des griefs³⁷⁸.

(408) Les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] lors de la réunion sont libellées comme suit:

«Problème SADA:

Linpac reconnaît le problème [...]

Portugal: des problèmes existent concernant les augmentations au Portugal». «Prix à revoir pour Mcd, étant donné qu'ils sont encore plus bas.

Vit dit qu'en France les prix sont toujours 15 à 20 points plus élevés»³⁷⁹.

(409) Les membres de l'entente ont discuté de l'incapacité d'agir comme convenu en Espagne. Ils ont en particulier discuté: 1) des difficultés et problèmes liés à la mise en œuvre des augmentations de prix dont ils étaient convenus pour les barquettes en PS de type «barrière» en Espagne, 2) des ristournes que Linpac avait offertes aux deux clients qu'elle partageait avec Coopbox (Sada et Angel Rey) et 3) des autres augmentations possibles en juillet. En outre, les membres de l'entente ont discuté de la situation du marché portugais, qui ne permettait pas d'augmenter les prix à cette époque-là. Ils ont également examiné le fait que Coopbox devait augmenter les prix pour Mercadona parce que ses prix étaient les plus bas du marché. Ces explications ont été données par [nom d'entreprise]³⁸⁰.

(410) Les notes manuscrites de Coopbox ([représentant d'entreprise]), prises lors d'une réunion interne entre les dirigeants commerciaux en date du **1^{er} juin 2001**, prouvent le suivi subséquent du comportement convenu par les autres membres de l'entente et,

³⁷⁴ ID [...]

³⁷⁵ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

³⁷⁶ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

³⁷⁷ ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox): ID [...]

³⁷⁸ ID [...] (réponse de Vitembal à la communication des griefs).

³⁷⁹ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en italien: «*Problema SADA: Linpac ammette la cazzata*» [...] «*Portugal ci sono problemi x aumentare in Portugal. Prezzi da rivedere in Mcd perché sono ancora più bassi. Vit dice che in Francia i prezzi sono ancora superiori di 15-20 punti.*»).

³⁸⁰ ID [...] et ID [...]

en particulier, par Linpac. Les notes indiquent ce qui suit:

«Augmentation des prix

Se mettre en contact avec le représentant de Linpac dans chaque zone afin d'appliquer l'augmentation.

[Représentant d'entreprise] appellera Polarcup

Vitembal???????

[...]

SADA: aucun prix ne sera augmenté sans une augmentation par Linpac. «Jusqu'au 30/6, aligner les prix sur ceux de Linpac au moyen de ristournes sur les marchandises»³⁸¹.

- (411) Au cours de cette réunion interne, Coopbox a décidé que chaque responsable régional prendrait contact avec son homologue chez Linpac. [Représentant d'entreprise] prendrait contact avec Polarcup/Huhtamäki. En ce qui concerne Vitembal, aucune décision n'a été prise au sujet d'une éventuelle prise de contact. En outre, Coopbox a décidé de ne pas appliquer d'augmentation de prix en rapport avec son client SADA jusqu'à ce que Linpac mette en œuvre l'augmentation convenue et d'abaisser ses prix jusqu'au niveau de Linpac. [...] ³⁸².
- (412) À la demande de Linpac, Coopbox ([représentant d'entreprise]) a fait parvenir à Linpac ([représentant d'entreprise]) un tarif applicable de janvier à juillet ³⁸³ dans un courriel daté du **29 août 2001**.
- (413) Le **26 juin 2002**, une réunion s'est tenue à Madrid entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Huhtamäki ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). L'objectif de la réunion était de discuter de la possibilité d'une augmentation de prix commune sur le marché portugais. La réunion et l'identité des participants sont prouvées par des notes manuscrites qui ont été copiées dans les locaux de Coopbox. [...] ³⁸⁴.
- (414) Les notes manuscrites de la réunion, prises par Coopbox ([représentant d'entreprise]), indiquent ce qui suit: *«Portugal: augmentation de 10 % en deux étapes. 5 + 5. 3 juillet: prochaine réunion»*. Au cours de la réunion, les participants se sont entendus sur une augmentation de prix de 10 % pour les barquettes en PS au Portugal, à exécuter en deux tranches de 5 %. Ceci a été prouvé par [nom d'entreprise] ³⁸⁵. Huhtamäki a affirmé que ses salariés ne se souvenaient pas d'avoir pris part à cette réunion ³⁸⁶, tandis que [représentant d'entreprise] (qui fait aujourd'hui partie d'ONO Packaging) ne se rappelle pas avoir participé à une réunion avec des

³⁸¹ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol: «SUBIDA PRECIOS, TOMAR CONTACTO CON EL REPRESENTANTE DE LINPAC EN CADA ZONA PARA APLICAR LA SUBIDA. POLARCUP LE LLAMA MASSIMO 'VITEMBAL???????' [...] 'SADA- NO SE SUBE NINGUN PRECIO SIN QUE LINPAC SUBA. HASTA EL 30/6 IGUALAR LINPAC A TRAVÉS DE... DESCUENTO EN MERCANCÍA»).

³⁸² ID [...]

³⁸³ ID [...]; ID [...]

³⁸⁴ ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

³⁸⁵ ID [...] et ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox) (original en espagnol: «Portugal incremento 10% en 2 veces 5+5. 3 julio próxima reunión»).

³⁸⁶ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

concurrents à cette date³⁸⁷. Dans la mesure où [...] est corroborée par les notes manuscrites prises à l'époque des faits, la Commission considère comme établie la participation de Huhtamäki à cette réunion.

- (415) Le **3 juillet 2002**, une réunion s'est tenue à Lisbonne entre [nom d'entreprise] ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), [nom d'entreprise] ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]), [Non-destinataire] ([représentant d'entreprise]) et Huhtamäki ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). L'objectif de la réunion était de parvenir à un accord sur une augmentation générale des prix pour les barquettes en PS au Portugal.
- (416) La tenue de la réunion est prouvée par [...], [nom d'entreprise], ONO Packaging, une inscription dans l'agenda de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et un billet de péage de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise])³⁸⁸. Coopbox et Huhtamäki ont affirmé que leurs salariés ne se souvenaient pas de la réunion³⁸⁹. La Commission fait observer la présence de Coopbox et de Huhtamäki à la réunion est démontrée à suffisance par les éléments de preuve fournis par [...], [représentant d'entreprise] (ONO Packaging) et [nom d'entreprise].
- (417) La Commission estime qu'il ressort des éléments de preuve que les membres de l'entente se sont entendus sur une augmentation de prix de 4 à 5 % au Portugal pour les petits clients, c'est-à-dire les entreprises qui achetaient environ pour un millier d'euros de barquettes par mois. En outre, après que de «petites bagarres pour s'accaparer le client» eurent lieu entre Linpac et Coopbox, la discussion s'est également concentrée sur une tentative de gel des parts de marché en Espagne³⁹⁰.
- (418) Le **29 juillet 2002**, une réunion s'est tenue entre Linpac ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) à l'hôtel Sheraton Paris Airport. L'objet de la réunion était de s'entendre sur la politique commerciale pour les grands clients sur les marchés espagnols et portugais. La réunion est prouvée [...] par les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise])³⁹¹.
- (419) Les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] indiquent ce qui suit:

«Mercadona et SAD: nous proposons une augmentation de 8 % des prix actuels pour Mercadona. [...]
[Représentant d'entreprise] aurait dû communiquer une augmentation de 10 %, mais ne l'a pas fait»³⁹².

³⁸⁷ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

³⁸⁸ ID [...] et ID [...]; ID [...]; ID [...] et ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements). Il convient de noter que, selon [nom d'entreprise], la réunion a eu lieu à l'hôtel Tivoli Tejo à Lisbonne, tandis que, selon [nom d'entreprise] et ONO Packaging, elle a eu lieu à l'hôtel Melia à Lisbonne

³⁸⁹ ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements) et ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

³⁹⁰ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements); ID[...] et ID [...]

³⁹¹ ID [...] et [...] et ID [...]

³⁹² ID [...] (original en italien: «*Mercadona e SADA: proponiamo un 8% di aumento sugli attuali prezzi mercadona [...] [Représentant d'entreprise] doveva comunicare un aumento del 10% e non lo ha fatto.*»).

- (420) Coopbox [...] souhaitait récupérer des volumes concernant le client SADA, qu'elle avait perdus à cause de certaines offres faites par Linpac. Elle a par conséquent demandé à Linpac d'augmenter les prix, comme elle avait accepté de le faire, menaçant autrement de quitter tous les accords de «non-agression» entre les deux entreprises. Suite à la réunion, Linpac a accepté d'augmenter les prix de certains produits. Ces explications ont été données par [nom d'entreprise]³⁹³.
- (421) Le **10 mars 2003**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Meliá, à Lisbonne, entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]), Ovarpack ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), [non-destinataire] ([représentant d'entreprise]) et Huhtamäki ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). Les preuves de la réunion et de ses participants ont été fournies par [...], [nom d'entreprise] et par [représentant d'entreprise] (qui fait aujourd'hui partie d'ONO Packaging). Or, [représentant d'entreprise] a affirmé ne pas se souvenir de la participation de Coopbox³⁹⁴. La déclaration de [représentant d'entreprise] confirme la participation de Huhtamäki à cette réunion.
- (422) D'après [représentant d'entreprise], la réunion avait pour objet de discuter de l'Espagne et du Portugal. Les discussions ont porté sur l'accord passé le 3 juillet 2002 concernant l'augmentation du prix des barquettes en PS au Portugal et en particulier sur le fait que les membres de l'entente offraient des prix moindres que convenu. Les participants ont fourni des exemples de prix appliqués par les autres concurrents afin de prouver ce fait. Au cours de cette réunion, les membres de l'entente sont parvenus à un autre accord sur les prix minima pour les barquettes en PS au Portugal³⁹⁵.
- (423) Le **6 avril 2003**, une réunion s'est tenue entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). Elle concernait les barquettes en PS en Espagne et des questions de politique générale sur le marché portugais. La réunion a été prouvée par des notes manuscrites dont une copie a été prise dans les locaux de Coopbox [...]³⁹⁶.
- (424) Les notes manuscrites de la réunion sont libellées en ces termes:

*Linpac [non-destinataire] Cxi
Couleur +15 % ----- 20 %
Portugal?
El Corte Ingles ----- 1^{er} juin
Eroski----- 1^{er} juin
[...]
Ahol----- Quel prix? 4 % rappels (6 % rappels)
[...]
Supermarchés Piedra IFA 2 % PP
8 % rappels
Coren ?
Exploitation Redondo, pas d'augmentation*

³⁹³ ID [...]

³⁹⁴ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements), ID [...] et ID [...]

³⁹⁵ ID [...], ID [...] et ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

³⁹⁶ ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

*Primitivo Garcia 2 camions à l'ancien prix
Embalajes Griñon 8 % + (ancien distributeur -20 %) IFA Industria*³⁹⁷.

- (425) [...] la réunion avait été sollicitée par Linpac et [...] celle-ci avait demandé à Coopbox de mettre fin à ses «agressions» envers ses clients en Espagne, en menaçant de prendre des mesures de rétorsion en s'attaquant aux clients de Coopbox. Les participants ont également discuté du calendrier de leurs augmentations de prix à venir. Ils sont convenus de fixer la différence de prix entre les barquettes traditionnelles et les barquettes de couleur à 15-20 %. Pour les clients El Corte Ingles et Eroski, ils ont décidé d'appliquer l'augmentation de prix à partir du 1^{er} juin 2003. Pour le client Ahold, ils ont discuté d'une politique commune sur la façon de mettre en œuvre, au moyen d'une politique commune de ristournes, leur augmentation de prix convenue. Enfin, pour d'autres clients, ils ont discuté d'actions différentes en fonction de la situation spécifique de chaque client³⁹⁸.
- (426) En **mars 2004**, une réunion s'est tenue dans un hôtel de l'Avenida da Liberdade à Lisbonne entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Ovarpack ([représentant d'entreprise]), [non-destinataire] ([représentant d'entreprise]) et Huhtamäki ([représentant d'entreprise])³⁹⁹. Huhtamäki a affirmé que ses salariés n'avaient aucun souvenir de la réunion⁴⁰⁰. [...]. La Commission considère par conséquent que les informations sur cette réunion, ainsi que sur les personnes y ayant participé, ne constituent que des indices de la tenue des discussions rapportées.
- (427) [...] la réunion concernait [...] [le] client portugais [...], qui représentait [35-45%] des ventes de barquettes en PS au Portugal et avait toujours été approvisionné par Huhtamäki et Ovarpack. Ce client avait décidé d'acheter des barquettes en PS auprès de plusieurs fournisseurs à l'avenir afin de faire jouer la concurrence. Les membres de l'entente étaient inquiets et ont discuté de la façon dont ils pourraient éviter une guerre des prix. Ils sont parvenus à la conclusion qu'il n'y avait pas d'autre choix que de se faire concurrence pour devenir l'unique fournisseur de [...]. Les membres de l'entente ont toutefois échangé des niveaux généraux de prix en deçà desquels ils ne descendraient pas, afin de maintenir un niveau de prix «acceptable»⁴⁰¹.
- (428) Le **16 mars 2004**, Coopbox a envoyé une télécopie à Linpac. Elle avait pour objet la «gestion des clients Coopbox» et citait quelques-uns des clients de cette dernière en Espagne (Lomesa, Jose Luis Gaucedo, Bolsas Vicente, Margo et Encesa). Elle décrivait en outre la procédure utilisée pour capturer chaque client, s'il était partagé ou non avec Linpac, et les volumes fournis⁴⁰².
- (429) Le **20 avril 2004**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Meliá, à Barcelone, entre [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise],

³⁹⁷ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol/français: «Linpac [non-destinataire] Cxi Color +15% ----- 20% Portugal? El Corte Ingles ----- 1 Junio. Eroski----- 1 junio [...] Ahol----- ¿Qué precio? 4 % Rappells (6% Rappells) [...] Supermercados Piedra IFA 2% PP 8% rappels. Coren? Explotaciones Redondo no subida. Primitivo Garcia 2 camiones precio antiguo. Embalajes Griñon 8% + (Distribuidor antigua -20%) IFA Industria»).

³⁹⁸ ID [...]

³⁹⁹ ID [...]

⁴⁰⁰ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

⁴⁰¹ ID [...]

⁴⁰² ID [...]

[représentant d'entreprise] et peut-être d'autres représentants de ces deux entreprises. [...] les éléments de preuve de l'époque (notes manuscrites de [représentant d'entreprise]) [...] confirment la tenue de la réunion⁴⁰³.

(430) Les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] sont les suivantes:

«*matières premières* ↑
augmenter les prix»⁴⁰⁴.

(431) Les membres de l'entente ont discuté des augmentations des prix, des matières premières et des méthodes pour améliorer la communication entre eux en Espagne⁴⁰⁵.

(432) Le **4 mai 2004**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Meliá Barajas, à Madrid, entre Linpac et Coopbox⁴⁰⁶.

(433) Les notes manuscrites sont libellées comme suit:

«*Nos patrons ont dit que: [...]*
armistice – armistice – armistice – armistice;
prochaine réunion: se tiendra lorsque les situations de Caprabo et Ahorramas et d'Embutidos Martinez et Pa de Sa sont réglées.
*Cesser toute nouvelle agression. Ex. [non-destinataire] (offre à Agr. Villena). Il a reçu une copie!!!!!! Fax»*⁴⁰⁷.

(434) Les membres de l'entente ont indiqué clairement qu'ils travailleraient ensemble et ne s'attaqueraient pas les uns aux autres. Ils sont convenus de discuter des détails lors de la réunion du 24 mai 2004 [voir considérant (435)]⁴⁰⁸.

(435) Le **24 mai 2004**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Meliá Barajas, à Madrid, entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). La réunion avait pour objet de discuter d'une répartition éventuelle des gros clients⁴⁰⁹.

(436) Les notes manuscrites de la réunion sont libellées en ces termes:

«*1 Proposer à CXI d'offrir une rist. [ristourne] de 5 % sur certaines références, ce qui devrait garantir le volume requis pour CXI (30 %); références restantes: supérieures à LP;*
2 Au cours de la prochaine réunion, LP préparera une liste des clients et des volumes qu'il souhaite partager afin de compenser une éventuelle perte.
3 Réaffirmer l'armistice, non-agression
4 SADA: CXI propose une augmentation de 6-7 % sur la facture nette du 1.7.2004 à

⁴⁰³ ID [...]; ID [...]

⁴⁰⁴ ID [...]; (original en espagnol: «*materia prima* ↑ *subir precios*»).

⁴⁰⁵ ID [...]

⁴⁰⁶ ID [...]; ID [...] (document découvert chez Coopbox lors de l'inspection).

⁴⁰⁷ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol: «*1 Nuestros jefes dijeron: [...] tregua- tregua- tregua- tregua; siguiente reunión: será cuando se resuelvan las situaciones de Caprabo y Ahorramas y de Embutidos Martinez y Pa. de Sa. 2 Parar agresiones nuevas ej. [non-destinataire] (oferta a Agr. Villena) tiene copia!!!!!!Fax*»).

⁴⁰⁸ ID [...]

⁴⁰⁹ ID [...] et ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

communiquer avant le 1.6
5 Proposition d'autres augmentations (liste)»⁴¹⁰.

- (437) Coopbox souhaitait porter à 30 % sa part de marché pour les clients importants du commerce de gros. Elle a demandé à Linpac de partager certains de ces clients avec elle en échange d'une autre partie de ses volumes. Si Linpac était intéressée et a proposé d'établir des listes afin de discuter de compensations éventuelles, la suggestion ne s'est jamais concrétisée. Lors de la réunion, les deux membres de l'entente ont également réaffirmé l'engagement qu'ils avaient déjà pris consistant à ne pas se prendre de clients l'un à l'autre. Coopbox a proposé une augmentation de prix pour le client SADA à partir du 1^{er} juillet 2004, à communiquer avant le 1^{er} juin⁴¹¹.
- (438) Le **29 juillet 2004**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Meliá Barajas, à Madrid, entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). L'objet de la réunion était d'évaluer la possibilité d'une augmentation de prix. Les participants à la réunion sont indiqués dans un document qui a été découvert lors de l'inspection menée dans les locaux de Coopbox. [...] ⁴¹².
- (439) Les notes manuscrites mentionnent une «*augmentation de 8 %*» et le «*gel des positions*»⁴¹³.
- (440) Les membres de l'entente ont examiné l'opportunité d'une augmentation de prix de 8 % pour les barquettes en PS. Ils sont convenus que celle-ci s'appliquerait à tous les clients en Espagne et au Portugal, à l'exception de ceux pour lesquels ils avaient pris l'engagement de ne pas augmenter les prix en 2004. En outre, les membres de l'entente se sont une nouvelle fois entendus sur le statu quo concernant les clients. Enfin, ils ont discuté de la situation en France et sont convenus de ne pas appliquer d'augmentation de prix dans ce pays⁴¹⁴.
- (441) Le **29 juillet 2004**, Coopbox a envoyé des lettres d'augmentation de prix à tous ses clients en Espagne et au Portugal, annonçant une hausse du prix des barquettes en PS valable du 1^{er} octobre à la fin de l'année 2004⁴¹⁵.
- (442) [...] cette lettre d'augmentation de prix avait été préparée après la réunion avec Linpac du 29 juillet 2004. Cette augmentation résultait d'un accord plus large ratifié aussi par Vitembal et Huhtamäki, comme en atteste le fait que ces membres de l'entente étaient également présents à la réunion de suivi du 7 octobre 2004 [voir considérant (443)]⁴¹⁶.

⁴¹⁰ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol: «*1 Propone CXI, ofertar un 5% de dto, en algunas referencias, que garanticen el volumen requerido por CXI (30%), resto de referencias más altas que LP 2 En las próximas reuniones LP prepara una relación de clientes y volúmenes que quieren compartir, para compensar la posible pérdida 3 Reafirmar la tregua, de no agresiones 4 SADA: CXI propone subida 6 – 7% sobre el neto factura 1/7/2004 comunicar antes del 1/6 5 Propuesta "otras subidas" (listado)*»).

⁴¹¹ ID [...] et ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

⁴¹² ID [...] et ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

⁴¹³ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol: «*subida 8%; 'congelar posiciones*»).

⁴¹⁴ ID [...] et ID [...] et ID [...]

⁴¹⁵ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

⁴¹⁶ ID [...]

- (443) Le **7 octobre 2004**, une réunion a eu lieu à l'hôtel Calderon, à Barcelone, entre Linpac ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Vitembal ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]) et Huhtamäki ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). La réunion avait pour but de discuter des augmentations de prix pour les barquettes classiques et CAM⁴¹⁷ et pour les films pour tous les clients établis en Espagne et au Portugal.
- (444) Les participants à la réunion ont été désignés par [...] ONO Packaging et leurs noms figurent également dans les notes manuscrites prises à l'époque des faits⁴¹⁸. [...] même si elles sont datées de «septembre 2004», les notes sont en réalité celles de la réunion qui s'est tenue le 7 octobre 2004⁴¹⁹. [...] il s'agissait d'une réunion visant à suivre l'augmentation de prix convenue par les membres de l'entente au cours de l'été 2004 [voir les considérants (438)-(442)].⁴²⁰ Huhtamäki affirme ne se souvenir de rien⁴²¹.
- (445) Les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) indiquent ceci:
- «Nous voulons savoir ce qu'il en est de GDO (augmentation pour Carrefour)
 [...]
 Vit augmentera tout à partir du 1^{er} novembre
 [...]
 [Non-destinataire] a communiqué +12 % pour APack
 [...]
 A BCN et ALC Emb. Martinez +8, appliqué +9,2, à faire, SADA +8, +9,2
 [...]
 Portugal: les prix sont augmentés de 8 %. Nous allons augmenter le tout au plus tard le 15 octobre.
 [...]
 Nous attendons les instructions de [représentant d'entreprise] sur ce qu'il y a lieu de faire, une fois les 8 % appliqués.
 [...]
 Rigides: nous ne pouvons pas appliquer les 5 % que nous souhaitons appliquer.
 [...]
 En France, nous n'augmentons pas»⁴²².
- (446) Les participants ont discuté de l'application d'augmentations des prix aux grands clients et Vitembal a accusé Linpac de ne pas avoir augmenté les prix pour Carrefour, Auchan et Ahold. Vitembal s'est également engagée à augmenter ses prix

⁴¹⁷ Conditionnement sous atmosphère modifiée.

⁴¹⁸ ID [...]; ID [...]; ID [...] et ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

⁴¹⁹ ID [...] et ID [...]

⁴²⁰ ID [...] et ID [...]

⁴²¹ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

⁴²² ID [...] (original en italien: «Vogliamo sapere di GDO (aumenti in Carrefour)' [...] 'Vit aumenterà tutto dal 1 Novembre' [...] [non-destinataire] ha comunicato +12% per APack' [...] 'A BCN e ALC Emb. Martinez +8 applicato +9,2 da fare SADA +8, +9,2' [...] 'Portugal: i prezzi sono stati aumentati dell' 8%. Si aumenteranno a tutti entro il 15 ottobre' [...] 'Attendiamo istruzioni da [représentant d'entreprise] su cosa fare dopo 8% già fatto' [...] Rigido: non riusciamo ad applicare il 5% che vorremmo' [...] 'In Francia NON SI AUMENTA»).

pour tous les clients à partir du 1^{er} novembre. Enfin, [nom d'entreprise] [...] appliqué une augmentation de prix de 8 % au client Embutidos Martinez à Barcelone et à Alicante, qui serait suivie d'une autre augmentation de 9,2 %, tandis qu'aucune augmentation n'avait été appliquée au client SADA. En ce qui concerne le Portugal, l'augmentation convenue de 8 %, qui devait être appliquée à tous les clients au plus tard le 15 octobre, a été confirmée et il a été décidé d'attendre des instructions de Huhtamäki/Polarcup ([représentant d'entreprise]) quant à une possible nouvelle hausse⁴²³.

- (447) La possibilité d'une augmentation de prix a aussi été discutée lors d'une réunion entre Coopbox et son distributeur Dynaplast, qui s'est tenue le **5 novembre 2004**. Les notes manuscrites découvertes dans les locaux de Coopbox indiquent ce qui suit:

*«Ramafruit augmentation de 7 %, parler avec Linpac
[...]
Grupo Dasa Upper. (parler avec Linpac)»
[...]*⁴²⁴.

Un rapport interne de la réunion a, par ailleurs, été découvert dans les locaux de Coopbox. Il contient le point d'ordre du jour suivant:

*«Augmentation de prix
Il est fait référence à la liste des augmentations de prix. Chez la plupart des 80 plus gros clients, sur base de la facturation, ainsi que chez Coopbox et Dynaplast, l'augmentation prévue a bien été appliquée, mis à part aux endroits où nous attendons que Linpac procède à l'augmentation. [...]»*⁴²⁵.

- (448) L'augmentation des prix discutée était celle qui avait été convenue en juillet 2004. Le rapport indiquait que, pour la majorité des clients, la hausse de prix convenue avait été appliquée, tandis que pour d'autres clients, Coopbox devait attendre l'augmentation de Linpac⁴²⁶.
- (449) Le **22 novembre 2004**, une réunion a eu lieu à l'hôtel Mercure, à Paris, entre Linpac ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Vitembal ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]) et Huhtamäki ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). La réunion est prouvée par [...] ONO Packaging, ainsi que par un courriel adressé par [représentant d'entreprise]

⁴²³ ID [...]; ID [...]

⁴²⁴ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol: «Ramafruit subida 7% hablar con Linpac [...] Grupo Dasa Upper (hablar con Linpac)»).

⁴²⁵ ID [...] et [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox – même document); (original en espagnol: «[...] Subida de Precios Se hace repaso a la lista de las subidas de precios. En especial a los 80 clientes de mas facturación tanto en Coopbox, como en Dynaplast, se ha hecho la subida esperada, en la mayoría de ellos, salvo algunas excepciones que se está esperando la subida de Linpac»).

⁴²⁶ ID [...]

(Huhtamäki) à [représentant d'entreprise] (Coopbox) le 18 novembre 2004, découvert dans les locaux de Coopbox⁴²⁷.

(450) Les membres de l'entente ont discuté des prix faibles en vigueur sur le marché espagnol et ont décidé d'augmenter les prix des barquettes en PS de 5 %⁴²⁸.

(451) L'augmentation de prix a également fait l'objet de discussions lors d'une réunion interne de Coopbox qui s'est tenue le **11 janvier 2005**. Le rapport interne établi concernant la réunion a été découvert dans les locaux de Coopbox. Il contient le point d'ordre du jour suivant:

«Clients perdus en partie ou entièrement suite à l'augmentation de prix

COREN: suite à l'accord avec Linpac

HNOS. SAIZ: Vitembal et Linpac n'ont pas augmenté comme convenu

[...]

ESP COSTA: suite à l'augmentation, principalement Vitembal

[...]»⁴²⁹.

(452) [...] ⁴³⁰.

(453) Le **12 janvier 2005**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Tivoli Tajo, à Lisbonne, entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Ovarpack ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]), [non-destinataire] ([représentant d'entreprise]) et Huhtamäki ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). La réunion est prouvée par les notes manuscrites [...] et a été confirmée par [...] ONO Packaging⁴³¹.

(454) Les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) pendant la réunion indiquent ce qui suit:

«LIMPAC/OVARPACK

HUHT

CXI/[non-destinataire]

Un problème se pose avec avipronto/l'offre [non-destinataire].

Le client nous a-t-il trompés? Et CXI/Linpac sont tombées dans le panneau.

Que faire?

Huhtamäki: dit qu'elle maintient ses niveaux de ventes constants. 6 millions de barquettes en Espagne, et même volume au Portugal.

⁴²⁷ ID [...] et ID [...]; ID [...], ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements) et ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

⁴²⁸ ID [...]; ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

⁴²⁹ ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection chez Coopbox) (original en espagnol: «*Cientes perdidos en parte o su totalidad por la subida de precios COREN: Por el acuerdo con Linpac HNOS. SAIZ: Vitembal y Linpac no han subido lo pactado [...] ESP. COSTA: por la subida, principalmente Vitembal*»).

⁴³⁰ ID [...]

⁴³¹ ID [...], ID [...] et ID [...]; ID [...], et ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

[Représentant d'entreprise]: nous avons augmenté de +8 %. Nous ne pouvons aller plus haut.

Si [non-destinataire] garde l'usine à Valence, Vitembal vendra à un prix supérieur.»⁴³²

- (455) La réunion concernait la vente de barquettes en PS au Portugal. À cette époque, les entreprises participantes avaient l'impression de se trouver en pleine «guerre des prix». L'objectif de la réunion était de mettre fin à l'abaissement des prix pratiqués par certains distributeurs et producteurs. Avipronto, un [...] client dans le conditionnement des fruits au Portugal, avait reçu une offre agressive de [non-destinataire] et menaçait de quitter Linpac et Coopbox au profit de [non-destinataire]. Les membres de l'entente ne comprenaient pas ce qui avait pu se passer (et craignaient qu'il s'agisse d'une ruse d'Avipronto), mais ont quand même baissé leurs offres respectives. Ils ont également discuté de la situation du client Jeronimo Martins, approvisionné par Ovarpack: les autres entreprises se plaignaient des niveaux de prix qu'Ovarpack appliquait à ce client. Linpac, et son distributeur de l'époque, Ovarpack, ne souhaitaient toutefois pas laisser tomber leur position. Au cours de la réunion, Linpac a également indiqué qu'elle avait appliqué une hausse de prix de 8 % au Portugal et qu'il ne lui était pas possible d'augmenter à nouveau. Enfin, Huhtamäki a expliqué que son volume de vente était stable à six millions de barquettes en Espagne et au Portugal. [...] ⁴³³. ONO Packaging a confirmé que le cas du Portugal avait fait l'objet de discussions ⁴³⁴. Huhtamäki a affirmé que ses salariés n'avaient aucun souvenir de la réunion ⁴³⁵. Pourtant, la Commission fait observer que la participation de Huhtamäki a été confirmée par [représentant d'entreprise] (ONO Packaging) ainsi que [...].
- (456) Le **18 janvier 2005**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Calderon, à Barcelone, entre Coopbox, Linpac, Huhtamäki, Vitembal et Sirap-Gema. Elle a été divisée en une session le matin et une autre l'après-midi. La réunion avait pour objet de discuter de la situation du conditionnement en plastique, non seulement sur le marché espagnol, mais aussi sur d'autres marchés européens, notamment ceux dont provenaient les membres de l'entente ⁴³⁶ (France, Italie, Espagne et Portugal). La réunion a été prouvée par les notes manuscrites [...] et confirmée par [...] ONO Packaging ⁴³⁷. Huhtamäki a affirmé que ses salariés ne se souvenaient pas de la réunion ⁴³⁸. Pourtant, la Commission fait observer que la participation de Huhtamäki a été confirmée par [représentant d'entreprise] (ONO Packaging) ainsi que [...]. Il s'agit de l'une des rares réunions au cours desquelles les membres de l'entente ont discuté de marchés externes à l'entente en ESO.

⁴³² ID [...]; (original en italien: «*C'è il problema di avipronto/offerta di [non-destinataire]. Ci ha ingannato il cliente? E CXI/LINPAC hanno abboccato. Come fare? Huhtamäki: dice che mantiene i livelli di vendita costanti. Sei milioni di vassoi in Spagna, lo stesso in Portogallo. Martin: abbiamo fatto un +8%. Non si può aumentare di più. Se [non-destinataire] mantiene la fabbrica a Valencia Vitembal venderà a prezzo più alto.*»).

⁴³³ ID [...]; ID [...] et ID [...]

⁴³⁴ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

⁴³⁵ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

⁴³⁶ ID [...]

⁴³⁷ ID [...], [...] et ID [...]; ID [...] et ID [...] et ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

⁴³⁸ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

- (457) Les notes manuscrites prises durant la réunion par [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) indiquent ce qui suit en ce qui concerne la réunion du matin:

«*Barcelone 18F.*

LP – Huhtamäki – CX – VIT – SIRAP sont présents

Paco C. LP a perdu 6,6 millions de barquettes standard par mois.

Sirap a trois détaillants et ne vend pas beaucoup.

VIT Murillo déclare que 18 non appliqué chez Carrefour.

Sirap n'a pas de grand projet en Espagne, ne veut pas avoir de vente au détail directe.

Le bureau se réunira à nouveau dans 2 ou 3 mois. Une réunion s'est tenue au Portugal la semaine dernière.

France: bazar habituel.

Lignes directrices de LP: [fonction du représentant d'entreprise] [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] [fonction du représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise]: [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise]: [représentant d'entreprise], ADM: [représentant d'entreprise], Clearpack: [représentant d'entreprise]»⁴³⁹.

- (458) Les participants à la session du matin étaient [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Coopbox), [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema). Cette session portait sur les barquettes en PS et les conditions de concurrence sur les marchés français, espagnol et portugais. Les participants ont échangé des informations concernant les volumes de vente respectifs atteints et les futures stratégies commerciales. Sirap-Gema a déclaré avoir trois distributeurs en Espagne, ne réaliser que des volumes de ventes modestes en Espagne et ne pas être intéressée par la distribution directe en Espagne. Les membres de l'entente ont également discuté des augmentations de prix. [Représentant d'entreprise] (Vitembal), par exemple, a estimé qu'il n'était pas viable d'appliquer une augmentation de prix de 18 % concernant le client Carrefour parce qu'il craignait que Linpac ne fasse pas de même. En ce qui concerne le Portugal, des références ont été faites à la réunion qui s'était tenue la semaine précédente. Quant au marché français, les discussions n'ont impliqué que Linpac, Vitembal et Sirap-Gema,

⁴³⁹

ID [...]; (original en italien: «*sono presenti LP – Huhtamäki – CX – VIT – SIRAP Paco C. LP ha perso 5-6 mlo di normal tray al mese. Sirap ha 3 distributori e vende poco. VIT Murillo dice che 18 non si applicato in Carrefour. Sirap non ha grandi progetti in Spagna. Non avrà distribuzione diretta. Fra 2-3 mesi si riunirà di nuovo la mesa general. In Portugal riunione la scorsa settimana. Francia soliti casini. Directivos di LP: [Représentant d'entreprise] [fonction du représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] [représentant d'entreprise] [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] [représentant d'entreprise], ADM [représentant d'entreprise], Clearpack [représentant d'entreprise].»).*

qui ont parlé de la «guerre des prix» constante et se sont mutuellement accusés d'enfreindre les accords existants et d'approcher leurs clients⁴⁴⁰.

- (459) Les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), prises durant la réunion, indiquent ce qui suit en ce qui concerne la réunion de l'après-midi:

«Après-midi.

LIN. – GUILLIN – CXI – VIT

Discussion portant sur le MCH [marché] espagnol.

Nous avons déjà augmenté les prix de 5 %.

[Représentant d'entreprise]: si MP augmente de 30 %, l'impact devrait être de 60 %.

Étant donné qu'il touche 35 %, nous avons besoin de 10 points supplémentaires; nous avons augmenté à la fin octobre.

[Représentant d'entreprise]: En Espagne, il y a des prix élevés à cause de Guillin qui nous vendait ses articles au prix de Carrefour, auquel LP ajoutait 28 points.

GPI: n'a pas augmenté de 8 % dans la GDO en janvier.

PP a augmenté davantage; PET peut atteindre 12 % en deux étapes.

Les prix de MP [sont] stables, mais augmenteront.

[Représentant d'entreprise]: 90 % des articles pour la pâtisserie sont en PET. Nous pouvons trouver un prix minimum.

GPI: nous avons déjà augmenté; il n'est pas possible de le faire à nouveau (15 janvier)

[Représentant d'entreprise]: MCH E [marché espagnol] bon; nous pouvons augmenter les prix sans craindre d'être envahis.

Sena augmente les PX [prix] de 15 %. Veut passer au PET.

AUGMENTER LE PET DE 6 % À PARTIR DU 1^{ER} MARS»⁴⁴¹.

- (460) [...] dans le courant de l'après-midi, [représentant d'entreprise] (Guillin) a rejoint le groupe⁴⁴², tandis que les représentants de Huhtamäki et de Sirap-Gema n'ont pas participé à cette session. Cette partie de la réunion concernait les barquettes transparentes en PET. [Représentant d'entreprise] (Linpac) a suggéré d'augmenter les prix de vente des caissettes transparentes d'un facteur égal à deux fois l'augmentation du prix de la matière première. [Représentant d'entreprise] (Linpac) a indiqué que le PET représentait environ 90 % de la production vendue dans le secteur de la boulangerie/pâtisserie et qu'une nouvelle hausse de prix serait possible en fixant un prix minimum. Une augmentation de 12 % a en particulier fait l'objet de

⁴⁴⁰ ID [...], [...] et ID [...]

⁴⁴¹ ID [...]; (original en italien: «Pomeriggio. LIN. – GUILLIN – CXI – VIT. Si parla di MK spagnolo. Noi abbiamo già aumentato prezzi 5%. [Représentant d'entreprise]: se gli aumenti di MP sono 30% l'incidenza dev'essere 60%. Siccome incide su 35%, abbiamo bisogno di 10 punti; Si è aumentato a fine ottobre. [Représentant d'entreprise]: In Spagna ci sono prezzi alti perché furono i prezzi di Guillin che ci vendeva a prezzi Carrefour e LP aggiungeva 28 punti. GPI: Non ha aumentato 8% in GDO in gennaio. Il PP è aumentato di +, PET può arrivare a 12% in 2 steps. Prezzi MP in stasi, ma aumenteranno. [Représentant d'entreprise]: Il 90% del bakery è PET. Possiamo trovare prezzo minimo. GPI: noi abbiamo già aumentato, non è possibile ripetere (15 gennaio) [représentant d'entreprise]: E. mk buono, possiamo aumentare prezzi senza temere grandi problemi di invasione. Sena sta aumentando 15% PS. Vuole passare a PET. AUMENTARE PET DEL 6% DAL 1 MARZO.»).

⁴⁴² Guillin Groupe S.A., une entreprise établie en France, est la société faïtière de Nespak, un producteur de conditionnement alimentaire en plastique présent en Italie.

discussions. [Représentant d'entreprise] (Linpac) a estimé que les conditions du marché concernant les produits en PET permettraient d'augmenter les prix sans craindre que de nouveaux producteurs ou distributeurs fassent leur entrée sur le marché avec des prix moindres. À la fin de la session, les membres de l'entente ont décidé d'augmenter les produits en PET en Espagne pour tous les clients de 6 % à partir du 1^{er} mars 2005⁴⁴³.

(461) Le **20 avril 2005**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Melia Barajas, à Madrid, entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]). L'objet de la réunion était de discuter d'une éventuelle augmentation du prix des barquettes en PS pour les clients de l'industrie agricole puisque Linpac avait établi une politique agressive au détriment de Vitembal, en particulier en France. Linpac cherchait à obtenir le soutien de Coopbox afin d'attaquer Vitembal en Espagne et en France. La réunion est prouvée par un document qui a été trouvé lors de l'inspection menée dans les locaux de Coopbox [...] ⁴⁴⁴.

(462) Les notes manuscrites de la réunion indiquent les prix que Linpac a appliqués au client Uve S.A. et mentionnent ce qui suit:

«Hijos de Manuel Lucas [représentant d'entreprise] vend des camions 20 % moins cher que ceux de Cxi.

Los Frutales reçoit le même prix que Linpac, comme demandé par le client.

2 fournisseurs

Agricola Villena reçoit le même prix que Linpac.

Uvesa, la semaine dernière, a reçu la visite de Linpac et une réduction de prix» ⁴⁴⁵.

(463) [...]. Linpac avait communiqué à Coopbox les prix qu'elle appliquait au client Uve S.A. et Coopbox s'était plainte que Linpac avait réduit ses prix pour ce client. Linpac a répondu que Coopbox ne pouvait de toute façon pas avoir ce client et lui a demandé de s'abstenir de faire des contre-offres agressives, sous peine de mesures de rétorsion. Coopbox s'est également plainte que l'agent de Linpac, [représentant d'entreprise], avait vendu des barquettes au client Hijos Lucas à un prix moindre que Coopbox. Pour le client Los Frutales, Coopbox a proposé d'aligner ses prix sur ceux de Linpac afin de partager le client. Pour le client Agrícola Villena, Coopbox a fait savoir qu'elle appliquerait les mêmes prix que Linpac ⁴⁴⁶.

(464) En **juillet 2005**, une réunion s'est tenue entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), dans le but de discuter d'une augmentation de prix possible en Espagne ⁴⁴⁷.

(465) Dans le contexte de la détermination des prix minima, les membres de l'entente ont échangé des informations sensibles, comme en atteste un fichier Excel, daté du

⁴⁴³ ID [...], [...] et ID [...]

⁴⁴⁴ ID [...] et ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

⁴⁴⁵ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol: *«Hijos de Manuel Lucas [représentant d'entreprise] vende camiones 20% por debajo de Cxi. Los Frutales se le pasa misma tarifa Linpac por petición cliente. 2 proveedores. Agrícola Villena se le pasa misma Tarifa Linpac. Uvesa Semana pasada recibe visita Linpac y bajada de precio»*).

⁴⁴⁶ ID [...] et ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

⁴⁴⁷ ID [...]

11 octobre 2005, qui a été trouvé dans les locaux de Vitembal et qui montre la comparaison des prix entre Vitembal et Linpac concernant le client Carrefour⁴⁴⁸. Deux jours plus tard, le **13 octobre 2005**, Linpac et Vitembal ([représentant d'entreprise]) se sont rencontrés pour discuter des prix minima pour les barquettes en PS de type barrière («BPSB») pour le client Carrefour España⁴⁴⁹.

- (466) Le **18 octobre 2005**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Arts, à Barcelone, entre Linpac ([représentant d'entreprise]) et Vitembal ([représentant d'entreprise]). Les membres de l'entente ont discuté et ont échangé des informations sur les prix des barquettes en PS⁴⁵⁰.
- (467) Au **début 2006**, une réunion a eu lieu, probablement à Madrid, entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise]). La réunion a été prouvée par des notes manuscrites [...]. [...] la présence de [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise], fait de Madrid le point de rencontre le plus probable⁴⁵¹.
- (468) Les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] indiquent ce qui suit:

«[...]

Faire valoir que nous devons adapter les prix [...]

- fret

- électricité

- et matières premières,

[...]

Bandesur: nous allons leur dire d'augmenter les prix. Le feront-ils?

[...]

Désignons NOTRE [personne] de contrôle et faisons en sorte qu'elle rencontre périodiquement la leur [personne de contrôle]»⁴⁵².

- (469) [...] les notes font référence à une appréciation du marché qui a été entreprise lors de cette réunion et à une augmentation de prix pour les barquettes en PS en Espagne qui a été convenue entre les membres de l'entente. Certaines «lignes d'action communes» ont été convenues, notamment: i) la justification à communiquer aux clients pour des augmentations de prix possibles, à savoir la hausse de l'inflation, le renchérissement des matières premières et les coûts de transport plus élevés; ii) la pression à faire peser sur Bandesur, un producteur espagnol de conditionnement alimentaire, de façon à le convaincre d'augmenter ses prix et iii) la création possible d'un organe de supervision, composé de représentants de Linpac et de Coopbox

⁴⁴⁸ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Vitembal).

⁴⁴⁹ ID [...] et ID [...]. L'ID [...] a remplacé l'ID [...] qui se référait à la communication des griefs. Les documents mentionnés dans les deux ID sont donc les mêmes.

⁴⁵⁰ ID [...], [...] et [...]

⁴⁵¹ ID [...]; ID [...]

⁴⁵² ID [...] (original en italien: «Argomentare che dobbiamo adeguare i prezzi [...] – trasporto – elettricità – y materia prima' [...] 'Bandesur: gli diremo di spingere in su (i prezzi). Lo farà?» [...] «Mettiamo un controllo NOSTRO ed uno loro che si vedano periodicamente.»_La transcription du document indique comme date «peut-être début 2006». Le document est équivalent au ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

chargés de superviser la mise en œuvre réelle des augmentations de prix convenues⁴⁵³.

(470) En **septembre 2006**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Melía Barajas, Madrid, entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Vitembal ([représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]) et peut-être ONO Packaging ([représentant d'entreprise])⁴⁵⁴. [Nom d'entreprise] a affirmé ne pas se souvenir de la réunion et a uniquement fait état d'une inscription dans l'agenda de [représentant d'entreprise] pour le 19 septembre 2006 à Madrid qui, selon [nom d'entreprise], mentionnait une réunion bilatérale avec Coopbox à l'hôtel Melía⁴⁵⁵. Coopbox a démenti qu'une telle réunion ait eu lieu et a laissé entendre qu'elle a pu être annulée⁴⁵⁶. ONO Packaging a affirmé n'avoir participé à aucune autre réunion après l'acquisition de la filiale portugaise de Huhtamäki (19 juin 2006), alors que Huhtamäki a prétendu ne se souvenir de rien⁴⁵⁷. La Commission estime dès lors qu'il n'existe pas suffisamment de preuves de la tenue de cette réunion entre les concurrents, les éléments rassemblés étant uniquement des indices de ce qu'une telle réunion ait pu avoir lieu.

(471) [...] au cours de la réunion, les membres de l'entente se sont entendus sur une augmentation de prix pour les barquettes en PS, dont chacun a ensuite informé ses clients. À l'**automne 2006**, Vitembal a envoyé des lettres d'augmentation de prix à ses clients, annonçant la hausse convenue en septembre 2006. Il y était question d'une majoration de 5 % pour les barquettes en PS en Espagne à compter du 6 novembre 2006. Selon Vitembal, Linpac, Coopbox et Huhtamäki (ONO Packaging) ont fait de même⁴⁵⁸. ONO Packaging nie avoir fait une telle annonce⁴⁵⁹. La Commission considère dès lors qu'il n'existe pas suffisamment de preuves d'une telle annonce de la part d'ONO Packaging.

(472) En **mars 2007**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Tryp, à Madrid, entre Linpac ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise]). Les preuves de la réunion et des participants ont été apportées [...] et corroborées par les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] découvertes dans les locaux de Coopbox⁴⁶⁰.

(473) Les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] indiquent ce qui suit:

Aerpack prof. 47

BS/4712-47

Quelle est la valeur du marché? 200 6 LP

Total Linpac 950 000/1000

Standard 660 000 33. 34,20

ABS 176 000 74,8

⁴⁵³ ID [...]

⁴⁵⁴ ID [...] et ID [...]

⁴⁵⁵ ID [...] et ID [...]

⁴⁵⁶ ID [...] et ID [...]

⁴⁵⁷ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements) et ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

⁴⁵⁸ ID [...]; ID [...] et ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

⁴⁵⁹ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la communication des griefs).

⁴⁶⁰ ID [...]; ID [...] (document découvert chez Coopbox lors de l'inspection). [...]

<i>B5.50 LINFRESH</i>	<u>110 000</u>	-115	99
	<i>13 000 en</i>	950 000	
<i>Italie</i>			
	295		
<i>Normal</i>	345 000	33	<i>ALYSON</i>
<i>ABS</i>	31 000 3		
<i>Aerpack</i>	82		320
296			
31			
<u>82</u>			
409			
	3,90		910
	2006		<u>409</u>
<i>1319</i>	⁴⁶¹		

(474) [...] les parties ont échangé leurs chiffres sur les volumes et les prix de vente en 2006 pour l'Espagne et le Portugal. Linpac a produit environ 950 000 unités (660 000 XPS standard, 176 000 absorbantes et 110 000 Linfresh), Coopbox ayant vendu 409 000 000 unités. Les chiffres sur la droite représentent les prix par 1 000 pièces. Sur la base des ventes actuelles, elles ont ensuite estimé la taille du marché total en Espagne et au Portugal⁴⁶². Les notes à cet égard indiquent ce qui suit:

<i>LINPAC</i>	910		
<i>COOPBOX</i>	400		
<i>ALYSON</i>	50		
<i>VITEMBAL</i>	100		
<i>POLINEX</i>	30-40		1650: 1700
<i>BANDESUR</i>	70		
<i>ONO</i>	<u>100</u>		
<i>+ [NON-DESTINATAIRE]</i>		<i>FACSA</i>	70
			72
			79-80
<i>LP 107</i>			
<i>CX 24-20</i>			
<i>VIT 9</i>			
<i>BSUR 2,4</i>			
<i>ONO 1,5</i>	⁴⁶³		

(475) Les membres de l'entente ont ensuite discuté des prix à appliquer à des clients spécifiques pour des produits spécifiques. Pour Eroski, client à la fois de Linpac et de Coopbox, ils envisageaient d'appliquer une réduction de 7 % lorsque les produits

⁴⁶¹ ID [...] (document découvert chez Coopbox lors de l'inspection); (original en espagnol/italien: «*Quanto vale mercato? [...] -Totale in Italia*»).

⁴⁶² ID [...]

⁴⁶³ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

étaient livrés à une centrale de distribution et non aux points de vente individuels. Linpac a expliqué que les prix de leur gamme Linfresh avaient augmenté de 6 % entre février 2006 et février 2007. À la fin de la réunion, afin d'éviter des guerres de prix entre leurs distributeurs, Linpac a proposé d'établir les mêmes listes de prix pour les distributeurs des deux membres de l'entente. À cette fin, Linpac a proposé de communiquer à Coopbox des prix moyens pour chaque zone du marché et gamme de produits, avec une liste de prix provisoire pour leurs distributeurs, afin d'aligner leurs prix⁴⁶⁴. Les notes à cet égard indiquent ce qui suit:

Prix

Eroski – 7 I assiettes

Prix moyens LP fév./fév.

LINFRESH + 6 % 2007 par rapport à 2006

35 € en moyenne pour la standard en février 2007

Préparer les prix/distributeur

*et les prix de vente moyens*⁴⁶⁵

- (476) Dans un courriel interne de Coopbox daté du **7 avril 2007**, [représentant d'entreprise] disait redouter que Vitembal applique une politique de prix agressive à l'égard du client Eroski. En conséquence, au cours des premières journées d'avril 2007, [représentant d'entreprise] (Coopbox) a eu des contacts téléphoniques avec Vitembal ([représentant d'entreprise]) sur cette question. Il ressort du courriel que [représentant d'entreprise] l'a rassuré sur le fait que Vitembal n'avait pas l'intention d'agir de manière agressive, étant donné qu'elle considérait que les prix de Coopbox à Eroski étaient déjà bas et qu'ils atténueraient l'offre lors de la rencontre directe avec le client⁴⁶⁶.
- (477) Le **18 avril 2007**, une réunion s'est tenue à Madrid entre Linpac ([représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise]). Elle est prouvée par des notes manuscrites [...] ⁴⁶⁷.
- (478) Les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] sont libellées comme suit:
- «[...]
Guissona – Prix - €/kg – film – 3€???
devrait être 4,70
Ilfresh -20 % ↓ 89 Saragosse»⁴⁶⁸.
- (479) [...] les membres de l'entente ont discuté des mesures possibles visant à maintenir les prix à un niveau acceptable, ainsi que les prix appliqués à certains distributeurs. En particulier, ils sont convenus que les prix pour le film qui étaient appliqués au distributeur Guisona devraient être augmentés de 3,00 EUR à 4,70 EUR. En outre,

⁴⁶⁴ ID [...]

⁴⁶⁵ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en italien: «*Prezzo, Eroski - 7 in Piatta, Prezzi medi LP Feb /Feb, LINFRESH + 6% 2007 su 2006, Standard a 35 € media Feb 07, Preparare tariffe distributori, e prezzi medi di vendita*»).

⁴⁶⁶ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]

⁴⁶⁷ ID [...]; ID [...]

⁴⁶⁸ ID [...]; (original en espagnol: «*Guissona – Precio €/kg lamina – 3€???* *Debería ser 4,70. Ilfresh -20% ↓ 89 Zaragoza*»).

Coopbox a informé Linpac qu'elle prévoyait de réduire le prix pour un type de barquette (référence 89) pour un client (Ilfresh) à Saragosse⁴⁶⁹.

- (480) Le **18 mai 2007**, Linpac et Coopbox ont échangé des courriels. [Représentant d'entreprise] (Linpac) a fait parvenir à [représentant d'entreprise] (Coopbox) une correspondance électronique avec [représentant d'entreprise] (Ovarpack) dans laquelle ce dernier se plaignait que «*Coopbox attaque Ovarpack concernant nos clients*», par exemple, le client Espagri, et demandait à Linpac «*Que pouvons-nous faire?*». [Représentant d'entreprise] a transmis le courriel à [représentant d'entreprise] en demandant: «*Quelle attitude devons-nous adopter ici?*». [Représentant d'entreprise] a démenti l'envoi de toute offre de la part de Coopbox, étant donné que ce client était directement approvisionné par [non-destinataire] et Ovarpack. [Représentant d'entreprise], de son côté, s'est plaint d'attaques par Ovarpack au Portugal concernant le client «*Kilom et environs*», que [non-destinataire] approvisionnait. [Représentant d'entreprise] a également mentionné qu'il avait reçu du client Noel une demande de réduction de prix, étant donné que les prix de Coopbox étaient, selon le client, supérieurs à ceux de la concurrence. [Représentant d'entreprise] a informé Linpac qu'«*ils essaient à tout prix d'obtenir une réduction de prix, mais nous resterons sur nos positions*». [Représentant d'entreprise] a également transmis «*l'offre: 102,8/117,5/134,6*»⁴⁷⁰.
- (481) Dans un courriel daté du **16 avril 2007**, Linpac ([représentant d'entreprise]) a envoyé à Coopbox ([représentant d'entreprise]) un tableau contenant les prix de Linpac pour les barquettes en PS par référence de barquette et par distributeur⁴⁷¹. Dans un courriel daté du **17 avril 2007**, Linpac ([représentant d'entreprise]) a communiqué à Coopbox ([représentant d'entreprise]) un tableau similaire⁴⁷². Dans le tableau, chaque lettre représentait un distributeur. Ces tableaux étaient envoyés pour comparer les prix avant de s'entendre sur une nouvelle augmentation de prix à communiquer aux distributeurs⁴⁷³. En réponse à ce qui précède, dans un courriel daté du **24 mai 2007**, Coopbox ([représentant d'entreprise]) a répondu au point relatif aux barquettes en PS en renvoyant la liste après y avoir ajouté une colonne supplémentaire pour les prix que Linpac devait éventuellement appliquer⁴⁷⁴: «*Veillez trouver ci-joint une proposition de prix minima à appliquer dans diverses zones. J'ai pris en considération nos prix actuels et les vôtres, ainsi que la présence possible d'autres concurrents*»⁴⁷⁵. Linpac a également reçu les prix pratiqués par Coopbox pour les barquettes en PS⁴⁷⁶. [Nom d'entreprise] a créé un tableau comparant les prix de

469 ID [...]; ID [...]

470 ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol: «*La Coopbox está atacando a Ovarpack en nuestros clientes*» [...] «*Qué podemos hacer?*» [...] «*Qué hacemos aquí?*»; original en italien: «*stanno cercando di forzare una riduzione, manterremo le posizioni*» [...] «*Offerta: 102,8/117,5/134,6*»).

471 ID [...]

472 Document d'époque ID [...]

473 ID [...].

474 ID [...]

475 ID [...]; (original en italien: «*ti mando in allegato una ipotesi di prezzi minimi da applicare nelle varie zone. Ho tenuto conto dei prezzi attuali nostri e vostri e delle eventuali presenze di altri.*»).

476 ID [...]

Linpac et de Coopbox pour les barquettes en PS⁴⁷⁷. Ces courriels avaient pour but de préparer leur prochaine réunion [voir le considérant (428)]⁴⁷⁸.

- (482) Le **28 mai 2007**, une réunion s'est tenue dans un hôtel de Madrid entre Linpac ([représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise]). [...] l'objet de la réunion était de discuter des augmentations de prix par distributeur et par région en Espagne sur la base des tableaux échangés⁴⁷⁹.
- (483) Le **18 juillet 2007**, une réunion a eu lieu à l'hôtel Melia Barajas, à Madrid, entre Linpac ([représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise]), dans le but de discuter d'autres hausses de prix. La réunion est prouvée par des notes manuscrites [...], par une annotation dans un calendrier et par la note d'hôtel⁴⁸⁰.
- (484) Les notes manuscrites que [représentant d'entreprise] a prises lors de la réunion indiquent: «(annonce 7/8 % pour 5 %)». Les membres de l'entente ont discuté des clients et sont convenus d'une augmentation de prix comprise entre 7 et 8 %, le but étant d'atteindre effectivement 5 % à partir du 1^{er} septembre 2007⁴⁸¹.
- (485) Le **25 juillet 2007**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Tryp Barcelona Aeropuerto entre Linpac ([représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]) et Vitembal ([représentant d'entreprise]), afin d'inclure Vitembal dans l'augmentation des prix de Linpac et Coopbox en 2007 et d'éviter la concurrence sur le marché espagnol. Elle portait essentiellement sur les barquettes en PS en Espagne. Les membres de l'entente se sont mis d'accord sur une augmentation de prix de 5 %. La réunion et son contenu ont été prouvés [...] par [...] des documents d'époque tels qu'une inscription dans un calendrier et des justificatifs de frais de bouche⁴⁸². [...] ⁴⁸³. [...] ⁴⁸⁴.
- (486) À l'**été 2007**, Vitembal a envoyé des lettres d'augmentation de prix à ses clients, annonçant la majoration convenue en juillet 2007. Elle indiquait une augmentation de prix de 5 % pour les barquettes en PS, les barquettes en PET et le film en Espagne⁴⁸⁵.
- (487) Dans un courriel daté du **6 septembre 2007** adressé à Linpac ([représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]) a mentionné ce qui suit: «Portugal: si nous ne commençons pas immédiatement, il sera impossible de coordonner les prix avant 2008». Coopbox a demandé des indications sur un certain nombre de clients établis en Espagne afin de pouvoir soutenir Linpac: «j'ai constaté que notre dernière augmentation pour CIngles [El Corte Ingles] remonte à novembre 2006. Je vous communique quelques prix afin de voir si nous sommes alignés. Selon moi, oui»⁴⁸⁶. Dans un courriel daté du **8 septembre 2007**, Linpac a

477

ID [...]

478

ID [...] et ID [...]

479

ID [...]; ID [...]

480

ID [...]; ID [...]

481

ID [...]; ID [...]; (original en espagnol: «(anuncio 7/8% por 5%)»).

482

ID [...] et ID [...]; ID [...]

483

ID [...], [...] et [...]; [ID [...] et [...] indiquant la mauvaise date, corrigée dans ID [...]].

484

ID [...]

485

ID [...]

486

ID [...] et [...]; ID [...]; (original en italien: «Portugal: se non partiamo immediatamente sera impossibile adeguare I prezzi prima del 2008.» [...] mi devi dare le indicazioni opportune per

confirmé qu'en ce qui concernait le Portugal, elle prendrait contact avec Ovarpack et informerait Coopbox sur les augmentations de prix en Espagne⁴⁸⁷. Au cours du mois de septembre, les membres de l'entente ont échangé par courriel leurs prix respectifs pour les clients établis en Espagne. Ainsi, dans un courriel daté du **19 septembre 2007**, Coopbox a demandé des informations de prix urgentes pour le client El Corte Ingles parce qu'elle prévoyait de le rencontrer le lendemain. Linpac a fourni les informations demandées. [...] ⁴⁸⁸.

(488) Le **2 octobre 2007**, une réunion s'est tenue près du Carrefour de Barbera del Valles, à Barcelone, entre Linpac ([représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise], [fonction des représentants d'entreprise]). La réunion est prouvée par un document d'époque découvert dans les locaux de Coopbox [...] ⁴⁸⁹.

(489) Les notes manuscrites prises par Coopbox ([représentant d'entreprise]) lors de la réunion indiquent ce qui suit:

«[...]
bonne coopération CX/LP
[...]
augmentation des prix
[...]
Noel: même position + prix
Contrôler le volume acheté par CX
par rapport à juillet-août-septembre
[...]
Sirap m'a appelé, a constaté que tout le monde a augmenté de 4 à 6 %; c'est encourageant» ⁴⁹⁰.

(490) Les membres de l'entente ont discuté du marché espagnol, en particulier d'une application d'une augmentation de prix précédemment convenue de 4 % pour leur client partagé Vallespack. Ils ont également échangé leurs prix et volumes respectifs en ce qui concerne leur client commun Noel. [Représentant d'entreprise] a fait état d'un entretien téléphonique avec Sirap-Gema ([représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise]), lequel lui avait dit que Sirap-Gema appliquerait l'augmentation de prix de 4-6 % que Linpac et Coopbox avaient mise en œuvre. Par ailleurs, Linpac a fourni à Coopbox une liste de prix contenant ses prix pour les barquettes de type «barrière» afin de faciliter l'application des mêmes prix par Coopbox. [...] ⁴⁹¹. La date de la réunion permet de penser qu'elle a été organisée dans le but d'appliquer l'augmentation de prix convenue en juillet 2007 [voir les considérants (483) et (484)].

appoggiarti in [...] »ho verificato chi in CIngles il nostro ultimo aumento è di novembre 2006. Ti do qualche prezzo per vedere se siamo allineati, credo di si».

487 ID [...] et [...]; [...]

488 ID [...]; [...]

489 ID [...] et ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

490 ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); (original en espagnol: «colaboración CX/LP buena» [...] «subida precios» [...] «Noel se queda igual + precios verificar volumen cx comparado con Jul – Ago – Sept' 'Sirap me ha llamado, ha detectado el aumento de todos, entre 4-6%, se va a animar»).

491 ID [...] et ID [...]

- (491) Dans un courriel du **3 octobre 2007** adressé à Coopbox ([représentant d'entreprise]), Linpac ([représentant d'entreprise]) mentionnait le client espagnol Avicolos Kovo: *«il n'acceptera pas d'augmentation à moins que vous n'en appliquiez une également»*; concernant le Portugal, il écrit ce qui suit: *«Je suis au Portugal aujourd'hui et ils [Ovarpack] m'ont confirmé qu'ils appliquent une augmentation de 6 %. Dites-moi si vous avez un problème spécifique et je poserai la question»*. [...] Ovarpack souhaitait augmenter les prix pour tous les clients au Portugal [voir le considérant (493)]⁴⁹².
- (492) Dans un courriel du **17 octobre 2007** adressé à Coopbox ([représentant d'entreprise]), Linpac ([représentant d'entreprise]) se plaignait du distributeur de Coopbox, [non-destinataire], qui s'était approprié un client de Linpac en offrant des prix bas: *«comme je vous l'ai dit il y a quelques jours, je ne peux pas me permettre de perdre des volumes pour les barquettes standard. J'ai donc donné ordre que des actions soient prises. Je ne veux pas nuire à la situation globale de sorte que cette réaction n'aura d'autre but que de récupérer ce client. Il serait gentil d'essayer de discipliner vos amis chez [non-destinataire]»*. Dans son courriel, Linpac a transmis le courriel du distributeur de Linpac qui se plaignait de la situation: *«[Non-destinataire] [...] après avoir harcelé le client durant toutes ces années, est parvenu à nous le prendre en réduisant le prix [...]. Même si nous sommes convenus de ne pas nous porter atteinte mutuellement, je crois que Coopbox continue à maintenir ses prix lorsque nous augmentons les nôtres et par conséquent, elle nous vole nos clients»*⁴⁹³.
- (493) Le **25 octobre 2007**, une réunion s'est tenue à l'hôtel VIP Art's, à Lisbonne, entre Linpac ([représentant d'entreprise]), Ovarpack ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]) et [non-destinataire] ([représentant d'entreprise]). La réunion a porté sur les barquettes en PS. Les concurrents participant à la réunion se sont entendus sur une augmentation de prix comprise entre 5 et 6 % pour les barquettes en PS au Portugal. [...] ⁴⁹⁴. L'échange des courriels en préparation de la réunion [voir le considérant (494)] confirme que la réunion concernait une augmentation des prix.
- (494) En préparation de la réunion, Coopbox ([représentant d'entreprise]) et Linpac ([représentant d'entreprise]) ont échangé des courriels sur les prix minima proposés et les pourcentages d'augmentation. Le **22 octobre 2007**, Coopbox ([représentant d'entreprise]) a envoyé un courriel indiquant ce qui suit: *«Veuillez trouver ci-joint une proposition concernant les prix minima que nous avons arrêtés»*. [...] *«Pour le Portugal, j'ai des tarifs qui ne sont pas alignés. Je les reverrai demain et je vous les soumettrai avant la fin de la journée»*⁴⁹⁵. Linpac ([représentant d'entreprise]) a

⁴⁹² ID [...] et ID [...]; ID [...]; (original en italien: *«Non vuole accettare nessun aumento finchè voi non lo fate.»* [...] *«Oggi sono nel Portogallo e mi hanno confermato che stanno facendo un aumento del 6% ma dimmi se hai qualche problema in particolare perché posso approfittare e chiedere.»*).

⁴⁹³ ID [...]; ID [...]; (original en italien: *«Come ti avevo detto qualche giorno fa non posso permettermi di perder più volumi di vassoi standard per cui ho dato ordini di reagire. Non voglio rovinare il tutto per cui questa reazione sarà soltanto per riprendere questo cliente ma ti prego di "chiamare all'ordine" ai vostri amici di [non-destinataire]»*. Original en espagnol: *«[Non-destinataire] [...] después de estar molestando durante todos estos años en el cliente ha conseguido quitarnoslo bajándole el precio [...] Si habíamos quedado en no agredirnos mutuamente, yo creo que Coopbox sigue con la misma política de siempre nosotros subimos y ellos aguantan la subida y se quedan con nuestros clientes.»*).

⁴⁹⁴ ID [...]; ID [...]

⁴⁹⁵ ID [...]; (original en italien: *«Ti allego una ipotesi di tariffa minima che abbiamo messo a punto.»* [...] *«Per Portugal ho tariffe molto sfasate, le rivedo domani e te le proporrò prima di sera.»*).

répondu ce qui suit: «*En ce qui concerne les [barquettes] absorbantes, j'aimerais en discuter avec vous jeudi parce que nous pensons appliquer différents prix en fonction du type et de la taille de l'absorbante au lieu d'appliquer +12 € globalement. Jeudi, je vous montrerai notre proposition*»⁴⁹⁶ (c'est-à-dire trois jours plus tard, le 25 octobre 2007).

- (495) Le **26 octobre 2007**, un entretien téléphonique a eu lieu entre Coopbox ([représentant d'entreprise]) et Linpac ([représentant d'entreprise]). Les deux membres de l'entente ont discuté des clients Kovo/Padesam, pour lesquels Coopbox avait augmenté les prix, et Cortijo Cuavas/Catafruit, pour lequel elle avait convenu d'une augmentation de prix de 8 % pour une certaine barquette. Cet entretien est prouvé par les notes manuscrites trouvées dans l'agenda de [représentant d'entreprise] [...]⁴⁹⁷.
- (496) Le **30 octobre 2007**, une réunion s'est tenue à Fatima, au Portugal, entre Ovarpack ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) et [non-destinataire] ([représentant d'entreprise]) afin de faire suite à la réunion du 25 octobre 2007 et de discuter d'un éventuel partage de clientèle entre Ovarpack et [non-destinataire] concernant les approvisionnements en barquettes en PS au Portugal⁴⁹⁸.
- (497) Dans un courriel du **4 novembre 2007** adressé à Coopbox ([représentant d'entreprise]), Linpac ([représentant d'entreprise]) a confirmé que le niveau de prix entre Linpac et Coopbox était aligné: «*J'ai contrôlé Cortijo Cuevas et Los Frutales. Nous sommes au même niveau. Depuis l'action de Vitembal au mois de mai, nous n'avons rien fait*»⁴⁹⁹. Dans un courriel daté du **6 novembre 2007**, [représentant d'entreprise] (Linpac) a informé [représentant d'entreprise] (Coopbox) des prix de certaines barquettes pour certains clients et a demandé à [représentant d'entreprise] s'il avait augmenté ses prix parce que d'après certains clients, les prix de Coopbox étaient plus intéressants. Linpac a également demandé si de nouvelles informations étaient disponibles concernant le Portugal⁵⁰⁰. Dans un courriel du **8 novembre 2007** adressé à Linpac ([représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]) a répondu, client par client, aux préoccupations exprimées par [représentant d'entreprise] et l'a informé des prix respectifs. De même, dans un courriel du **13 novembre 2007** adressé à Coopbox ([représentant d'entreprise]), Linpac ([représentant d'entreprise]) a fourni des informations de prix concernant certains clients et certains produits⁵⁰¹.
- (498) Dans un échange de courriels des **5 et 11 décembre 2007** entre Linpac ([représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise]), les deux membres de l'entente ont discuté de l'augmentation de prix en Espagne et au Portugal en rapport avec certains clients et ont échangé des informations⁵⁰².

⁴⁹⁶ ID [...]; (original en italien: «*Per gli assorbenti mi piacerebbe discuterne Giovedì con te perché noi pensiamo di fare prezzi diversi in funzione del tipo e della dimensione degli assorbenti invece di farne +12€ per tutti. Giovedì ti faccio vedere la nostra proposta*»).

⁴⁹⁷ ID [...]; ID [...]

⁴⁹⁸ ID [...]

⁴⁹⁹ ID [...]; (original en italien: «*Ho controllato Cortijo Cuevas e Los Frutales. Siamo allo stesso livello. Noi non abbiamo fatto niente dopo la mossa della Vitembal nel mese di Maggio.*»).

⁵⁰⁰ ID [...]

⁵⁰¹ ID [...]; ID [...]

⁵⁰² ID [...]; ID [...]

- (499) Le **8 janvier 2008**, une réunion s'est tenue dans un hôtel à Madrid entre Linpac ([représentant d'entreprise]) et Coopbox ([représentant d'entreprise]). Les deux membres de l'entente ont discuté des informations qu'ils avaient échangées dans les courriels ainsi que des prix qu'ils appliquaient aux clients [...]. La réunion est prouvée par divers courriels [...], notamment: i) un courriel dans lequel [représentant d'entreprise] (Linpac) demandait à [représentant d'entreprise] (Coopbox) s'il pouvait confirmer sa présence à la réunion prévue le lendemain et s'inquiétait au sujet d'un distributeur de Coopbox qui offrait des prix déraisonnables et cassait les prix du marché et ii) un courriel postérieur à la réunion dans lequel [représentant d'entreprise] (Linpac) s'inquiétait de savoir si [représentant d'entreprise] (Coopbox) n'avait pas fourni des informations erronées durant la réunion⁵⁰³.
- (500) Le **13 février 2008**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Felix, à Lisbonne, entre Linpac ([représentant d'entreprise]), Ovarpack ([représentant d'entreprise]) et [représentant d'entreprise]), Coopbox ([représentant d'entreprise]) et [non-destinataire] ([représentant d'entreprise]). La réunion portait sur la situation des barquettes en PS traditionnelles et des barquettes pour CAM au Portugal. L'objectif de la réunion était de convaincre Coopbox que Linpac ne lui volait pas de part de marché au Portugal. La réunion est prouvée à la fois par un courriel adressé à Coopbox ([représentant d'entreprise]) par Linpac ([représentant d'entreprise]) [...] ainsi que par la réponse à ce courriel, trouvée dans les locaux de Coopbox; elle est aussi attestée par les notes manuscrites [...]⁵⁰⁴.
- (501) Les notes manuscrites prises par [représentant d'entreprise] pendant la réunion indiquent ce qui suit:
- «13 février, Lisbonne - gestion concernant le Portugal*
[...]
[Représentant d'entreprise]: OK en E., moins de conflits par rapport à l'année dernière, OK pour la gestion de la relation entre CXI et LP. Nous devrions faire de même ici au P. ONO n'a que la gamme trad. et n'entre pas en conc. avec nous concernant CAM.
- [Représentant d'entreprise]: Je suis d'accord avec [représentant d'entreprise]; nous traitons avec Ovar et TP achète». [...]*
[Représentant d'entreprise]: nous avons commencé Aerpack. Nous avons 100 %. Ensuite OVAR et LP ont commencé la guerre avec Lfresh. Aujourd'hui moins de 50 % entre CXI et [non-destinataire].
Rééquilibrer en tenant compte de nos droits acquis, 60 % pour nous.
[...]
[Représentant d'entreprise]: [Non-destinataire] avait Mché CAM, mais nous l'avons perdu en raison des mauvais services [fournis] Nous ne diminuerons [diminuons] pas les prix.
[...]
Décision: 1) Assez pour tout type de réductions

⁵⁰³ ID [...]; ID [...]

⁵⁰⁴ ID [...]; ID [...] et ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...], ID [...] et ID [...]

- *Qui vend le plus augmente le moins. Entre 6 et 8 %.*»
[...]⁵⁰⁵

- (502) Au cours de la réunion, Linpac ([représentant d'entreprise]) a fait remarquer que la situation en Espagne était très bonne depuis que Linpac et Coopbox étaient parvenues à apaiser leurs conflits au cours de l'année précédente et qu'une approche similaire devait être suivie au Portugal. Les membres de l'entente ont toutefois exprimé de sérieux doutes quant au fonctionnement de leur accord au Portugal. [Non-destinataire] a accusé Linpac d'avoir baissé ses prix au moment où elle a fait son apparition sur le marché avec le produit Linfresh, ce qui a conduit à une diminution des parts de marché de Coopbox et de [non-destinataire] - avec leur produit Aerpack - en deçà de 50 %, alors qu'ils auraient dû avoir une part de 60 %. Ces chiffres ont été fortement contestés par Linpac et Ovarpack. Ovarpack a répondu qu'il croyait que [non-destinataire] avait perdu des parts de marché à cause de problèmes d'approvisionnement et a rejeté les allégations de réduction des prix. Coopbox a dès lors appelé son département des ventes afin de contrôler les chiffres. Ovarpack a également accusé [non-destinataire] de fournir des chiffres gonflés en ce qui concerne la part de marché de Linpac au Portugal dans le but de masquer sa «politique agressive», laissant entendre que les prix offerts par [non-destinataire] étaient trop faibles. Pour terminer, les participants sont convenus de mettre un terme aux réductions accordées aux clients et se sont entendus sur une augmentation de prix comprise entre 6 et 8 % pour les produits Aerpack (barquettes en PS CAM). Afin de rééquilibrer les parts de marché de Linpac et de Coopbox, ils sont convenus, en ce qui concerne les clients communs, que le membre de l'entente disposant de la part la plus élevée devait augmenter les prix de 8 %, tandis que celui qui avait la part la moins élevée ne devait le faire que de 6 %⁵⁰⁶.

4.3. Europe du Nord-Ouest (13 juin 2002 - 29 octobre 2007)

4.3.1. Principes de base et structure de l'entente

- (503) L'entente dans l'Europe du Nord-Ouest («ENO»), qui comprenait la Belgique, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède, portait sur des *barquettes en polystyrène* et des *barquettes rigides* utilisées pour le conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail et les participants impliqués étaient Linpac, Vitembal, Huhtamäki, Silver Plastics et [non-destinataire]⁵⁰⁷. L'entente avait pour objectif/finalité principale d'augmenter les prix

⁵⁰⁵ ID [...]; (original en italien/espagnol: «13 feb, Lisboa – gestione relaz. Portugal [...] [Représentant d'entreprise]: bene in E., dallo scorso anno conflitt. ridotta, ok gestione rel. fra CXI e LP. Dobbiamo fare lo stesso qui in P. ONO ha solo la gamma tradiz. e non entra in concurr con noi su MAP. [Représentant d'entreprise]: d'accordo con [représentant d'entreprise], stiamo trattando con Ovar e TP compra.» [...] «[Représentant d'entreprise]: noi iniziammo Aerpack. Avevamo 100%. Poi OVAR e LP iniziarono la guerra con il Lfresh. Oggi sotto 50% fra CXI e [non-destinataire]. Riequilibrare considerando i ns diritti acquisiti 60% per noi.» [...] «[Représentant d'entreprise]: [Non-destinataire] aveva il Mk MAP, mas lo ha perso per mal servizio Non abbassiamo i prezzi.» [...] «Decisión: 1) basta sconti e varie - El que mas vende sube menos. Entre 6 y 8%» [...]).

⁵⁰⁶ ID [...]; ID [...] et ID [...]

⁵⁰⁷ [Non-destinataire] a été déclarée en faillite le 11 novembre 2014 et est en cours de liquidation. Son nom apparaîtra dans la partie factuelle de la présente décision à chaque fois qu'elle est censée avoir participé à des contacts avec d'autres participants dans le cadre de l'entente. Dans sa réponse à la communication des griefs, [non-destinataire] n'a pas démenti les allégations de la Commission relatives à une infraction sur le marché des barquettes en polystyrène. [Non-destinataire] ne produisait pas de barquettes rigides (ID [...]) réponse de [non-destinataire] à la communication des griefs).

en ENO et de les maintenir à un niveau supérieur au niveau qui résulterait du jeu de la concurrence, ainsi que de maintenir le statu quo sur le marché.

- (504) Les participants à l'entente ont coordonné leur comportement à travers une série de contacts multilatéraux et bilatéraux qui avaient souvent lieu en marge de réunions sectorielles officielles. L'Association européenne d'assurance qualité des fabricants de mousse de polystyrène expansé destinée aux emballages alimentaires (ci-après l'«AQE») a servi de cadre aux contacts anticoncurrentiels multilatéraux. Les concurrents participant à ces réunions de l'entente étaient généralement dénommés «le club», «le club Ouest» ou «la mafia»⁵⁰⁸. Par ailleurs, lorsque les barquettes rigides ont progressivement pris de l'importance au sein de l'AQE, le groupe de travail «Atmosphère modifiée» a été créé au sein de l'Industrievereinigung Kunststoffverpackungen («MAP IK»), afin de coordonner les comportements dans le secteur des barquettes rigides.
- (505) Les participants à l'entente en ENO réagissaient surtout lorsque des changements survenant sur le marché menaçaient le statu quo. Lorsque les prix des matières premières augmentaient, les participants organisaient généralement des discussions multilatérales afin de s'entendre sur le pourcentage à raison duquel ils augmenteraient les prix des barquettes en polystyrène et des barquettes rigides. Les participants convenaient généralement qu'un concurrent «ouvrirait le bal» de l'augmentation des prix et que les autres l'imiteraient ensuite [voir par exemple les considérants (528), (547), (568), (572)]. Dans ce contexte, les participants s'envoyaient mutuellement leurs lettres d'augmentation de prix afin de coordonner et de contrôler leurs actions en la matière [voir par exemple les considérants (515), (527), (541) et (567)]. Les petits clients étaient obligés d'accepter les augmentations de prix, tandis que, pour les plus gros clients, les augmentations de prix annoncées faisaient office de prix «cibles» [voir le considérant (536)]. Le pourcentage exact et la période couverte par l'augmentation de prix faisaient ensuite l'objet de négociations bilatérales avec chaque gros client. En fonction du client, la période couverte par l'augmentation de prix pouvait aller de six mois à un an⁵⁰⁹. En outre, vu que les plus gros clients étaient souvent approvisionnés par plus d'un concurrent, leurs fournisseurs se mettaient en liaison pour coordonner leurs stratégies de prix de manière à ne pas perturber le statu quo. Ces contacts complétaient les accords multilatéraux de l'entente en matière d'augmentation des prix dans l'ENO.

4.3.2. *Historique de l'entente*

- (506) Les éléments de preuve figurant dans le dossier de la Commission laissent penser que, dès les années 80, les concurrents échangeaient déjà des informations et

⁵⁰⁸

ID [...] et **ID [...]**

⁵⁰⁹

Une fois que la lettre d'augmentation de prix était envoyée, les gros clients étaient contactés sur une base bilatérale par les fournisseurs. Des conditions différentes s'appliquaient pour chaque client en fonction des volumes qu'il achetait, voir **ID [...]** expliqués dans **ID [...]** et dans **ID [...]** Voir également **ID [...]** (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics) ainsi que les documents contemporains des faits fournis par Silver Plastics dans **ID [...]**, apportant la preuve que la période couverte par les augmentations de prix après les lettres d'augmentation de prix faisait l'objet d'une négociation bilatérale avec chaque gros client après la communication de ladite lettre au client et pouvait par exemple durer de six mois à un an (voir les explications de Silver Plastics dans **ID [...]**). En outre, une période de préavis (de trois mois, par exemple) pouvait aussi s'appliquer en fonction du client, voir par exemple **ID [...]** (documents découverts lors de l'inspection menée chez Silver Plastics).

s'entendaient sur les prix. [Information antérieure à l'infraction]⁵¹⁰. [Information antérieure à l'infraction]⁵¹¹, [information antérieure à l'infraction]⁵¹².

(507) [Information antérieure à l'infraction]⁵¹³. [Information antérieure à l'infraction]⁵¹⁴. [Information antérieure à l'infraction]⁵¹⁵.

4.3.3. *Chronologie des événements*

4.3.3.1. L'augmentation de prix du printemps/été 2002

(508) Au **printemps 2002**, les prix des matières premières du polystyrène ont enregistré une hausse⁵¹⁶. Les concurrents ont par conséquent éprouvé la nécessité d'augmenter leurs prix. Afin de ne pas donner à leurs clients un argument pour changer de fournisseur, ils se sont entendus, au cours de trois réunions consécutives, sur un mode d'action commun.

510 [...]

511 [...]

512 [...]

513 [...]

514 [...]

515 [...]

516 Par exemple, comptes rendus de l'AQE du 25 avril 2002 et du 13 juin 2002; **ID** [...] et **ID** [...]

- (509) Le **25 avril 2002**, l'AQE s'est réunie à Düsseldorf, à la foire commerciale Interpack. Pendant la réunion officielle, les augmentations du prix des matières premières ont fait l'objet de discussions. Mention en est faite dans le compte rendu officiel de la réunion: «5. *Situation du marché/prix des matières premières: Les participants échangent leurs expériences en ce qui concerne la forte augmentation du prix du polystyrène sur le marché européen*»⁵¹⁷. Les concurrents se sont ensuite réunis en marge de la réunion de l'AQE dans le but de discuter des prix des matières premières et d'une augmentation des prix. [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] (Silver Plastics) et [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]) ont participé à la réunion⁵¹⁸. Les concurrents participant à la réunion sont convenus d'une augmentation de prix pour les barquettes en polystyrène⁵¹⁹. Ils ont décidé de suivre la prochaine augmentation des prix de Linpac, censée intervenir au cours des mois suivants⁵²⁰. Les discussions ont essentiellement porté sur les barquettes en polystyrène, puisque Linpac n'était pas encore active à ce moment-là sur le marché des barquettes rigides⁵²¹.
- (510) Lors de la réunion de l'AQE, Vitembal était représentée par [représentant d'entreprise]⁵²² et Huhtamäki était représentée par [représentant d'entreprise]⁵²³.
- (511) La réunion tenue en marge et son contenu sont attestés par [nom d'entreprise]. Silver Plastics confirme sa participation à la réunion officielle de l'AQE ([représentant d'entreprise]), ainsi que la participation de [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]), [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) et [représentant d'entreprise] (Linpac)⁵²⁴, mais n'a aucun souvenir de la réunion tenue en marge⁵²⁵. **Huhtamäki** dément avoir participé à cette réunion en marge⁵²⁶.

⁵¹⁷ ID [...], compte rendu officiel de l'assemblée générale de l'AQE.

⁵¹⁸ Au cours de cette réunion, [représentant d'entreprise] a présenté au «club» son successeur, [représentant d'entreprise].

⁵¹⁹ ID [...]

⁵²⁰ ID [...], ID [...] et ID [...]

⁵²¹ ID [...]

⁵²² [...] [représentant d'entreprise] n'était pas chargé de l'Allemagne et il n'a pas parlé d'une augmentation de prix avec les concurrents allemands (ID [...]) lors de la réunion de l'AQE du 25 avril 2002. [...] ID [...] et ID [...] [...] augmentations de prix [...] annoncées fin mai 2002 avaient fait l'objet d'un accord entre concurrents lors de la réunion suivante, qui s'est tenue le 8 mai 2002 à l'hôtel Sheraton de Francfort.

⁵²³ ID [...]. Cela ressort clairement de la liste des participants qui est annexée au compte rendu de la réunion officielle de l'AQE du 25 avril 2002.

⁵²⁴ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

⁵²⁵ Bien que Silver Plastics se souvienne que des réunions étaient généralement organisées en marge, elle a déclaré que ces réunions étaient d'une nature différente par rapport à [...]. D'une manière générale, Silver Plastics ne se souvient pas de contacts anticoncurrentiels lors de réunions tenues en marge [ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]]. Voir également ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs), où la société affirme que pendant les réunions de l'association sectorielle, les parties ne faisaient que déplorer les augmentations de prix en général, problème dont se plaignait l'ensemble du secteur, et discutaient occasionnellement et sporadiquement de certaines informations sur les taux d'augmentation et les dates choisies pour leur application. Selon Silver Plastics, les informations échangées lors des réunions de l'AQE ou de la MAP IK et en dehors de celles-ci n'étaient pas de nature à influencer l'indépendance des acteurs du marché au moment de prendre leurs décisions et n'avaient pas pour objectif ou pour effet d'entraîner une restriction sensible de la concurrence.

⁵²⁶ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs). Voir également ID [...], [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs), dans lesquels la société affirme ne pas avoir participé et

- (512) Le **8 mai 2002**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Sheraton de Francfort entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal) et [représentant d'entreprise] (Silver Plastics)⁵²⁷. Elle a porté sur les barquettes en polystyrène. Les participants ont confirmé l'augmentation de prix déjà convenue le 25 avril 2002 et ont décidé des détails du pourcentage⁵²⁸.
- (513) [...] ⁵²⁹. ⁵³⁰. ⁵³¹.
- (514) L'augmentation de prix convenue le 25 avril 2002 et le 8 mai 2002 concernait les clients établis en Belgique, au Danemark, en Finlande, en Allemagne, aux Pays-Bas, en Norvège et en Suède. Pour les barquettes en polystyrène, elle s'élevait à environ 10 %. Ceci est attesté par [nom d'entreprise]⁵³² et corroboré par les lettres d'augmentation de prix qui ont ensuite été envoyées [voir les considérants (515) et (516)].
- (515) Les concurrents s'informaient de leurs augmentations de prix respectives en s'envoyant leurs lettres d'augmentation de prix ou en se communiquant leurs prix par d'autres moyens. Ainsi, par exemple, le **10 mai 2002**, [représentant d'entreprise] (Linpac) a fait parvenir à [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) une télécopie contenant les prix que Linpac appliquait à ses clients au Danemark pour une barquette en polystyrène Linpac⁵³³. Le 13 mai 2002, [représentant d'entreprise] (Silver Plastics) a envoyé à [représentant d'entreprise] (Vitembal) un courriel accompagné d'une lettre d'augmentation de prix de Silver Plastics «*pour information*»⁵³⁴. Lors des inspections, de nombreuses lettres d'augmentation de prix de concurrents faisant état des annonces d'augmentations de prix aux clients en mai, juin, juillet et août 2002 ont été trouvées dans les locaux d'autres concurrents [voir le considérant (516)]⁵³⁵. Silver Plastics explique que les lettres d'augmentation de prix des concurrents qui ont été découvertes dans ses locaux étaient toujours destinées à l'informer en tant que cliente de ses concurrents (dispositions d'approvisionnement croisé)⁵³⁶. Or, certaines de ces lettres d'augmentation de prix ne lui étaient pas

ne pas même avoir eu connaissance d'une entente sur les barquettes en polystyrène et les barquettes rigides dans l'ENO; selon elle, tous les contacts concernaient des questions juridiques.

⁵²⁷ ID [...]

⁵²⁸ ID [...] et ID [...]. [...] [représentant d'entreprise] avait été présenté aux concurrents le 25 avril 2002, mais étant donné que [représentant d'entreprise] était un nouveau venu, il se peut que les concurrents aient demandé la tenue d'une deuxième réunion rien qu'avec [représentant d'entreprise].

⁵²⁹ ID [...], ID [...]; ID [...] et ID [...] et ID [...]

⁵³⁰ ID [...]

⁵³¹ ID [...]

⁵³² ID [...]; ID [...], voir aussi ID [...] pour les détails concernant les pays faisant partie de la Scandinavie.

⁵³³ La barquette en polystyrène «Linstar», ID [...] étayé par ID [...]

⁵³⁴ ID [...]. Objet initial du courriel en allemand: «*zur Info*».

⁵³⁵ Par exemple ID [...], lettre d'augmentation de prix adressée par Linpac à Silver Plastics en mai 2002 (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics), ID [...] modèle de lettre d'augmentation de prix d'Huhtamäki en datée du 22 avril 2002 (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics), ID [...], lettre d'augmentation de prix adressée par [non-destinataire] à Silver Plastics le 14 juin 2002 (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics), ID [...], lettre d'augmentation de prix adressée par Vitembal à Silver Plastics le 7 juin 2002 (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics); voir également ID [...]: modèle de lettre d'augmentation de prix envoyée par Silver Plastics à Vitembal par courriel en date du 13 mai 2002.

⁵³⁶ ID [...] et ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

adressées⁵³⁷. De plus, dans certains cas, Silver Plastics n'achète qu'un certain type de produit auprès d'un concurrent, alors que les lettres d'augmentation de prix des concurrents découvertes dans ses locaux concernaient des augmentations générales des prix sur lesquelles figuraient plusieurs autres produits sans lien avec celui que Silver Plastics achetait [voir également le considérant (520)]⁵³⁸. En outre, des éléments de preuve contemporains des faits qui sont en possession de la Commission confirment que les lettres d'augmentation de prix envoyées par Linpac à Silver Plastics avaient pour but d'informer Silver Plastics du niveau des augmentations de prix de Linpac, de manière à ce que Silver Plastics devrait annoncer des augmentations de prix d'un niveau similaire [voir le considérant (569)].

- (516) Après s'être mis d'accord sur les augmentations de prix le 25 avril 2002 et le 8 mai 2002, les concurrents ont commencé à faire connaître à leurs clients leurs intentions en matière d'augmentation des prix: en **mai 2002**, Silver Plastics a envoyé des lettres d'augmentation de prix à ses clients, annonçant une augmentation de prix de 10,5 % pour les barquettes en polystyrène à partir de juin 2002. Elle invoquait les prix des matières premières comme motif pour justifier l'augmentation de prix⁵³⁹. En **mai/juin 2002**, Linpac a envoyé des lettres d'augmentation de prix à ses clients annonçant une augmentation de prix de 10 % pour les barquettes en polystyrène et de 9 % pour les barquettes rigides à partir du 1^{er} juillet 2002. Elle invoquait également les prix des matières premières comme motif pour justifier l'augmentation de prix⁵⁴⁰. Bien qu'elle n'ait pas eu d'activité dans le secteur des barquettes rigides jusque-là, Linpac a fait référence aux barquettes rigides dans une lettre d'augmentation de prix adressée à un client, afin de rendre un service à Silver Plastics, à savoir l'aider à démontrer à ce client que les autres concurrents exigeaient également une augmentation de prix pour les barquettes rigides⁵⁴¹. En **mai, juin, juillet et août 2002**, Vitembal a envoyé des lettres d'augmentation de prix à ses clients en Allemagne, en Belgique, aux Pays-Bas, en Norvège, en Finlande, en Suède et au Danemark. Elle annonçait une augmentation de prix de 10 % pour les barquettes en polystyrène. Elle invoquait les prix des matières premières comme motif pour justifier l'augmentation de prix⁵⁴². En **juin 2002**, [non-destinataire] a également envoyé des lettres d'augmentation de prix annonçant une augmentation de prix d'au moins 10 % pour les barquettes en polystyrène. Elle invoquait les prix des matières premières comme motif pour justifier l'augmentation de prix⁵⁴³.
- (517) Le **13 juin 2002**, une réunion de l'AQE s'est tenue à l'hôtel Sheraton de Francfort entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Silver Plastics), [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]) et [représentant d'entreprise] et

⁵³⁷ Par exemple, **ID [...]**: modèle de lettre d'augmentation de prix d'Huhtamäki (document découvert lors de l'inspection chez Silver Plastics).

⁵³⁸ Par exemple **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements), gobelets en polystyrène (original en allemand: *Polystyrol-Trinkbecher*).

⁵³⁹ **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

⁵⁴⁰ **ID [...]**

⁵⁴¹ **ID [...]** et **ID [...]**

⁵⁴² **ID [...]** (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics).

⁵⁴³ **ID [...]** (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics).

[représentant d'entreprise] (tous deux d'Huhtamäki).⁵⁴⁴ Lors de la réunion officielle, les prix des matières premières ont fait l'objet de discussions. L'invitation à cette réunion officielle a été envoyée par Linpac et l'ordre du jour incluait la *situation sur le marché de matières premières* et les *prix des matières premières*⁵⁴⁵. Selon l'invitation, la réunion officielle devait débuter à 11 heures⁵⁴⁶, alors que le compte rendu indique qu'elle a débuté à 9 heures⁵⁴⁷. Toutefois, tel que vu au considérant (518), c'était une réunion organisée en marge qui devait débuter à 9 heures.

- (518) Avant la réunion officielle de l'AQE, une réunion s'est tenue en marge de l'AQE dans le hall de l'hôtel Sheraton de Francfort entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Silver Plastics), [représentant d'entreprise] ([Non-destinataire]) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux d'Huhtamäki).⁵⁴⁸ La réunion en marge de l'AQE est attestée par [...] notes manuscrites [...]⁵⁴⁹.
- (519) [...] les participants se sont réunis afin de s'assurer que les augmentations de prix déjà convenues les 25 avril et 8 mai devrait être appliquées⁵⁵⁰. [...] les participants ont confirmé qu'ils étaient d'accord pour introduire une augmentation des prix de 10 % à l'égard de tous leurs clients en Suède, au Danemark, en Norvège, en Finlande, en Belgique et aux Pays-Bas⁵⁵¹. Les notes manuscrites [...] contiennent des tableaux détaillés comparant les prix de Linpac, Vitembal, Silver Plastics, Polarcup (Huhtamäki) et ceux d'un autre concurrent pour le Danemark, la Finlande, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède⁵⁵². Elles mentionnent les annonces d'augmentations de prix que Linpac et Huhtamäki sont convenues de faire, à savoir augmenter les prix de 10 % à compter du 1^{er} juillet pour la Suède et la Finlande et à compter du 15 juillet pour les Pays-Bas et la Belgique: «*Lin Pac + Polarcup 10 % en Suède et Finlande 1/7 [1^{er} juillet]; feront rapport la semaine prochaine; NL-B/15 juillet + 10 % ajouté au statu quo*»⁵⁵³.
- (520) Silver Plastics affirme n'avoir participé qu'à la réunion officielle de l'AQE le 13 juin 2002; elle produit des notes d'hôtel pour [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] et dément avoir participé à la réunion organisée en marge. Par ailleurs, Silver Plastics laisse entendre que [nom d'entreprise] pourrait avoir reçu les informations relatives aux prix de Silver Plastics figurant dans les notes manuscrites de la part d'un distributeur ou d'un client, mais n'apporte aucun élément

⁵⁴⁴ Voir le compte rendu de la réunion officielle de l'AQE ID [...]

⁵⁴⁵ ID [...], télécopie datée du 24 mai 2002 signée de la main de [représentant d'entreprise] (Linpac), adressée à [représentant d'entreprise] (Coopbox), [représentant d'entreprise] (Huhtamäki), [représentant d'entreprise] (Vitembal) et [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]).

⁵⁴⁶ ID [...]

⁵⁴⁷ ID [...]

⁵⁴⁸ ID [...] et ID [...]

⁵⁴⁹ ID [...]; ID [...] et ID [...]; ID [...], notes manuscrites concernant cette réunion. voir également ID [...]

⁵⁵⁰ ID [...] et ID [...]

⁵⁵¹ ID [...]

⁵⁵² ID [...]

⁵⁵³ ID [...], notes manuscrites concernant cette réunion, original en allemand: «*Lin Pac + Polarcup 10% in Sweden u. Finland 1/7, melden sich Anfang der Woche, NL-B/15. Juli + 10% auf Status Quo*» et ID [...]. Ces notes citent à de nombreuses reprises Silver Plastics (désignée par «*Silver*») et Huhtamäki («*Polar*»); voir également ID [...], ID [...] et ID [...]

de preuve à l'appui de cette allégation⁵⁵⁴. Huhtamäki dément également avoir participé à la réunion tenue en marge de l'AQE et affirme que [représentant d'entreprise] a participé à la réunion officielle de l'AQE afin de présenter [représentant d'entreprise] aux membres de l'AQE⁵⁵⁵. Elle fait en outre valoir qu'elle avait déjà décidé d'augmenter ses prix de manière indépendante, comme le prouve un courriel interne du 8 avril 2002⁵⁵⁶ expliquant le plan d'augmentation des prix élaboré par Huhtamäki suite aux augmentations des prix des matières premières. Ce courriel fait référence à la réunion de l'AQE qui s'est tenue le 25 avril 2002 à la foire commerciale Interpack, qui devait avoir comme thème les prix des matières premières. Selon Huhtamäki, ce courriel prouve qu'elle a procédé de manière indépendante à l'application de ces augmentations. Cet argument n'est pas convaincant étant donné que le courriel interne du 8 avril 2002 indique clairement que *«pour l'EPS [barquettes en polystyrène], une augmentation générale des prix devrait être faisable ... Une réunion de l'AQE est organisée pendant Interpack et la question du prix des matières premières y sera examinée»*⁵⁵⁷. Le courriel ne montre donc pas que Huhtamäki a décidé d'augmenter ses prix de manière indépendante pour les barquettes en polystyrène, mais établit au contraire un lien entre la possibilité d'une augmentation générale des prix pour les barquettes en polystyrène et les discussions avec les concurrents sur les prix des matières premières lors de la réunion de l'AQE du 25 avril 2002(509). Silver Plastics et Huhtamäki ont également fait valoir que si la lettre d'augmentation de prix du 22 avril 2002 de Huhtamäki⁵⁵⁸ [voir le considérant (515)] a été découverte dans les locaux de Silver Plastics, c'est parce que, à l'époque, Silver Plastics achetait des gobelets en polystyrène chez Huhtamäki⁵⁵⁹. Cette lettre d'augmentation de prix n'a toutefois pas de destinataire et ne fait pas spécifiquement référence aux gobelets en polystyrène, mais évoque de manière générale une augmentation des prix des matières premières d'environ 150,000 Euros par tonne. Huhtamäki admet également ne pas pouvoir expliquer la télécopie adressée le 10 mai 2002 par Linpac à [représentant d'entreprise] contenant les prix de Linpac au Danemark [voir le considérant (515)].

- (521) La participation de Silver Plastics et Huhtamäki à la réunion de l'AQE organisée en marge le **13 juin 2002** est attestée [...] et , corroborée par les notes manuscrites [...] [voir le considérant (519)]. Les arguments avancés par Silver Plastics et Huhtamäki ne suffisent pas pour mettre en doute la crédibilité de ces preuves. En outre, les lettres d'augmentation de prix découvertes dans les locaux des concurrents pendant les inspections de la Commission prouvent que Linpac, Vitembal, Silver Plastics, Huhtamäki et [non-destinataire] se sont mutuellement informées de leurs intentions en matière d'augmentation des prix [voir le considérant (515)]. Leur participation aux discussions sur l'augmentation des prix est également corroborée par le

⁵⁵⁴ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁵⁵⁵ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs). Voir également ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements), où Huhtamäki affirme ne se souvenir de rien.

⁵⁵⁶ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

⁵⁵⁷ ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements). (Original en anglais: *«pour l'EPS, une augmentation générale des prix devrait être faisable ... Une réunion de l'AQE est organisée pendant Interpack et la question du prix des matières premières y sera examinée»*)

⁵⁵⁸ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics).

⁵⁵⁹ Voir ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs), note de bas de page 42, où Huhtamäki fait référence à la réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements. Il ressort de ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements) [secret d'affaires]

calendrier parallèle et le pourcentage quasiment identique de l'augmentation de prix annoncée à leurs clients respectifs [voir le considérant (516)].

- (522) La Commission conclut donc qu'au plus tard lors de la réunion du **13 juin 2002** à l'hôtel Sheraton de Francfort, Linpac, Vitembal, Silver Plastics et Huhtamäki se sont entendues sur une augmentation de prix⁵⁶⁰ et se sont ensuite tenues mutuellement informées des mesures prises en vue d'appliquer cette augmentation⁵⁶¹. Les prix convenus devaient entrer en vigueur dans les mois suivants [voir le considérant (505)]. La réunion du jeudi **13 juin 2002** est considérée comme marquant le début de l'entente en Europe du Nord-Ouest et constitue la première d'une série de réunions bilatérales et multilatérales entre les participants à l'entente [voir également le considérant (989)].
- (523) Le **7 octobre 2002**, [représentant d'entreprise] (Linpac) et [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Silver Plastics) se sont rencontrés à l'occasion du salon Intermeat à Düsseldorf. [Représentant d'entreprise] s'est plaint auprès de [représentant d'entreprise] que ce dernier n'avait pas respecté pas le quota d'approvisionnement 50/50 convenu entre Linpac et Silver Plastics pour le client REWE en Allemagne. La réunion est attestée par [...] et corroborée par [...] au sujet du salon, dans lequel [représentant d'entreprise] indique ce qui suit: «*après les discussions que nous avons eues lors du salon, il faut s'attendre à ce que [nom d'entreprise] fasse pression. Elle perd de plus en plus de marchés avec REWE*»⁵⁶².
- (524) [Nom d'entreprise] admet y avoir pris part, bien qu'elle prétende que la réunion n'a porté que sur l'approvisionnement croisé entre les deux concurrents⁵⁶³. Elle affirme qu'il n'y a jamais eu d'accord sur un quota d'approvisionnement 50/50 étant donné que les quantités fournies par [nom d'entreprise] à REWE ont rapidement diminué entre 2002 et 2008⁵⁶⁴. Elle affirme également que [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) entretenait des contacts personnels étroits avec [représentant d'entreprise] (REWE), qui l'informait des prix de [nom d'entreprise] et des demandes de réunions. [Représentant d'entreprise] n'aurait donc eu aucun intérêt à conclure un accord sur un quota avec [nom d'entreprise]. Le document contemporain des faits ayant trait à cette circonstance [...] se rapporte toutefois clairement à une discussion qu'ont eue Linpac et Silver Plastics lors du salon au sujet de ce client.⁵⁶⁵
- (525) Le **31 mars 2003**, une réunion s'est tenue au Hummerstübchen de Düsseldorf entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal). Les concurrents participant à la réunion ont discuté des augmentations de prix déjà convenues, du marché allemand en général et de certains clients, par exemple l'offre plus avantageuse faite par Linpac au client Wiesenhof (du groupe Metro) en

⁵⁶⁰ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...]; ID [...], ID [...]; ID [...], ID [...] et ID [...]

⁵⁶¹ Par exemple ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics).

⁵⁶² ID [...] corroboré par ID [...] (original en allemand: «*Auch nach dem Gespräch auf der Messe erwarte ich von Silver einigen Druck auf uns zukommen. Er verliert nach und nach bei der REWE.*»); voir aussi ID [...]

⁵⁶³ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements). Dans sa réponse à la communication des griefs (ID [...]), [nom d'entreprise] a corrigé la date de la réunion/discussion, des 8/9 au 7 octobre, et produit un justificatif pour frais de représentation.

⁵⁶⁴ ID [...]

⁵⁶⁵ ID [...]

Allemagne, en raison de laquelle Vitembal se trouve soumis à une pression concurrentielle. [...].⁵⁶⁶

- (526) L'objet anticoncurrentiel de la réunion est également attesté par une note interne de [nom d'entreprise]: Dans les notes préparatoires qu'il a prises en vue du déplacement, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a écrit: «*Lundi réunion Düsseldorf. Acc. prix*⁵⁶⁷.» [...] cette mention voulait dire que les concurrents participant à la réunion souhaitaient parler de l'application des accords sur les prix⁵⁶⁸.
- (527) En **mars, avril et mai 2003**, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a eu des entretiens téléphoniques avec plusieurs concurrents au sujet d'une augmentation de prix. Lors d'une réunion interne de la direction tenue le 18 mars 2003 à Paris, il avait été demandé à [représentant d'entreprise] de prendre l'initiative et de recueillir des arguments en faveur d'une augmentation des prix. En témoignent les notes manuscrites de [représentant d'entreprise] concernant cette réunion, qui indiquent également ce qui suit: «*coordonner avec la concurrence et lettre circulaire à tous les clients*»⁵⁶⁹. Après cette réunion interne, [représentant d'entreprise] a noté sur un graphique reprenant les prix pour les matières premières: «*nouveaux prix du commerce. Appeler [non-destinataire], [nom d'entreprise], Silver-Plastics*»⁵⁷⁰. S'exécutant, il a téléphoné à [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]) et les a informés de l'augmentation de prix appliquée par [nom d'entreprise]⁵⁷¹.
- (528) En **avril 2003**, [nom d'entreprise] a annoncé des augmentations de prix de 9 % pour les barquettes en polystyrène à ses clients en Autriche, en Belgique, au Danemark, en Finlande, en Allemagne et en Suisse, à compter du 1^{er} mai 2003⁵⁷². Dans un mémo daté du **29 avril 2003**, [représentant d'entreprise] a écrit «*Huhtamäki en Suède devrait aller de l'avant, car c'est elle qui a réalisé la dernière diminution de prix. [Représentant d'entreprise]! (...) La fois dernière, c'est nous qui avons attaqué en premier avec 8 %.*»⁵⁷³.
- (529) Silver Plastics dément avoir été informée de l'augmentation de prix et affirme ne pas avoir envoyé de lettres d'augmentation de prix et ne pas avoir augmenté ses prix en 2003⁵⁷⁴. Huhtamäki nie également toute participation à des discussions

⁵⁶⁶ ID [...] et ID [...] corroborés par ID [...] et ID [...]

⁵⁶⁷ ID [...] corroboré par ID [...] (original en allemand: «*Montag meeting Düsseldorf. Preisab.*»).

⁵⁶⁸ ID [...]

⁵⁶⁹ ID [...] corroboré par ID [...] (original en allemand: «*Abstimmen mit Wettbewerb und Rundschreiben an alle Kunden*»).

⁵⁷⁰ ID [...] (original en allemand): «*Neue Preise im Handel. Anrufen [non-destinataire], [nom d'entreprise], Silver-Plastics*»).

⁵⁷¹ ID [...]

⁵⁷² Lettre standard d'augmentation de prix ID [...], liste des clients ID [...]

⁵⁷³ ID [...] (original en allemand): «*Huhtamäki in Schweden sollte [] vormarschieren, weil sie die letzten Preissenkungen gemacht haben. [Représentant d'entreprise]! [...] letztes mal wir sind mit 8% vorausgegangen*») expliqué dans ID [...]. «[Représentant d'entreprise]» désigne le représentant d'Huhtamäki.

⁵⁷⁴ ID [...]. Dans ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs), Silver Plastics fait référence au courriel du 3 février 2004 qui prouve que [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) a informé Linpac de la politique agressive de Silver Plastics en matière de prix. Toutefois, ce courriel porte sur l'année 2004.

anticoncurrentielles au cours de cette période⁵⁷⁵. Toutefois, des documents contemporains des faits (les deux notes manuscrites relatives aux discussions concernant les prix tenues en mars, en avril et en mai 2003) montrent clairement que Silver Plastics et Huhtamäki ont toutes deux participé à des actions de coordination des prix et à des discussions concernant les prix avec [nom d'entreprise] [voir le considérant (...)].

- (530) Le 26 septembre 2003, [représentant d'entreprise] (Linpac) a envoyé à [représentant d'entreprise] (Vitembal) une télécopie contenant une liste des prix pratiqués à cette époque par Linpac à l'égard du client REWE en Allemagne. Tenant compte des informations figurant dans cette liste de prix, Vitembal a fait à REWE une offre supérieure dans le but de renforcer la position dont jouissait traditionnellement Linpac auprès de REWE⁵⁷⁶.
- (531) Dans un courriel interne daté du **3 février 2004**, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a dit qu'il avait été informé par [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) que [représentant d'entreprise] (Silver Plastics) proposait certaines barquettes rigides à un prix concurrentiel: «Comme [représentant d'entreprise] me l'a dit, [représentant d'entreprise] vend à 25 % en dessous du prix du marché»⁵⁷⁷. Selon Huhtamäki, il ne s'agissait que d'un échange de rumeurs et d'un potin informel entre professionnels du secteur, qui ne s'inscrivait pas dans le cadre d'un système anticoncurrentiel⁵⁷⁸. Il existe néanmoins des preuves contemporaines des faits démontrant qu'il ne s'agissait pas d'un incident isolé, puisque [...] Huhtamäki et Silver Plastics avaient déjà participé à de nombreux contacts anticoncurrentiels auparavant, à savoir en mai/juin 2002 et en mars, avril et mai 2003 [voir les considérants (515), (516) et (527)]. [...] ⁵⁷⁹. Cela indique que les participants à l'entente entretenaient déjà des contacts au sujet des barquettes rigides avant février 2004. [...] [voir les considérants (516) et (527)] [...] (voir les considérants (534) à (538)).

4.3.3.2. L'augmentation de prix en été/automne 2004

- (532) En 2004, suite à la hausse des prix des matières premières, il a été procédé à une nouvelle augmentation des prix. Après l'augmentation des prix décidée en interne par Silver Plastics et communiquée à Linpac [voir les considérants (533) et (541)], Silver Plastics, Linpac, Vitembal, [non-destinataire] et Huhtamäki ont décidé de suivre la même augmentation de prix. De plus amples détails sont donnés dans les considérants (533)-(538).
- (533) En août 2004, après en avoir discuté en interne le 16 août 2004, Silver Plastics a expédié des lettres d'augmentation de prix à ses clients. Elle annonçait une augmentation de prix de 9,5 % pour tous ses produits à compter du 1^{er} octobre 2004.

⁵⁷⁵ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

⁵⁷⁶ ID [...] (original en allemand: «*Sehr geehrter [représentant d'entreprise], anlegend erhalten Sie die erwünschten Preise*») [...] ID [...] et ID [...]

⁵⁷⁷ ID [...] (original en allemand: «*Wie [représentant d'entreprise] mir sagte hat [représentant d'entreprise] den Marktpreis um 25% unterboten.*») expliqué dans ID [...]

⁵⁷⁸ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

⁵⁷⁹ ID [...]

Elle invoquait les prix des matières premières comme motif pour justifier l'augmentation de prix⁵⁸⁰.

- (534) Le **24 août 2004**, une réunion s'est tenue au restaurant Graugans de l'hôtel Hyatt Regency, à Cologne en Allemagne, entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] (Vitembal), [représentant d'entreprise] (Silver Plastics) et [représentant d'entreprise] (Huhtamäki). Les concurrents participant à la réunion se sont entendus sur une augmentation de prix pour les barquettes en polystyrène et les barquettes rigides dans les pays scandinaves [voir également le considérant (538)]⁵⁸¹. [...] ⁵⁸².
- (535) Préparant son déplacement à Cologne, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a écrit ce qui suit dans un courriel [...] du 20 août 2004 avec en objet «Voyage à Cologne»: «*La semaine prochaine à Cologne, je vais rencontrer REWE et la mafia*»⁵⁸³.
- (536) Dans un courriel [...] envoyé le **31 août 2004** avec en objet «*Augmentation des prix*», [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) indiquait que l'augmentation des prix a été convenue entre les concurrents participant à la réunion de Cologne et explique le pourcentage d'augmentation des prix qu'ils ont l'intention d'exiger «*exiger*») à leurs clients et le pourcentage d'augmentation des prix auquel ils entendent parvenir après la négociation («*imposer*» et «*imposer comme objectif*») ⁵⁸⁴. Le courriel concernant cette réunion se lit comme suit:

«[...]
tout le monde était d'accord.
[...] *Nous voulons parvenir à ce qui suit:*
REWE: exiger 9.5, imposer: 8
Wiesenhof $e = 9.5$ $i = 8 - 8.5$
Edeka $e = 9$, $i = 8$
Tengelmann: inchangé

en principe
Eproduits EPS: exiger entre 9 et 10;
Imposer comme objectif 8
[...]

J'enverrai une notification dès que les lettres officielles seront parties. Silver avait annoncé qu'elle le ferait cette semaine (selon [représentant d'entreprise]).

⁵⁸⁰ ID [...] et ID [...]

⁵⁸¹ ID [...], ID [...], ID [...] et ID [...], corroborés par ID [...] et ID [...]. Voir également ID [...], échange de courriels entre Linpac ([représentant d'entreprise]) et Silver Plastics ([représentant d'entreprise]) le 23 août 2003 au sujet d'une réunion prévue pour le 24 août 2003.

⁵⁸² ID [...], ID [...], ID [...] et ID [...], corroborés par ID [...] et ID [...]. ID [...], ID [...], question 8).

⁵⁸³ ID [...] (original en allemand): Objet: «*Anreise nach Köln*», «*Ich treffe kommende Woche in Köln Rewe und die Mafia*»).

⁵⁸⁴ ID [...], expliqué dans ID [...]

[...]

PS: effacer ce courriel immédiatement et ne pas le transmettre»⁵⁸⁵.

- (537) Aux mois d'**août et de septembre 2004**, une autre réunion s'est tenue à l'hôtel Novotel de Ratingen entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Silver Plastics) et [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]). Les concurrents participant à la réunion se sont entendus sur une augmentation de prix pour les barquettes en polystyrène et les barquettes rigides en Allemagne et au Benelux. [...].⁵⁸⁶ [...] en outre, lors de la réunion qui s'est tenue le 24 août 2004 à l'hôtel Hyatt Regency de Cologne [voir le considérant (534)], les participants ont discuté de l'augmentation des prix dans les pays scandinaves, tandis qu'à la réunion d'août/septembre 2004 au Novotel de Ratingen, ils ont discuté des augmentations de prix pour l'Allemagne et le Benelux. Cela explique la participation d'Huhtamäki à la première réunion et celle de [non-destinataire] à la seconde⁵⁸⁷.
- (538) [...] l'augmentation des prix examinée lors de ces deux réunions entre les participants concernait les clients établis en Belgique, au Danemark, en Finlande, en Allemagne, au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Norvège et en Suède. Suivant la région, l'augmentation de prix était comprise entre 9,5 % et 12 % pour les barquettes en polystyrène et 5 % et 7 % pour les barquettes rigides⁵⁸⁸.
- (539) Silver Plastics dément avoir participé à la réunion qui s'est tenue en août/septembre 2004 au Novotel de Ratingen, mais se souvient d'une réunion dans le salon de l'hôtel Hyatt Regency à Cologne⁵⁸⁹. Selon elle, la discussion interne du 16 août 2004 au sujet des prix est disculpatoire parce qu'elle prouve que la fixation des prix de Silver Plastics a eu lieu avant la réunion. Elle dément avoir conclu un accord d'augmentation de prix avec les concurrents et affirme que Vitembal et Linpac avaient déjà envoyé des lettres d'augmentation de prix avant ces réunions et que, dès lors, ces réunions n'auraient eu aucun sens⁵⁹⁰. Elle produit un tableau des augmentations de prix⁵⁹¹ afin de prouver que les augmentations de prix qu'elle a négociées avec ses clients variaient d'un client à l'autre. Elle soutient par ailleurs que, contrairement à ce qu'indique le courriel de [nom d'entreprise] du 31 août 2004 [voir considérant (536)], elle a introduit des augmentations de prix moins importantes pour les clients Wiesenhof et REWE le 1^{er} octobre 2004 et elle n'a pas

⁵⁸⁵ **ID [...]** (original en allemand): Objet: «Preiserhöhungen» «[...] alle haben OK gesagt. [...] Das wollen wir da erreichen: REWE Forderung 9,5 Durchsetzen 8, Wiesenhof F = 9,5 D = 8 – 8,5, Edeka F = 9, D = 8, Tengemann so lassen [...] Grundsätzlich: EPS Produkte Forderung zwischen 9 – 10, Durchsetzen als Ziel 8 [...] Ich sage Bescheid, wenn die ersten offiziellen Briefe draussen sind. Silver hatte für diese Woche angekündigt (lt. PS e-mail bitte gleich löschen und nicht weiterleiten)».

⁵⁸⁶ **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]** et **ID [...]**

⁵⁸⁷ Voir également **ID [...]**. [Non-destinataire] n'avait pas été invitée à la réunion du 24 août 2004.

⁵⁸⁸ **ID [...]**. Pour ce qui est des territoires concernés par les augmentations de prix convenues lors des réunions du 24 août 2004 et d'août/septembre 2004, voir **ID [...]** et **ID [...]**, corroborés par **ID [...]** et **ID [...]**. [...] les augmentations de prix convenues pour les barquettes rigides étaient plus faibles que celles convenues pour les barquettes en polystyrène vu qu'il y avait davantage de concurrence sur le marché des barquettes rigides.

⁵⁸⁹ **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements) et **ID [...]**.

⁵⁹⁰ **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁵⁹¹ **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements) de même que **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

augmenté ses prix pour le client Edeka en 2004. À l'appui de ces arguments, Silver Plastics produit également un courriel adressé à son client REWE le 10 septembre 2004 au sujet des augmentations de prix en vigueur à partir du 1^{er} octobre 2004⁵⁹². Ces arguments ne sont pas convaincants. Premièrement, la participation de Silver Plastics aux discussions concernant les augmentations de prix tenues lors des réunions du 24 août 2004 et d'août/septembre 2004 est corroborée [...] ⁵⁹³ [voir les considérants (536), (537) et (538)] En conséquence, la discussion interne de Silver Plastics du 16 août 2004 ne l'a pas empêchée de participer à des discussions au sujet des augmentations de prix avec ses concurrents lors des réunions susmentionnées. En outre, il ressort du tableau d'augmentations de prix de Silver Plastics que, pour plusieurs clients, l'augmentation de prix demandée était en fait de 9,5 %. Le courriel de Silver Plastics du 10 septembre 2004 à REWE montre également que Silver Plastics avait initialement demandé à son client REWE une augmentation de prix de 9,5 % pour les barquettes en polystyrène et de 6 % pour les barquettes rigides, et que les augmentations finalement convenues ont été respectivement de 8,5 % pour les barquettes en polystyrène et de 5 % pour les barquettes rigides. Les deux documents produits par Silver Plastics confirment donc le contenu des preuves contemporaines des faits, à savoir le courriel de [nom d'entreprise] du 31 août 2004 indiquant que les concurrents ont marqué leur accord de principe pour demander une augmentation de 9 à 10 % sur les barquettes en polystyrène (à savoir «*produits EPS*») et parvenir ainsi à imposer une augmentation de 8 %.

- (540) Dans sa réponse à la communication des griefs, Huhtamäki nie avoir participé à la réunion du 24 août 2004. Selon elle, cette réunion ne portait que sur les barquettes en polystyrène et elle n'aurait donc eu aucune raison d'y participer, vu que a) elle n'exerçait aucune activité dans le secteur des barquettes en polystyrène en Allemagne, en Autriche et au Benelux et que b) [représentant d'entreprise] ne s'occupait pas des pays nordiques, mais uniquement de l'Allemagne et du Benelux⁵⁹⁴. [...] ⁵⁹⁵ néanmoins la participation de Silver Plastics et de Huhtamäki à la réunion qui s'est tenue le 24 août 2004 à Cologne [est confirmée]. En outre, [...] les discussions ont porté sur les barquettes en polystyrène ainsi que sur les barquettes rigides⁵⁹⁶. Par ailleurs, Silver Plastics et [représentant d'entreprise] sont explicitement mentionnés dans le compte rendu [...] de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) sur la réunion du 24 août 2004. Enfin, au vu des autres éléments de preuve contemporains des faits, des 27 septembre 2004 et 27 novembre 2004 [tous les documents découverts lors de l'inspection menée chez [non-destinataire], voir les considérants (545)-(547)], [...] la participation de Silver Plastics à la réunion d'août/septembre 2004 au Novotel de Ratingen est crédible.
- (541) En **septembre 2004**, [nom d'entreprise] a envoyé des lettres d'augmentation de prix à ses clients en Allemagne et à ses concurrents. Elle annonçait une augmentation de prix de 9,5 % pour les barquettes en polystyrène à partir du 1^{er} octobre 2004. Elle invoquait les prix des matières premières comme motif pour justifier l'augmentation de prix. Les courriels [...] envoyés par [nom d'entreprise] les 2 et 5 septembre 2004

⁵⁹² ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁵⁹³ ID [...], ID [...] et ID [...], et ID [...], corroboré par ID [...]

⁵⁹⁴ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs). Voir également ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

⁵⁹⁵ ID [...] et ID [...]

⁵⁹⁶ ID [...] et ID [...]

au sujet des lettres d'augmentation de prix témoignent de l'existence de contacts anticoncurrentiels avec Silver Plastics et Vitembal: au bas de la page du courriel du 5 septembre 2004, on peut lire que Silver Plastics avait déjà envoyé ses lettres d'augmentation de prix, dont une copie avait été adressée à[nom d'entreprise], et que Vitembal allait envoyer les siennes sous peu et en transmettrait également une copie à [nom d'entreprise] ultérieurement: «*Pour info: Silver a envoyé, copie par courrier. Vitembal envoie lundi, je recevrai une copie plus tard.*»⁵⁹⁷

- (542) Dans un courriel daté du **3 septembre 2004** trouvé dans les locaux de Silver Plastics lors de l'inspection, l'entreprise [non-destinataire], distributrice des produits de Silver Plastics en Suède, a signalé à Silver Plastics qu'elle a eu des contacts avec le leader sur le marché suédois, Huhtamäki, qui a l'intention d'augmenter ses prix de 6,5 % à partir du 15 octobre, et indique qu'il serait difficile d'appliquer une augmentation des prix supérieure à celle du leader du marché. Silver Plastics a marqué son accord sur 6,5 % pour les barquettes en polystyrène et a proposé 4 % pour les barquettes rigides. Le courriel a été rédigé en réaction à une proposition de Silver Plastics annonçant une augmentation de prix de 9,5 % pour les barquettes en polystyrène et de 5 % pour les barquettes rigides. Il montre que les annonces de Silver Plastics étaient conformes aux augmentations de prix convenues au préalable avec ses concurrents [voir les considérants (536), (537) et (538)]⁵⁹⁸
- (543) Dans un courriel daté du **8 septembre 2004**, l'entreprise [non-destinataire], distributrice des produits de Silver Plastics au Danemark, se plaint que l'augmentation de prix a été annoncée sans respecter un délai de préavis de trois mois. Silver Plastics a répondu que les prix devaient être augmentés de 9,5 % pour les barquettes en polystyrène et de 5 % pour les barquettes rigides à partir du 1^{er} décembre 2004⁵⁹⁹.
- (544) Le **13 septembre 2004**, Vitembal a communiqué à ses clients les augmentations de prix qui devaient prendre effet à compter du 15 octobre 2004. [...] ces augmentations de prix ont fait l'objet d'un accord entre les concurrents⁶⁰⁰ et ont pris effet dans les mois qui ont suivi. Cette affirmation est corroborée par [...] preuves ultérieures, notamment le mémo interne de [non-destinataire] du 27 novembre 2004 et le courriel interne de [nom d'entreprise] du 2 décembre 2004 prouvant les contacts entre [représentant d'entreprise] de Vitembal et [représentant d'entreprise] de Linpac [voir les considérants (547) et (548)].
- (545) Le **27 septembre 2004**, l'équipe de vente de [non-destinataire] s'est plainte dans un courriel interne que les concurrents ne procédaient pas suffisamment vite à l'augmentation de prix: «*Malgré toutes les (pré-)négociations, lettres, activités de lobbying, etc., il est extrêmement difficile d'appliquer une augmentation de prix à l'heure actuelle. Selon moi, cela est dû en grande partie à l'indolence et au manque d'intérêt de plusieurs de nos concurrents. Nous avons constaté que Linpac,*

⁵⁹⁷ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics); voir également ID [...], corroboré par ID [...]: original en allemand: «*Zur Info: Silver hat verschickt, Kopie in der Post. Vitembal verschickt am Montag, Kopie erhalte ich später*»)

⁵⁹⁸ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics), [...] ID [...]

⁵⁹⁹ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics).

⁶⁰⁰ Voir la liste des clients auxquels les augmentations de prix ont été communiquées dans ID [...]

notamment, ne fait rien, ou presque, pour faire évoluer les prix dans une autre direction»⁶⁰¹.

- (546) Un autre courriel interne de [non-destinataire] du **27 septembre 2004** indique qu'«*un pourcentage nettement supérieur à 10 % s'impose. Il est révélateur qu'en Allemagne, la firme Linpac ait annoncé son augmentation à un niveau de 9,5 % (la lettre d'augmentation de prix est disponible) et Silver Plastics, de 7 %*»⁶⁰². Il ressort de ce courriel que [non-destinataire] était informée des annonces précises concernant les augmentations de prix que Linpac avait faites en Allemagne et était en possession d'une lettre d'augmentation de prix confirmant ces éléments.
- (547) Un mémo interne de [non-destinataire] datant du **27 novembre 2004** indique que cette fois-ci, «*il a encore été convenu que [non-destinataire] "suive" l'augmentation de prix et ne prenne pas la direction des opérations*»⁶⁰³.
- (548) Le **2 décembre 2004**, [représentant d'entreprise] (Linpac) a pris contact avec [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) après avoir été approché par [représentant d'entreprise] (Vitembal) concernant le client Gelpa: «*[Représentant d'entreprise] pense que Gelpa n'a pas été informée de l'augmentation de prix*». La réponse de [représentant d'entreprise] reflète la répartition du marché entre les concurrents participants: «*Nous avons augmenté les prix pour Gelpa. [...] En conséquence, [représentant d'entreprise] devrait se calmer, mais à propos que fait-il aux Pays-Bas??? Il est censé rester en Allemagne comme je le lui ai déjà dit (c'est d'ailleurs le dernier entretien téléphonique que j'aie eu avec lui, sans doute aussi parce que je lui ai dit qu'avec un Néerlandais (moi, en l'occurrence), il ne pouvait pas se comporter comme un officier SS*»⁶⁰⁴.

4.3.3.3. Échange bilatéral d'informations et démarrage du MAP IK en 2005

- (549) **En 2005**, le marché allemand est passé progressivement des barquettes en polystyrène aux barquettes rigides⁶⁰⁵. Les barquettes rigides avaient, avant 2005, fait l'objet d'accords passés entre les participants à l'entente lors de réunions

⁶⁰¹ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez de [non-destinataire]) (original en néerlandais): «*Ondanks alle (voor)gesprekken, brieven, lobby activiteiten etc. is het meer dan moeilijk (...) om op dit moment een prijsverhoging te effectueren. Naar mijn mening heeft dit voornamelijk te maken met de laksheid of desinteresse van een aantal van onze concurrenten. Wij merken dat met name Linpac weinig of geen actie onderneemt om de prijzen een andere richting op te krijgen*»).

⁶⁰² ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez [non-destinataire]) (original en néerlandais): «*Een percentage van ver boven de +10% is nodig maar het geeft te denken dat in Duitsland de firma Linpac zijn de prijsverhoging heeft aangekondigd met 9,5% (prijsaankondigingsbrief is aanwezig) en Silverplastics met 7%*»).

⁶⁰³ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez [non-destinataire]) (original en néerlandais): «*Wij hadden ook deze keer weer afgesproken dat we [...] de rol van een „volger“ zouden spelen en niet voorop zouden lopen*». [Non-destinataire], dans ID [...] (réponse à la demande de renseignements), tente de se justifier en invoquant un «accord interne», sans fournir d'informations ou de preuves sur le contenu et sur les parties concernées.

⁶⁰⁴ Voir le courriel [...] envoyé le 2 décembre 2004 avec en objet «GELPA», dans ID [...] (original en allemand): «*[Représentant d'entreprise] meint, dass Gelpa keine Preiserhöhung erhalten hat.* [...] «*Wir haben die Preise bei Gelpa angehoben. [...] Also [repräsentant d'entreprise] kann ruhig sein, aber was tut [repräsentant d'entreprise] in Holland??? Er soll in Deutschland bleiben, habe ich ihm auch schon gesagt. (war dann auch mein letzte Telefongespraech mit ihm, wahrscheinlich weil ich ihm gesagt hatte das Er sich gegenueber Hollaender (das war ich) nicht als ein SS Offizir benehmen koennte*»).

⁶⁰⁵ ID [...]

multilatérales et sur une base bilatérale [voir par exemple les considérants (534) et (531)]. À cette époque, toutefois, seules Linpac, Silver Plastics et Huhtamäki étaient déjà actives dans le secteur des barquettes rigides. Vitembal ne produisait pas de barquettes rigides

- (550) Lors du salon Interpack à Düsseldorf, en **avril 2005**, [représentant d'entreprise] (Linpac) avait fait la connaissance de [représentant d'entreprise] (Huhtamäki). Après le salon, ils se sont envoyé régulièrement des courriels afin d'échanger des informations sur les clients, en particulier concernant Friki. [...] ⁶⁰⁶. Le **4 mai 2005**, [représentant d'entreprise] (Linpac) a envoyé un courriel à [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) contenant l'offre de Linpac pour leur client commun Friki et R&W Houdek pour les barquettes rigides et a demandé un «*indice sur les prix pour Friki et Tönnies*» ⁶⁰⁷. D'après Huhtamäki, cette communication était en lien avec l'arrivée imminente de [représentant d'entreprise] à Linpac et à l'intérêt personnel de celle-ci d'assurer une transition harmonieuse vers son nouveau poste ⁶⁰⁸. Toutefois, [représentant d'entreprise] n'est arrivée à Linpac qu'en septembre 2005 et cet échange d'informations sur les prix avec un concurrent s'est produit lorsqu'elle était encore employée par Huhtamäki.
- (551) En **juillet/août 2005**, une réunion s'est tenue au restaurant Haus am Walde, à Brême, entre [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et son prédécesseur, [représentant d'entreprise], qui travaillait désormais pour un concurrent. Elle concernait les barquettes rigides. Après une augmentation de prix de la matière première polypropylène [voir le considérant (6)], [représentant d'entreprise] a suggéré qu'un mécanisme semblable à l'EQA soit mis sur pied pour les produits rigides. Ils sont convenus que [nom d'entreprise] organiserait une exposition interne avec les concurrents [voir les considérants (553)-(554)]. Cette réunion a dès lors servi de réunion de «démarrage» pour un cadre d'augmentations de prix pour les produits rigides, qui est devenu par la suite les réunions du MAP IK ⁶⁰⁹.
- (552) Le passage du marché allemand des barquettes en polystyrène aux barquettes rigides est expliqué dans un rapport interne de [nom d'entreprise] du 5 septembre 2005, établi par [représentant d'entreprise] ⁶¹⁰. Aux alentours de cette époque, [représentant d'entreprise] (Silver Plastics) a appelé [représentant d'entreprise] (Linpac) et lui a demandé d'organiser une réunion afin de discuter de cette évolution ⁶¹¹. En **septembre 2005**, [représentant d'entreprise] a organisé une réunion dans un hôtel à Cologne où il a réservé une salle de conférence spéciale afin que les discussions puissent se dérouler dans un environnement sûr ⁶¹². [Représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] (Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Silver Plastics) et [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]) étaient présents. Les participants ont discuté du passage des barquettes en polystyrène vers les barquettes rigides. [...] ⁶¹³. Silver Plastics ne peut

⁶⁰⁶ ID [...]

⁶⁰⁷ ID [...] corroboré par ID [...] (original en allemand: «*Hallo [représentant d'entreprise], Angebot ist gefaxt. War schön wenn Du mir einen Tip zum Friki-Preis und Tönnies geben kannst*»)

⁶⁰⁸ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

⁶⁰⁹ ID [...]

⁶¹⁰ ID [...]

⁶¹¹ ID [...]

⁶¹² ID [...]

⁶¹³ ID [...]

s'en souvenir⁶¹⁴. Cependant, au vu des contacts anticoncurrentiels antérieurs (24 août 2004, août/septembre 2004 et 3 septembre 2004) et des suivants (12 octobre 2005, 27 février/5 mars 2005, 18 mai 2006, 12 juillet 2006, 14 septembre 2006) avec certains des mêmes participants à l'entente et/ou clients concernant les barquettes en polystyrène et/ou rigides, et au vu de la divulgation des lettres d'augmentations de prix de [nom d'entreprise] en septembre 2006 [voir le considérant (567)], [...] [l'existence de] cette réunion est crédible.

- (553) Le **12 octobre 2005**, une réunion s'est tenue lors de l'exposition interne organisée par [nom d'entreprise] à Bad Salzuflen entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] (Silver Plastics)⁶¹⁵, [représentant d'entreprise] (Huhtamäki)⁶¹⁶ et deux autres concurrents. L'objectif de la réunion était de s'engager dans des contacts anticoncurrentiels concernant les barquettes rigides⁶¹⁷. [...] les participants étaient au courant de l'objet de la réunion⁶¹⁸.
- (554) Dans la perspective de la réunion, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a écrit un courriel interne à [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]): «*Pourriez-vous commander du "matériel de vente" pour la réunion? [...] Nous devrions au minimum avoir quelque chose à montrer dans le dossier. L'exposition est la principale raison et nous devons avoir quelque chose à ce sujet (au cas où les autorités de la concurrence viendraient frapper à notre porte)*⁶¹⁹." Ce document contemporain des faits corrobore [...] l'objet anticoncurrentiel de la réunion du 12 octobre 2005⁶²⁰.
- (555) Les discussions entre les participants à l'entente sur ce nouveau sujet ont été difficiles. Le représentant d'Huhtamäki a entamé une discussion portant sur le client Westfalenland, durant laquelle il a affirmé que Linpac avait écarté Huhtamäki du marché. La discussion s'est soldée par un accord en vertu duquel Linpac, Silver Plastics et Huhtamäki se sont engagées à ne pas intervenir auprès de leurs clients respectifs⁶²¹.
- (556) Huhtamäki⁶²² affirme que la réunion a été consacrée uniquement à des discussions légales sur les systèmes de transport. Silver Plastics affirme que Linpac a essayé d'obtenir un accord sur une augmentation de prix, mais que Silver Plastics n'a pas participé⁶²³. Cependant, [...] [le contact anticoncurrentiel est] crédible au vu du

614 ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

615 ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

616 ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

617 ID [...] corroboré par ID [...]

618 ID [...]

619 ID [...] (original en allemand): «*Kannst du für das Meeting ein paar «Verkaufsunterlagen» odern. [...] Wir sollten zumindest etwas protokollarisches haben zum Zeigen. Die Verkaufsveranstaltung ist der Hauptgrund und wir müssen darüber auch was haben (Falls das Kartellamt vor der Tür steht)*».

620 ID [...]

621 ID [...]

622 ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements) et ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

623 ID [...]

courriel de [représentant d'entreprise] et de la participation d'Huhtamäki⁶²⁴ et de Silver Plastics à une série de contacts antérieurs et postérieurs à cette réunion.

4.3.3.4. Échange bilatéral d'informations en 2006

- (557) Au cours de la **semaine du 27 février au 5 mars 2006**, une réunion s'est tenue entre [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] (Silver Plastics) à Bad Homburg sur le prix des barquettes en PS expansé et rigide. Dans son rapport [...] hebdomadaire concernant la semaine 9/2006, [représentant d'entreprise] a déclaré ce qui suit: «*J'ai parlé à [représentant d'entreprise] de Silver. Il m'a dit que Silver avait des problèmes avec l'EPS et le PP en raison de l'évolution actuelle des prix. La production fonctionne à 70 %*»⁶²⁵. Silver Plastics n'a aucun souvenir d'une telle conversation⁶²⁶.
- (558) Le **18 mai 2006**, une réunion s'est tenue entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Silver Plastics) dans un espace de parking proche du bureau du client Kaufland à Heilbronn, avant une réunion conjointe avec ce client prévue le même jour. Elle a porté sur les barquettes rigides avec tapis absorbant pour le client Kaufland. Le 15 mai 2006, [représentant d'entreprise] avait appelé [représentant d'entreprise] et lui avait dit que [nom d'entreprise] et Silver Plastics tiendraient une réunion avec Kaufland et qu'ils devraient se rencontrer au préalable afin d'éviter les incohérences. [Représentant d'entreprise] a fourni des instructions aux participants de [nom d'entreprise] dans un courriel disant que [représentant d'entreprise] de Silver Plastics l'avait appelé: «*Il souhaite avoir un échange sur la stratégie avec nous. Il souhaite tirer le plus d'argent possible du tapis absorbant*»⁶²⁷. [Représentant d'entreprise] a ensuite signalé à [nom d'entreprise] au Royaume-Uni qu'ils essaieraient d'organiser une augmentation de prix⁶²⁸. Silver Plastics reconnaît uniquement la réunion officielle ultérieure avec Kaufland.⁶²⁹ Elle prétend que la réunion informelle avec [nom d'entreprise] dans l'espace de parking n'aurait pas pu avoir lieu étant donné que la Mercedes de [représentant d'entreprise] est tombée en panne le même jour. À l'appui de cet argument, elle produit une déclaration de sinistre pour la Mercedes de [représentant d'entreprise]⁶³⁰. Toutefois, l'existence d'une preuve de la panne de la voiture de [représentant d'entreprise] ce jour-là ne change rien au fait que des preuves contemporaines des faits démontrent clairement que les parties ont pris des mesures pour coordonner leurs stratégies de prix à l'égard de ce client.⁶³¹

⁶²⁴ Voir par exemple les courriels concernant les contacts du 3 février 2004, du 4 mai 2005, du 20 juin 2006 et la réunion du 24 août 2004.

⁶²⁵ ID [...] corroboré par ID [...]

⁶²⁶ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁶²⁷ ID [...] corroboré par ID [...] et [...] (original en allemand: «*Er will sich mit uns wegen der Strategie austauschen. Will soviel wie möglich Geld für die Saugeinlage rausschlagen.*»); voir également au bas du courriel interne de [nom d'entreprise], ID [...]: «*[Représentant d'entreprise] möchte vorher telefonieren und ein Treffen auf dem Parkplatz, damit man sich nicht widerspricht. [Représentant d'entreprise] Telefonnummer: ...*»).

⁶²⁸ ID [...]

⁶²⁹ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

⁶³⁰ ID [...] et ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁶³¹ ID [...]

- (559) Le **20 juin 2006**, [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) a appelé [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et lui a dit qu'Huhtamäki avait envoyé aux clients Wiesenhof et Emsland, en Allemagne, une liste de prix erronée pour les barquettes rigides. Le tarif contenait des prix trop élevés et [représentant d'entreprise] a suggéré que [nom d'entreprise] profite de cette occasion et augmente les prix en conséquence. Dans un courriel interne, [représentant d'entreprise] a fait passer cette information à [représentant d'entreprise]: «*[Représentant d'entreprise] m'a appelé hier. Il m'a fait savoir qu'à la suite d'une erreur informatique, quelques factures ont été envoyées avec un mauvais prix pour la barquette 275. Il m'a également indiqué les clients concernés. Il m'a dit que le prix du marché est d'environ 120 EUR. Actuellement, aucun n'est inférieur à 110 EUR. Il a corrigé les prix pour ces deux clients ([représentant d'entreprise], clients Ems et Wies [faisant référence au collègue [représentant d'entreprise] et aux clients Emsland et Wiesenhof]). Il propose que nous adaptions aussi les prix.*» [Représentant d'entreprise] était toutefois méfiant à l'égard de Huhtamäki, qu'il soupçonnait de tenter de leurrer [nom d'entreprise]⁶³².
- (560) [...] ⁶³³. Huhtamäki ne peut se souvenir de contact anticoncurrentiel⁶³⁴. Dans sa réponse à la communication des griefs, Huhtamäki affirme avoir tenté de tromper [nom d'entreprise] en lui communiquant des prix plus élevés que ceux qu'elle comptait effectivement appliquer. Cela ne modifie toutefois en rien la nature anticoncurrentielle du contact démontré par un élément de preuve d'époque, à savoir le courriel interne de [nom d'entreprise] prouvant que Huhtamäki a informé [nom d'entreprise] des prix appliqués aux clients Wiesenhof et Emsland. D'autres preuves mettent en évidence un schéma similaire, comme le courriel [...] du 3 février 2004, qui montre que Huhtamäki a signalé à [nom d'entreprise] que Silver Plastics avait sous-coté les prix des barquettes rigides [voir le considérant (531)]⁶³⁵.

4.3.3.5. L'augmentation de prix aux Pays-Bas en 2006

- (561) Le **12 juillet 2006**, une réunion s'est tenue entre [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]) au restaurant AC d'Apeldoorn. Elle portait sur la situation des barquettes en polystyrène à suremballer aux Pays-Bas. Avant cette réunion, [représentant d'entreprise] a eu un entretien téléphonique avec [non-destinataire] au cours duquel ils ont discuté d'une augmentation de prix de 12 % pour toutes les barquettes en polystyrène aux Pays-Bas. Au cours d'une réunion interne de la direction de [nom d'entreprise] en préparation de la réunion de [représentant d'entreprise] avec [non-destinataire], [représentant d'entreprise] avait fait pression sur [représentant d'entreprise] pour qu'il adhère à cette ligne. [Représentant d'entreprise] pensait que l'augmentation de prix serait trop importante. Il s'est par conséquent entendu avec [non-destinataire] sur une

⁶³² ID [...] corroboré par ID [...] (original en allemand: «*hatte gestern einen Anruf von [représentant d'entreprise]. Er hat mich informiert, dass durch einen EDV Fehler einige Rechnungen mit dem flaschen (gemeint: "falschen") Preis für 275er Schalen rausgegangen sind. Hat mir auch die Kunden gesagt. Teilte mit, daß der Marktpreis bei ca. 120 Euro lag. Nun ist man nicht niedriger als 110 Euro. Er hat bei den 2 Kunden die Preise korrigiert. ([Représentant d'entreprise] Kunden Ems und Wies). Schlägt vor, dass wir auch die Preise anpassen.*»).

⁶³³ ID [...] corroboré par ID [...]

⁶³⁴ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

⁶³⁵ Selon [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de [nom d'entreprise]), [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) leur a souvent transmis des prix qui n'étaient pas corrects; cela ne modifie toutefois en rien la nature anticoncurrentielle des contacts. ID [...]

augmentation de prix de 8 % pour les barquettes en polystyrène à suremballer aux Pays-Bas⁶³⁶. La réunion est attestée par [...] et corroborée par une inscription dans l'agenda et une facture. [Non-destinataire] confirme la participation de [représentant d'entreprise], mais ne peut fournir de détails sur son contenu, si ce n'est qu'ils ont échangé des informations sur la position de [nom d'entreprise] sur le marché⁶³⁷.

- (562) Le **15 septembre 2006**, une réunion s'est tenue entre [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]) à l'hôtel Postiljon, à Zwolle. Ils ont évalué l'état d'avancement de l'augmentation des prix qui a été décidée le 12 juillet 2006. La réunion est attestée par [...] et corroborée par une inscription dans l'agenda.⁶³⁸ [Non-destinataire] confirme la participation de [représentant d'entreprise], mais ne peut fournir de précisions quant aux questions abordées⁶³⁹.
- (563) En **septembre/octobre 2006**, [nom d'entreprise] a envoyé les lettres d'augmentation de prix à ses clients⁶⁴⁰.
- (564) Sur la base de la description claire de l'événement, la Commission conclut que [nom d'entreprise] et [non-destinataire] sont convenues d'une augmentation de prix pour les barquettes en polystyrène à suremballer aux Pays-Bas, parallèlement à l'accord multilatéral sur une augmentation de prix à l'automne 2006 [voir les considérants (565) -(578)].

4.3.3.6. L'augmentation de prix en automne 2006

- (565) En **été 2006**, les concurrents ont estimé qu'une augmentation de prix était nécessaire. Le fait que les concurrents n'ont pas automatiquement décidé, en toute indépendance, ce qu'ils allaient faire est clairement démontré, entre autres, par un courriel interne de [non-destinataire] envoyé à [représentant d'entreprise] le 7 août 2006, dans lequel [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]) demandait: *«Il est évident que quelque chose doit être fait pour les prix, mais qui fait quoi, maintenant? Est-ce qu'il faut que chacun se débrouille de son côté ou est-ce qu'on se synchronise, et qu'en est-il de nos concurrents?»*⁶⁴¹
- (566) **[Non-destinataire]** tente d'expliquer ce document en indiquant qu'elle visait une adaptation sur la base d'informations obtenues auprès de clients⁶⁴². Toutefois, les mots utilisés dans le document indiquent eux-mêmes déjà clairement que les options disponibles consistaient soit à fixer les prix de manière indépendante (*«décider de façon autonome»*), soit à les fixer de manière coordonnée (*«synchroniser les prix avec nos concurrents»*). Cette interprétation est d'autant plus plausible compte tenu de l'existence de collusions similaires avant et après l'envoi du courriel.

⁶³⁶ ID [...], ID [...] et ID [...]; la réunion en soi est corroborée par une inscription dans l'agenda et une facture; ID [...]

⁶³⁷ ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements).

⁶³⁸ ID [...]; la réunion proprement dite est corroborée par une entrée dans l'agenda; ID [...]

⁶³⁹ ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements).

⁶⁴⁰ ID [...]

⁶⁴¹ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez [non-destinataire]) (original en néerlandais): *«dat wat aan de prijzen moet gebeuren is duidelijk, maar wie doet nu wat? moet iedereen het voor zich zelf uitzoeken of gaan wij nog wat afstemmen en hoe zit het met onze concurrentie?»*.

⁶⁴² ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements).

- (567) Fin **septembre 2006**, [nom d'entreprise] a envoyé des lettres d'augmentation de prix à ses clients. Elle annonçait une augmentation de prix de 11 % pour les barquettes en polystyrène et de 5 % pour les barquettes rigides à compter du 16 octobre 2006. Elle invoquait les prix des matières premières et les coûts du transport et de l'énergie comme motifs pour justifier l'augmentation de prix⁶⁴³. Au préalable, [nom d'entreprise] avait informé Silver Plastics et [non-destinataire] de l'augmentation de prix, mais elle n'en avait pas avisé [nom d'entreprise]⁶⁴⁴. En outre, [nom d'entreprise] a [...] envoyé les lettres d'augmentation de prix à [nom d'entreprise], Silver Plastics et [non-destinataire] au préalable. La preuve en est aussi apportée par les deux lettres d'augmentation de prix identiques du 25 septembre 2006 que [représentant d'entreprise], de [nom d'entreprise], a adressées séparément à [représentant d'entreprise] de [nom d'entreprise], [représentant d'entreprise] de Silver Plastics et [représentant d'entreprise] de [non-destinataire]. Ces lettres d'augmentation de prix stipulent que l'augmentation des prix des matières premières et les prévisions négatives pour les mois à venir obligent [nom d'entreprise] à procéder à des augmentations de prix de 11 % pour les produits en EPS, c.-à-d. les barquettes en polystyrène, et de 5 % pour les barquettes rigides, à compter du 2 octobre 2006.⁶⁴⁵
- (568) Les participants à l'entente ont informé leurs équipes de vente que Linpac serait la première à annoncer l'augmentation de prix. Par exemple, dans un courriel interne découvert lors de l'inspection dans les locaux de Silver Plastics, [représentant d'entreprise] a informé l'équipe de vente de Silver Plastics ([représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) le **20 septembre 2006**. Ce courriel indiquait: «*Nous attendons une lettre de Linpac concernant l'augmentation pour l'EPS. Ensuite nous agirons éventuellement ensemble*»⁶⁴⁶. [...] [voir le considérant (567)].
- (569) Le **27 septembre 2006**, un courriel interne de Silver Plastics ([représentant d'entreprise] informant une nouvelle fois [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) explique l'objet de la lettre d'augmentation de prix de Linpac: «*La lettre a essentiellement pour but d'aider notre département des ventes à annoncer nos augmentations de prix dans leur ordre de grandeur également (Linpac peut assurément prendre la tête ici)*». [...] «*Première réussite: augmentation du prix chez walMart concernant l'EPS à partir du 10/2006 7 %*»⁶⁴⁷. Silver Plastics affirme avoir reçu la lettre d'augmentation de prix de Linpac en tant que cliente et produit des bons de commande et des factures pour 2006 en guise de preuve de ses relations de clientèle avec Linpac⁶⁴⁸. Silver Plastics produit également deux déclarations émanant de ses employés, à savoir [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise], en

⁶⁴³ ID [...] et ID [...] corroborés par ID [...]

⁶⁴⁴ ID [...], ID [...] et ID [...] note de [représentant d'entreprise] du 11 septembre 2006 concernant une réunion interne de [nom d'entreprise], qui se lit comme suit: «*2. Price increase for standard tray + tray for overwrap. Starting discussion with customers this week ... Starting Club discussions*».

⁶⁴⁵ ID [...]

⁶⁴⁶ ID [...] (original en allemand: «*wir warten auf ein schreiben von Linpac bzgl. erhöhung eps. dann machen wir das evtl. zusammen.*»).

⁶⁴⁷ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics) (original en allemand: «*das schreiben dient vor allem dem verkauf dazu unsere preiserhöhungen ebenfalls in der größenordnung anzukündigen (linpac kann hierbei sicherlich eine vorreiterrolle einnehmen) [...] "erster erfolg: preiserhöhung bei walMart im eps ab 10/2006 um 7%.*»).

⁶⁴⁸ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs) et ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

date respectivement du 8 janvier 2013 et du 16 janvier 2013, expliquant toutes deux que la phrase «*ensuite nous agirons éventuellement ensemble*» figurant dans le courriel interne de Silver Plastics du 20 septembre 2006 [voir le considérant (568)] signifiait simplement que [représentant d'entreprise] examinerait, en compagnie de [représentant d'entreprise], un projet de lettre d'augmentation de prix de Silver Plastics⁶⁴⁹. Toutefois, ces arguments et déclarations ne sont pas convaincants au regard du libellé de cette preuve contemporaine des faits, notamment compte tenu des autres exemples de contacts similaires entre les «membres du club» sur la question de savoir qui annoncerait en premier les augmentations de prix [voir les considérants (571) et (572)].

- (570) En **octobre 2006**, Silver Plastics] a envoyé des lettres d'augmentation de prix à ses clients. Elle annonçait une augmentation de prix de 11 % pour les barquettes en polystyrène et de 6 % pour les barquettes rigides à compter du 16 octobre 2006. Elle invoquait les prix des matières premières et les coûts du transport et de l'énergie comme motifs pour justifier l'augmentation de prix⁶⁵⁰.
- (571) Dans un courriel interne daté du **7 octobre 2006**, [nom d'entreprise] a informé son équipe responsable des ventes qu'une augmentation de prix devait être appliquée, l'objectif étant de 8 % pour les barquettes en polystyrène et de 5 % pour les barquettes rigides. L'augmentation des prix concernait les clients établis en Belgique, au Danemark, en Finlande, en Allemagne, au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Norvège et en Suède⁶⁵¹. Elle affirmait également que tous les concurrents, à l'exception de Vitembal, devraient faire de même. *«Il faut que nous arrivions au moins à 8 % pour le[s] barquettes en] polystyrène. Pour les PP [barquettes rigides], l'objectif à atteindre est 5 %. Je sais bien que ça ne sera pas facile. Tous les concurrents feront la même chose, sauf Vitembal. SVP signaler toutes les difficultés dans le bulletin hebdomadaire. SVP communiquer absolument les informations sur Vitembal.»*⁶⁵² Les augmentations de prix pratiquement identiques annoncées par [nom d'entreprise] et Silver Plastics confirment les contacts anticoncurrentiels susmentionnés.
- (572) Dans un courriel interne daté du **9 octobre 2006**, [représentant d'entreprise] se plaint auprès de [représentant d'entreprise] et de [représentant d'entreprise] (tous de [non-destinataire]) que [non-destinataire] est allé de l'avant avec le client Schuitema: *«J'ai compris de la discussion que nous avons eue vendredi dernier qu'en dépit du fait que nous étions clairement convenus de ne pas procéder de la sorte, nous avons clairement pris le rôle de "leader", avec tous les risques y associés. Je suppose dès lors qu'auprès de nos autres relations au Benelux, nous adopterons une attitude plus passive et j'attendrai que les autres fassent le premier pas»*. La réponse au courriel

⁶⁴⁹ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁶⁵⁰ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

⁶⁵¹ ID [...]

⁶⁵² ID [...] (original en allemand): *«Bei Schaum müssen wir unbedingt mind. 8% realisieren. Bei PP sollten es 5% sein. Mir ist klar, daß es nicht einfach ist. Bis auf Vitembal werden alle Wettbewerber ähnlich verfahren. Alle Schwierigkeiten bitte Im Wochenbericht erwähnen. Vitembal Informationen bitte unbedingt mitteilen»*) expliqué dans ID [...]

interne indique: «*Pour moi, cela veut effectivement dire que mis à part auprès de Schuitema, nous ne devrions pas être le leader*»⁶⁵³.

- (573) Le **16 octobre 2006**, une réunion s'est tenue en marge de l'AQE à l'hôtel Arabella Sheraton Airport à Francfort entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] (Silver Plastics), Vitembal ([représentant d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]). La réunion a porté sur les barquettes en polystyrène. À l'exception de Vitembal, les participants sont tous convenus de suivre l'augmentation de prix annoncée par Linpac. [Représentant d'entreprise] (Vitembal) s'est fâché parce que Vitembal n'avait pas été informée préalablement à l'envoi des lettres d'augmentation des prix, et il a fait savoir que la firme baisserait ses prix afin de faire obstacle à l'accord [...] ⁶⁵⁴. Le fait que Linpac, Vitembal et Silver Plastics aient discuté d'une augmentation de prix lors de la réunion organisée le 16 octobre 2006 en marge de l'AQE est également corroboré par un document contemporain des faits, à savoir un courriel interne de [nom d'entreprise] daté du **30 octobre 2006**⁶⁵⁵. Dans ce courriel, l'équipe responsable des ventes de [nom d'entreprise] informait [représentant d'entreprise] qu'en annonçant, au cours de la réunion en marge de l'AQE du 16 octobre 2006, qu'elle n'allait pas augmenter les prix, [nom d'entreprise] mettait [nom d'entreprise] sous pression. Le courriel mentionnait également que [non-destinataire] (distributeur des produits Silver Plastics au Danemark) [voir également le considérant (543)] avait annoncé une augmentation de prix à compter de décembre 2006.
- (574) **Silver Plastics** dément que l'augmentation de prix ait été convenue entre les concurrents lors de cette réunion en marge de l'AQE⁶⁵⁶. D'après elle, seul [représentant d'entreprise] était présent lors de la réunion officielle de l'AQE et aucune réunion n'a eu lieu en marge de celle-ci. Silver Plastics affirme que ses listes de prix avaient déjà été mises à jour avant le 16 octobre 2006 et qu'il n'aurait donc plus été possible pour elle de conclure un accord en matière d'augmentation des prix avec ses concurrents. Elle fait en outre valoir qu'elle a livré une concurrence féroce en ce qui concerne les prix appliqués à ses clients Metro et REWE.⁶⁵⁷ **Vitembal** soutient n'avoir aucun souvenir de l'existence d'un accord avec ses concurrents concernant l'augmentation de prix à cette époque et à cette occasion; elle affirme également avoir été informée par l'un de ses fournisseurs en film de cette augmentation de prix annoncée par Linpac et Silver Plastics entre la fin

⁶⁵³ **ID [...]** (document découvert lors de l'inspection menée chez [non-destinataire]) (original en néerlandais: «*ik heb begrepen uit ons gesprek van afgelopen vrijdag dat wij, ondanks het feit dat we duidelijk met elkaar hebben afgesproken dit niet te doen, toch de rol van "leader" op ons hebben genomen met alle risico's, die daaraan verbonden zijn* "Ik ga er derhalve dan ook van uit dat we bij de overige relaties in de Benelux een wat meer passieve houding zullen aannemen en zullen wachten tot anderen de eerste stap hebben gezet.»); (original en néerlandais: «*ook ik heb het zo begrepen, dat wij met uitzondering van Schuitema niet leader zullen zijn.*»).

⁶⁵⁴ **ID [...]**, **ID [...]** et **ID [...]**. Voir également **ID [...]**, le compte rendu officiel de la réunion et la liste des participants, ainsi que **ID [...]**, une lettre d'augmentation de prix de Silver Plastics envoyée le 16 octobre 2006 par courriel à Linpac. Le courriel qui accompagnait la lettre se lit comme suit: «*[Représentant d'entreprise], pour votre information uniquement. L'augmentation de prix SP a été envoyée aujourd'hui par courrier*» (original en allemand: «*[Représentant d'entreprise], nur zu Ihrer Info. Preiserhöhung SP war heute in der Post*»).

⁶⁵⁵ L'objet du courriel est «*Augmentation de prix – situation actuelle*» (original en anglais: «*Price Increase – State of Affairs*»), **ID [...]** expliqué dans **ID [...]**

⁶⁵⁶ **ID [...]**

⁶⁵⁷ **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

septembre 2006 et novembre 2006⁶⁵⁸. Il ressort cependant des éléments de preuve que, peu de temps après, Vitembal a participé à la réunion du 23 octobre 2003 [voir le considérant (576)], puis appliqué l'augmentation de prix [voir le considérant (577)] Il est donc évident que Silver Plastics comme Vitembal devaient déjà avoir connaissance des intentions de Linpac en matière d'augmentation de prix du fait de leur participation à la réunion du 16 octobre 2006 [voir le considérant (573)].

- (575) Malgré la position de Silver Plastics et de Vitembal, les preuves relatives à la réunion qui s'est tenue le 16 octobre 2006 en marge de l'AQE montrent clairement que les participants ont procédé aux augmentations de prix de manière coordonnée [voir par exemple les considérants (570) à (573), (576), (577) et (578)]. Par ailleurs, au vu des réunions et contacts anticoncurrentiels antérieurs et postérieurs avec certains concurrents et/ou clients concernant les barquettes en polystyrène et/ou rigides [voir notamment les réunions du 20 septembre 2007, du 12 mars 2007 et du 29 octobre 2007 aux considérants (580), (584) et (588)] et des documents contemporains des faits, y compris des lettres d'augmentation de prix et des courriels internes témoignant de l'intention des concurrents de coordonner leurs actions en matière d'augmentation des prix [voir les considérants (568), (569), (571) et (578)], et en l'absence d'autres explications plausibles, [...] [sont] crédible[s] et constitue[nt] une preuve suffisante.
- (576) Le **23 octobre 2006**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Steigenberger de Düsseldorf entre [représentant d'entreprise] (Vitembal) et [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]). [représentant d'entreprise] a été informé par [représentant d'entreprise] que Linpac, Silver Plastics et [non-destinataire] allaient appliquer une augmentation de prix à la fin 2006. Cela a encouragé Vitembal à appliquer elle aussi une augmentation de prix, au lieu de baisser ses prix comme elle l'avait annoncé le 16 octobre 2006)⁶⁵⁹.
- (577) Les **7 et 11 décembre 2006**, Vitembal a annoncé une augmentation générale des prix de 12 % pour les barquettes en polystyrène à ses clients établis en Belgique, au Danemark, en Finlande, en Allemagne, au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Suède et en Suisse⁶⁶⁰.
- (578) Dans un courriel [...] daté du **22 décembre 2006**, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a informé [...] des augmentations de prix appliquées par Vitembal et Silver Plastics en disant que «*nos concurrents suivent le mouvement et augmentent à leur tour*»⁶⁶¹. Dans des courriels internes datés de janvier 2007, [nom d'entreprise] a estimé que l'augmentation de prix de 2006, pour les barquettes en PS expansé et rigide, avait toujours un impact suffisant en 2007⁶⁶².

⁶⁵⁸ ID [...]. Voir également ID [...] (réponse de Vitembal à la communication des griefs).

⁶⁵⁹ ID [...] et ID [...]. [Non-destinataire] confirme sa participation à la réunion, mais n'a aucun souvenir de son contenu, ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements).

⁶⁶⁰ ID [...]

⁶⁶¹ ID [...] et ID [...] (original en allemand: «*Unsere Wettbewerber kommen nun langsam in unseren Fahrtwind und erhöhen ebenfalls*»). Voir également ID [...] courriel interne de [nom d'entreprise] du 12 décembre 2006, envoyé par [représentant d'entreprise] à [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise], indiquant que l'augmentation de prix devra avoir lieu comme convenu au sein du club.

⁶⁶² ID [...] et ID [...]

4.3.3.7. Accord dans le cadre du MAP IK en automne 2007

- (579) Après l'exposition interne qui s'est tenue à Bad Salzuflen [voir le considérant (553)], les concurrents ont mis sur pied une structure semblable à celle de l'AQE dans le contexte de l'IK-Industrieverband, à savoir les réunions de la MAP IK. Le coup d'envoi de ce cadre a été marqué par une réunion tenue à Bad Homburg, le 1er février 2006, à laquelle Linpac, Silver Plastics, Huhtamäki⁶⁶³ et d'autres concurrents ([non-destinataire], [non-destinataire], [non-destinataire]) ont participé⁶⁶⁴. D'autres réunions du MAP IK ont eu lieu les 3 avril 2006, 26 avril 2007 et 5 juillet 2007. [...] aucune de ces réunions n'a eu de contenu illégal; elles étaient axées sur des questions juridiques et avaient pour but de permettre aux participants de faire connaissance⁶⁶⁵.
- (580) Le **20 septembre 2007**, une réunion en marge du MAP IK s'est tenue entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Silver Plastics), [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) et d'autres concurrents à l'hôtel Arabella Sheraton à Nuremberg. Elle concernait les barquettes rigides⁶⁶⁶.
- (581) Après une brève discussion concernant les augmentations des prix des matières premières lors de la réunion officielle⁶⁶⁷ et à l'issue de celle-ci, **Linpac** et **Silver Plastics** ont demandé aux autres concurrents de revenir dans la salle de réunion où **Linpac** offrait une collation. Silver Plastics a pris la parole et a expliqué aux concurrents participant à la réunion qu'il fallait faire quelque chose en ce qui concernait les prix et que Silver Plastics avait une très bonne expérience dans ce type de discussions pour les barquettes en polystyrène dans le passé. Silver Plastics a suggéré d'annoncer une augmentation de prix comprise entre 8 et 8,5 % à tous les clients dans le but d'atteindre 6 %. Linpac a admis qu'il y avait effectivement lieu de faire quelque chose concernant les prix. Huhtamäki n'a pas participé activement à la discussion⁶⁶⁸. La discussion n'a pas conduit à un accord sur une augmentation des prix, mais a permis aux concurrents participant à la réunion de s'entendre sur le fait qu'ils mettraient en œuvre les augmentations de prix de leur côté et se tiendraient mutuellement informés. Silver Plastics confirme la tenue d'une réunion en marge, ainsi que ses participants et son contenu; en revanche, elle affirme ne pas avoir participé à un accord sur les prix⁶⁶⁹.
- (582) Le **20 septembre 2007**, après la réunion tenue en marge du MAP IK, une autre réunion bilatérale s'est tenue entre [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] (**Silver Plastics**). Elle concernait les barquettes rigides. Les interlocuteurs sont convenus d'augmenter les prix applicables à leur client commun Kaufland, en Allemagne.⁶⁷⁰ **Silver Plastics** dément avoir participé à cette réunion. D'après elle, ses employés [représentant d'entreprise] et [représentant

⁶⁶³ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements); l'enquête interne d'Huhtamäki n'a rien révélé concernant la participation de l'un de ses employés.

⁶⁶⁴ ID [...]

⁶⁶⁵ ID [...] et ID [...]

⁶⁶⁶ ID [...]; la réunion proprement dite est corroborée par ID [...]

⁶⁶⁷ ID [...], corroboré par le compte rendu officiel; ID [...]

⁶⁶⁸ ID [...], ID [...] et ID [...]

⁶⁶⁹ ID [...] et ID [...]; voir aussi ID [...]

⁶⁷⁰ ID [...] et ID [...]

d'entreprise] n'ont jamais discuté d'une augmentation de prix pour le client Kaufland; au contraire, ils ont quitté ensemble la réunion IK, ont mangé une pizza pour le déjeuner et ont passé l'après-midi et la soirée avec leurs femmes dans le centre-ville. À l'appui de cet argument, Silver Plastics produit des notes d'hôtel et des reçus de bar d'hôtel datés du 21 et du 22 septembre⁶⁷¹. Toutefois, les reçus fournis par Silver Plastics ne corroborent pas ses explications selon lesquelles [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] auraient quitté l'hôtel après la réunion en marge du MAP IK. Silver Plastics prétend également qu'elle n'a ni envoyé de lettres d'augmentation de prix, ni augmenté ses prix pour les barquettes rigides à l'automne 2007, que ce soit pour Kaufland ou pour un autre client. [...] [l'existence de] la discussion proprement dite (que les deux parties soient ensuite passées à l'action ou non) est crédible au vu de la réunion ultérieure du 29 octobre 2007 [voir le considérant (588)].

4.3.3.8. Contacts bilatéraux et contacts multilatéraux à moindre échelle entre concurrents en 2007

(583) En 2007, les participants à l'entente n'ont pas estimé qu'il y avait une nécessité d'augmenter les prix des barquettes en polystyrène, étant donné que l'augmentation de prix décidée à l'automne 2006 courait toujours [voir le considérant (578)]⁶⁷², comme l'illustrent les éléments de preuve montrant que les contacts ultérieurs qui ont eu lieu dans le courant de cette année 2007 concernaient les barquettes rigides en général et/ou des clients spécifiques [voir la réunion du 20 septembre 2007 relative aux barquettes rigides et la réunion tenue en marge le 29 octobre 2007 au sujet des barquettes rigides destinées aux clients Tönnies, Wiesenhof et Kaufland, mentionnées dans les considérants (582) et (588)].

(584) Le **12 mars 2007**, une réunion s'est tenue en marge de l'AQE à l'Airport Conference Centre de Francfort entre [représentant d'entreprise] (**Linpac**), [représentant d'entreprise] (**Vitembal**), [représentant d'entreprise] (**Silver Plastics**) et [représentant d'entreprise] (**[non-destinataire]**). Les participants à l'entente ont discuté, entre autre, du concurrent italien Magic Pack qui avait fait son entrée sur le marché allemand avec des prix agressifs⁶⁷³.

(585) [...] ⁶⁷⁴. **Silver Plastics** confirme sa participation à la réunion officielle de l'AQE, mais ne se souvient pas de la réunion en marge⁶⁷⁵. **Vitembal** déclare qu'aucun accord anticoncurrentiel n'a été conclu et qu'aucune décision n'a été prise lors de cette réunion⁶⁷⁶. Cependant, [...] [le contact anticoncurrentiel] est crédible au vu des notes manuscrites prises à l'époque et des réunions ultérieures du 20 septembre 2007 et du 29 octobre 2007 [voir les considérants (581) et (587) à (591)].

(586) Le **2 mai 2007**, une réunion s'est tenue au restaurant AC de De Meern, à Utrecht, entre [représentant d'entreprise] (**Linpac**) et [représentant d'entreprise] et

⁶⁷¹ ID [...] et ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁶⁷² ID [...] et ID [...]

⁶⁷³ Le fait que les concurrents ont discuté de Magic Pack est attesté dans les notes manuscrites [...] dans lesquelles le nom de «MagiPac» est mentionné ID [...], et ID [...]; pour les participants, voir ID [...]

⁶⁷⁴ ID [...], participants, voir ID [...] et ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements), notes manuscrites, voir ID [...]

⁶⁷⁵ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements). Voir également ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁶⁷⁶ ID [...] (réponse de Vitembal à la communication des griefs).

[représentant d'entreprise] (tous deux de **[non-destinataire]**). Ils sont convenus de maintenir l'accord qu'ils avaient passé en 2006 de ne pas approcher leurs clients respectifs pour les barquettes en polystyrène aux Pays-Bas⁶⁷⁷. [...]. [Non-destinataire] confirme sa participation et déclare que l'acquisition par [non-destinataire] de [non-destinataire], un client de Linpac, a également fait l'objet de discussions⁶⁷⁸.

- (587) Le **29 octobre 2007**, une réunion de l'AQE s'est tenue à la foire commerciale K, à Düsseldorf, entre [représentant d'entreprise] (**Linpac**), [représentant d'entreprise] (**Silver Plastics**), [représentant d'entreprise] (**[non-destinataire]**)⁶⁷⁹ et d'autres participants⁶⁸⁰. Aucune réunion générale visant à discuter des prix et des augmentations de prix n'a eu lieu en marge de cet événement, ce qui a semblé plutôt inhabituel. Dans un courriel interne daté du **9 novembre 2007**, [représentant d'entreprise] ([non-destinataire]) se plaint auprès [représentant d'entreprise] (également de **[non-destinataire]**) du fait qu'aucune réunion n'a été tenue en marge de l'AQE le 29 octobre 2007 pour discuter des augmentations de prix: «*Voir ci-dessous concernant le sujet de l'augmentation des prix. Entre-temps, j'ai parlé à Linpac D et NL, ainsi qu'à Silver. Il n'y a aucune intention concrète d'augmentation de prix à ces niveaux. Linpac NL souhaite parler avec nous d'un ajustement au cours du premier trimestre 2008. Je ne comprends pas comment il est possible de ne pas avoir profité de l'AQE pour discuter de ce sujet. S'il faut que nous fassions cavalier seul, c'est bon aussi. [...]*»⁶⁸¹.
- (588) Le même jour, c'est-à-dire le 29 octobre 2007, mais à 14 h 00, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), [représentant d'entreprise] (Silver Plastics) et un autre concurrent se sont rencontrés au stand de Reifenhäuser. Leur réunion avait pour objet l'échange d'informations sur les prix pour leurs clients communs Tönnies, Wiesenhof et Kaufland. [...]⁶⁸².
- (589) Ils ont échangé des informations sur les prix et sont convenus d'une augmentation de prix pour les barquettes rigides destinées à leurs clients communs Tönnies, Wiesenhof et Kaufland. Lors de cette réunion, les concurrents participants ont comparé leurs prix respectifs pour ces trois clients. [Représentant d'entreprise] avait préparé une matrice afin d'y indiquer les prix de ses concurrents. [Représentant d'entreprise] n'a amené avec lui que le tarif pour Kaufland. Il a demandé à son sales manager ([représentant d'entreprise]) de faxer l'information de prix concernant Tönnies. Cette façon de procéder n'étant pas possible pour les informations concernant Wiesenhof, il a promis de les faire parvenir ultérieurement à [représentant d'entreprise]. Au cours de la réunion, les concurrents participants ont passé en revue trente prix individuels, poste par poste. Ils sont parvenus à un accord en vertu duquel

⁶⁷⁷ ID [...] et ID [...]

⁶⁷⁸ ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements).

⁶⁷⁹ ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements).

⁶⁸⁰ ID [...]

⁶⁸¹ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez [non-destinataire]) (original en allemand): «*Siehe unten Diskussion zum Thema Preiserhöhung. Habe zwischenzeitlich mit Linpac D und NL sowie Silver gesprochen. Dort sind keine konkreten Pläne für eine Preiserhöhung. Linpac NL will wohl mit uns reden über eine Anpassung im ersten Quartal 2008*» «*Es ist mir auch schleierhaft wie eine EQA vorbei gehen kann ohne dass zu diesem Thema etwas besprochen wird. Sollten wir einen Alleingang vorhaben ist das auch gut [...]*»).

⁶⁸² ID [...], la réunion elle-même est corroborée par ID [...], ID [...] et ID [...]

ils essaieraient de s'efforcer de gommer les différences entre les concurrents⁶⁸³. Ils se sont rendu compte que les prix de [nom d'entreprise] étaient trop bas et sont convenus que [nom d'entreprise] devait les ajuster à un niveau acceptable. Ils sont également convenus de se tenir mutuellement informés⁶⁸⁴. [...] les prix discutés s'appliqueraient à compter du 1^{er} novembre pour [nom d'entreprise], du 1^{er} décembre 2007 pour le client Tönnies et à compter du 1^{er} février 2008 pour le client Wiesenhof⁶⁸⁵

- (590) De retour au bureau, [représentant d'entreprise] a transféré les données dans son ordinateur⁶⁸⁶. Plus tard, il a reçu la liste de prix de [nom d'entreprise] pour Wiesenhof dans une enveloppe neutre envoyée à son adresse privée, liste de prix qu'il a détruite après le transfert des données dans son ordinateur⁶⁸⁷.
- (591) Ceci est prouvé par [...] la matrice contenant les informations de prix échangées lors de la réunion [...]. [...] [représentant d'entreprise] a modifié la date lors du transfert des données, ce qui explique pourquoi on peut lire la date du 24 octobre 2007 au lieu du 29 octobre 2007⁶⁸⁸. **Silver Plastics** se souvient de la réunion et d'un échange d'informations sur les prix concernant un ou deux clients, ainsi que de l'engagement pris par ses concurrents de respecter la discipline en matière de prix, mais déclare qu'il n'y a pas eu d'accord sur les prix⁶⁸⁹. Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] reconnaît que [représentant d'entreprise] a rencontré [représentant d'entreprise] et un autre concurrent afin de déterminer si l'un d'entre eux fournissait des barquettes rigides au client Tönnies à des prix de dumping. Elle fait également valoir que [...] elle n'a pas augmenté les siens pour ces trois clients au moment de cette réunion ou à la même époque⁶⁹⁰.
- (592) Suite au contact du 29 octobre 2007, le **19 novembre 2007**, [nom d'entreprise] a envoyé la lettre d'augmentation de prix à Kaufland, annonçant une augmentation générale de ses prix de 9 % à compter du 1^{er} janvier 2008⁶⁹¹.

4.4. Europe centrale et orientale (5 novembre 2004 – 24 septembre 2007)

4.4.1. Principes de base et structure de l'entente

- (593) L'entente dans les PECO concernait Linpac, Coopbox, Sirap-Gema (y compris son distributeur verticalement intégré, Petruzalek)⁶⁹² et Propack. L'entente portait sur les barquettes en polystyrène utilisées pour le conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail⁶⁹³. L'entente avait pour objectif/finalité globale de maintenir le statu

⁶⁸³ ID [...]

⁶⁸⁴ ID [...] corroborée par le tarif commun des trois concurrents, ID [...]

⁶⁸⁵ ID [...]

⁶⁸⁶ ID [...], expliqué dans ID [...]

⁶⁸⁷ ID [...]

⁶⁸⁸ ID [...], expliqué dans ID [...]

⁶⁸⁹ ID [...]

⁶⁹⁰ ID [...]

⁶⁹¹ ID [...] expliqué dans ID [...]

⁶⁹² ID [...], ID [...]. Petruzalek est un agent indépendant qui était directement impliqué dans l'infraction. Il avait une vision transversale du marché et disposait d'une expérience des marchés dans les PECO. Son rôle était de vérifier que le pacte de non-agression en ce qui concerne les clients était bien respecté et de faciliter les mesures de compensation convenues par les concurrents. Même après son acquisition par Sirap-Gema en 2004, Petruzalek est resté un distributeur indépendant qui achetait des produits auprès de fabricants différents, notamment Sirap-Gema.

⁶⁹³ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

quo concernant les relations de clientèle et les parts de marché et de maintenir les prix à un niveau supérieur au niveau qui résulterait du jeu de la concurrence.

- (594) Les concurrents ont coordonné leur comportement à travers une série de contacts multilatéraux et bilatéraux (réunions, échanges de courriels et entretiens téléphoniques) qui avaient souvent lieu entre cadres supérieurs et entre cadres intermédiaires. Les contacts collusoires étaient souvent appelés «club de l'Est»⁶⁹⁴.
- (595) Les mécanismes de marché et le nombre limité de clients importants permettaient un contrôle aisé de l'application des accords anticoncurrentiels. Le contrôle était également facilité par le fait que les clients faisaient souvent rapport à leurs fournisseurs au cas où ils étaient approchés par un autre fournisseur et souhaitaient se servir de cette possibilité pour obtenir de meilleurs prix⁶⁹⁵. Les concurrents tenaient également des réunions de suivi qui comprenaient aussi un contrôle⁶⁹⁶.

4.4.2. *Historique de l'entente*

- (596) À partir du milieu des années 1980, les marchés des PECO étaient devenus progressivement accessibles aux entreprises étrangères et étaient perçus comme les «marchés de l'avenir». [Information antérieure à l'infraction]⁶⁹⁷, [information antérieure à l'infraction]⁶⁹⁸.

4.4.3. *Chronologie des événements*

- (597) À partir des années 1990, Huhtamäki/Polarcup et Linpac étaient les leaders du marché dans le secteur du conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail en Pologne⁶⁹⁹. À la différence d'Huhtamäki/Polarcup, dont la présence dans les PECO était essentiellement limitée à la Pologne, Linpac déployait ses activités sur l'ensemble du territoire des PECO. [Information antérieure à l'infraction]⁷⁰⁰. [Information antérieure à l'infraction]⁷⁰¹.
- (598) [Information antérieure à l'infraction]⁷⁰².
- (599) [Information antérieure à l'infraction]⁷⁰³. [Information antérieure à l'infraction]⁷⁰⁴.
- (600) [Information antérieure à l'infraction]⁷⁰⁵.
- (601) [Information antérieure à l'infraction]⁷⁰⁶, [information antérieure à l'infraction]⁷⁰⁷. [Information antérieure à l'infraction]⁷⁰⁸. [Information antérieure à l'infraction]⁷⁰⁹. Les

694 ID [...]
695 ID [...]
696 ID [...], ID [...]
697 [...]
698 [...]
699 ID [...]
700 [...]
701 [...]
702 [...]
703 [...]
704 [...]
705 [...]
706 [...]
707 [...]
708 [...]
709 [...]

concurrents appelaient leurs réunions anticoncurrentielles dans les PECO réunions du «club de l'Est» ou réunions du «conseil du plastique»⁷¹⁰.

- (602) Le **5 novembre 2004**, [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) a organisé une réunion à l'aéroport de Vienne entre [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Linpac). Par la suite, les membres de l'entente ont fait référence à la réunion sous la dénomination de «réunion de Vienne», «accord de Vienne» ou réunion de «statu quo»⁷¹¹. Elle est considérée comme la date de début de l'entente dans les PECO.
- (603) Pour ce qui est de la date et du lieu, [nom d'entreprise] a affirmé que la réunion s'était tenue le 13 novembre 2004 à l'aéroport de Vienne⁷¹². Pour étayer son affirmation, [nom d'entreprise] a présenté des relevés de cartes de crédit, ainsi qu'un reçu correspondant à la location d'une salle de conférence à l'aéroport de Vienne. Le reçu pour la location de la salle de réunion porte les noms manuscrits des concurrents ayant participé à la réunion: «Réunion: Linpac, Coopbox, Petruzalek». Toutefois, en ce qui concerne la date de la réunion, la Commission constate que le 13 novembre 2004 est la date à laquelle a été établie la facture correspondant à la location de la salle de conférence, et non la date à laquelle la réunion s'est tenue. Cela est confirmé par le fait que cette facture mentionne, à côté du type de salle réservée, la date du «5.11.2004», qui est la date réelle à laquelle s'est tenue la réunion entre les participants à l'entente, à savoir le 5 novembre 2004⁷¹³. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, [nom d'entreprise] a admis la tenue d'une réunion de l'entente le 5 novembre à l'aéroport de Vienne. Toutefois, [nom d'entreprise] a aussi affirmé que les représentants des mêmes entreprises avaient également assisté à une autre réunion des participants à l'entente, tenue quelques jours plus tard dans la région de Vienne (à Vösendorf)⁷¹⁴.
- (604) [Nom d'entreprise] affirme que la réunion n'a pas eu lieu le 13 novembre 2004 à Vienne, mais le 5 novembre à Vösendorf, une ville à proximité de Vienne⁷¹⁵. [Nom d'entreprise] confirme que puisque le 13 novembre 2004 était un samedi, il était très improbable qu'une réunion de l'entente soit organisée ce jour-là. En outre, après avoir interrogé ses employés, [nom d'entreprise] confirme que la réunion a bien eu lieu le 5 novembre 2004. Premièrement, [nom d'entreprise] informe la Commission que [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) se trouvait à Ljubljana, en Slovénie, le 13 novembre 2011 et qu'il ne pouvait donc pas avoir participé à une quelconque réunion à Vienne. Deuxièmement, l'agenda personnel de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) porte, à la date du 5 novembre 2004, la mention «réunion Sirap-Gema Coopbox»⁷¹⁶. Troisièmement, [nom d'entreprise] fournit une copie du billet d'avion de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) de Prague vers Vienne,

710 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

711 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

712 ID [...]

713 ID [...]

714 ID [...]

715 ID [...]

716 ID [...]

émis pour la date du 5 novembre 2004⁷¹⁷. Quatrièmement, [nom d'entreprise] fournit une copie d'une note de débours mentionnant des frais pour un repas consommé à l'hôtel de l'aéroport de Vienne, le 5 novembre 2004. Ladite note cite [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de [nom d'entreprise]) en tant que participants au nom de [nom d'entreprise] et mentionne les «*augmentations de prix pour l'Europe centrale*» en tant qu'objet de leur déplacement à Vienne⁷¹⁸. En ce qui concerne le lieu, [nom d'entreprise] a affirmé que la réunion ne s'était pas tenue à Vienne, mais bien à Vösendorf, dans les environs de Vienne. La raison en est qu'à l'époque, Sirap-Gema était basée à Vösendorf et qu'il avait été initialement prévu que les concurrents se réunissent dans les locaux de Sirap-Gema. Or, selon [nom d'entreprise], compte tenu du grand nombre de participants, la réunion a été déplacée par la suite vers un hôtel proche (hôtel Arnia à Vösendorf)⁷¹⁹.

- (605) Coopbox affirme que son enquête interne n'a révélé aucune information concernant la réunion en question. Partant, Coopbox soutient qu'il est improbable que ses salariés aient participé à la réunion⁷²⁰.
- (606) Huhtamäki/Polarcup déclare que son enquête interne n'a révélé aucune information indiquant que ses salariés avaient été informés de la réunion par Linpac⁷²¹.
- (607) À la lumière des éléments de preuve disponibles, et en particulier de la facture de location de la salle de conférence par [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) à l'aéroport de Vienne, portant la date du 5 novembre 2004, des preuves soumises par [...] ⁷²², la Commission conclut que ladite réunion s'est tenue le 5 novembre 2004 dans la région de Vienne.
- (608) Lors de ladite réunion, au cours de laquelle aucun ordre du jour particulier n'a été suivi et aucune note manuscrite n'a été prise, les membres de l'entente ont discuté de la situation du marché des barquettes en polystyrène dans les PECO⁷²³. Les membres de l'entente ont ensuite discuté de clients spécifiques, pays par pays, et sont convenus de ne pas «attaquer» leurs clients respectifs afin de préserver le statu quo sur le marché des barquettes en polystyrène des PECO⁷²⁴. L'accord faisait référence principalement aux PECO, mais il concernait aussi la Bulgarie et la Slovaquie, ces deux pays servant souvent de «compensation» pour la non-pénétration du marché polonais par Sirap-Gema et Coopbox aux dépens de Linpac. En effet, sur la base de cet accord, Sirap-Gema s'est engagée à s'abstenir d'entrer sur le marché de la Pologne et de la Bulgarie⁷²⁵. L'accord s'appliquait à la fois aux producteurs et aux distributeurs de barquettes en polystyrène⁷²⁶.
- (609) Les membres de l'entente se sont réparti plusieurs clients au cours de cette même réunion. Ainsi, les clients Agropol, Billa, Tesco et Xaverov ont été examinés en

717

ID [...]

718

ID [...]. Original en allemand: «*Preiserhöhungen Central Europe*».

719

ID [...]

720

ID [...]

721

ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

722

ID [...]

723

ID [...]

724

ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

725

ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

726

ID [...]

rapport avec les volumes de ventes et les prix appliqués. Il a été convenu qu'Agropol serait partagée entre Coopbox et Sirap-Gema. Tesco et Bilia devaient être partagées entre Sirap-Gema et Lincac. Quant à Bilia en Bulgarie, elle s'est vu assigner à Lincac et, en échange, Sirap-Gema s'est vu attribuer Xaverov en République tchèque. Les marchés étaient, par conséquent, partagés à la fois en termes de clientèle et en termes géographiques.⁷²⁷

- (610) Les participants à l'entente n'avaient pas besoin d'établir de liste de leurs clients «assignés». Le nombre de grands clients dans les PECO était si limité que chacun pouvait se souvenir de ses clients «assignés»⁷²⁸. Suite à la réunion de Vienne, les membres de l'entente ont alloué les clients et se sont partagé le marché tel que décrit dans les considérants (611)-(613).
- (611) En République tchèque, Lincac a obtenu Ahold, Kaufland, Vodnany, Klatovy et Tesco. Coopbox s'est vu assigner Vodnany (avec Lincac), Promt, Eurobal, Globus et Ceroz (avec Sirap-Gema). Il a été convenu que Sirap-Gema approvisionnerait Kostelec, Xaverov et Bilia avec des produits provenant de producteurs différents. En outre, il a été convenu que Sirap-Gema approvisionnerait Hortim et Ceroz avec des produits de Sirap-Gema, tandis que Spar et Meinl seraient approvisionnés avec des produits provenant d'un concurrent autre que Sirap-Gema.
- (612) En Hongrie, Lincac s'est vu attribuer Tesco, Master, Hercsi, Galicop, Galfood et Pesti Baromfi Kft. Coopbox s'est vu assigner Cora, Tesco (approvisionnée également par Lincac), Mórakért, Pannon et Galia. Il a été convenu que Sirap-Gema approvisionnerait Auchan avec des produits provenant de producteurs différents, Zala avec des produits de Sirap-Gema et Spar, Zalabaroma, Gastrobal et CBA avec des produits fabriqués par d'autres concurrents que Sirap-Gema.
- (613) En Slovaquie, Lincac s'est vu attribuer Ahold, Tesco, Hyza, Kaufland et Hrádok. Coopbox s'est vu attribuer Topoleany, HSH, Eurobal et Ceroz (coapprovisionné avec Petruzalek) et Sirap-Gema vendrait à Hydinzak et à Cifer des produits provenant de producteurs différents, et à Billa et Ceroz des produits provenant de concurrents autres que Sirap-Gema. Hyza a été reconnue en tant que client commun aux trois fournisseurs, à savoir Lincac, Coopbox et Petruzalek. Les parties ont également discuté de la possibilité que Coopbox vende ses produits en République tchèque, en Hongrie et en Slovaquie via Petruzalek, en dépit du fait que Coopbox avait déjà des distributeurs dans ces trois pays.
- (614) La répartition ci-dessus [voir considérants (611)-(613)] a été décrite à la Commission par [...] ⁷²⁹. Cette pratique anticoncurrentielle démontre que l'accord des parties portait sur tous les PECO concernés et que Lincac, Sirap-Gema/Petruzalek et Coopbox étaient toutes pleinement conscientes de l'accord anticoncurrentiel et de sa portée géographique.
- (615) [...] la Pologne a été laissée en premier lieu à Lincac et à Huhtamäki/Polarcup. [...] si elle avait participé à la réunion, c'était essentiellement pour protéger sa solide

⁷²⁷

ID [...]

⁷²⁸

ID [...]

⁷²⁹

ID [...]; ID [...]; ID [...]

position de marché, en particulier en Pologne, face à la pénétration potentielle de ce marché par Petruzalek et Coopbox⁷³⁰.

- (616) Au cours de cette même réunion, le 5 novembre 2004, les membres de l'entente ont aussi discuté de la nécessité de mettre en œuvre une augmentation de prix afin de tenir compte des prix croissants des matières premières. Toutefois, durant la réunion, [représentant d'entreprise] (Linpac), qui était [fonction du représentant d'entreprise], a formulé des arguments contre une telle augmentation de prix, étant donné que sur le marché tchèque, les prix étaient déjà gonflés par rapport à ceux des pays voisins. Son supérieur, [représentant d'entreprise] (Linpac), a néanmoins suggéré que les prix dans les PECO soient globalement augmentés d'environ 10 à 15 %. [...] l'intention des concurrents était de parvenir à un accord à l'amiable concernant l'augmentation des prix pour les barquettes en polystyrène. Au cours de la même réunion, les représentants de Sirap-Gema/Petruzalek et de Linpac se sont entendus sur une augmentation de prix coordonnée pour leur client Billa, à appliquer avant la fin 2004⁷³¹.
- (617) Les membres de l'entente ont également profité de la réunion pour échanger des informations sensibles. Ils ont discuté, par exemple, de l'intention de Tesco de reprendre le marché de Carrefour en Slovaquie, ce qui aurait eu un impact majeur sur la situation du marché du conditionnement alimentaire plastique en Slovaquie⁷³².
- (618) La réunion qui s'est tenue le 5 novembre 2004 a été un élément pivot des contacts anticoncurrentiels entre les membres de l'entente dans les PECO, étant donné qu'elle a formalisé le partage du marché, la répartition de la clientèle et l'accord de non-agression dans la région. Bien qu'il ait été discuté lors de contacts antérieurs, l'accord de Vienne a renforcé et formalisé cet accord. Les membres de l'entente faisaient fréquemment référence à la réunion lors de leurs contacts ultérieurs dans le cadre des réunions du «club de l'Est»/«conseil du plastique»; ils appelaient cette réunion «accord de Vienne» ou «accord de statu quo»⁷³³.
- (619) Le lundi **13 décembre 2004**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Flamenco à Budapest entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Petruzalek) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Propack)⁷³⁴. La réunion a été organisée dans le but de discuter avec Propack, qui n'avait pas assisté à la réunion à Vienne, de l'accord de Vienne et de son application en Hongrie. Les participants à l'entente ont discuté de la répartition des clients entre eux et recensé les conflits d'intérêts (approvisionnement parallèle) existant sur le marché hongrois⁷³⁵. [...] il a bien été question de la répartition des clients au cours de la réunion, mais [...] aucun accord n'a été passé⁷³⁶. [...] la réunion a débouché sur un accord de répartition de la clientèle⁷³⁷. [...] des relevés de frais de déplacement et des notes manuscrites

730 ID [...]

731 ID [...]; ID [...]; ID [...]

732 ID [...]

733 ID [...]; ID [...]; ID [...]

734 ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003); ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Propack à la demande de renseignements).

735 ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003); ID [...]; ID [...]

736 ID [...] (réponse de Propack à la demande de renseignements).

737 ID [...], ID [...]

prouvant la tenue de discussions anticoncurrentielles concernant des clients de détail spécifiques⁷³⁸. Il ressort des notes manuscrites que les participants au cartel ont notamment examiné la répartition des principaux clients de détail en Hongrie⁷³⁹. La Commission est en outre en possession d'une déclaration volontaire fournie par [X]⁷⁴⁰ et d'un courriel interne de Sirap-Gema/Petruzalek daté du 24 janvier 2005 indiquant, sur la base d'un appel d'offres lancé par un client (Spar), que les participants à l'entente avaient choisi des «fournisseurs désignés» pour leurs clients en Hongrie⁷⁴¹.

- (620) [X] a expliqué qu'au cours de la réunion, les concurrents ont discuté de tous leurs clients et se sont entendus sur leur répartition. Les concurrents ont mené leurs discussions en se basant sur les clients plutôt que sur les produits individuels. La base de fractionnement était la répartition historique de la clientèle⁷⁴². Les concurrents sont également convenus que pour appliquer l'accord de répartition de la clientèle, ils offriraient des prix élevés au cas où ils seraient approchés par un client «non attribué»⁷⁴³. Malgré certains désaccords entre Propack et Linpac en ce qui concerne les clients actifs dans le secteur des fruits et légumes, les entreprises se sont finalement entendues sur une répartition détaillée de la clientèle et se sont engagées à ne pas approcher les clients des autres⁷⁴⁴.
- (621) En outre, après s'être entendus sur une répartition détaillée de la clientèle, tous les participants à cette réunion de l'entente ont décidé d'introduire une augmentation de prix de 10 à 15 % pour leurs clients⁷⁴⁵. [...] ⁷⁴⁶.
- (622) En ce qui concerne la date de la réunion à l'hôtel Flamenco à Budapest, [X] déclare que celle-ci s'est tenue en janvier 2005⁷⁴⁷. [...] doute que la date se situe en janvier 2005⁷⁴⁸. [...] la réunion à Budapest s'est tenue à la mi-décembre, peu après la réunion de Győr⁷⁴⁹. [Nom d'entreprise] affirme que la réunion a eu lieu le 13 décembre 2004⁷⁵⁰. Pour étayer son affirmation, elle présente la note de frais de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) datant de ce même jour de congé, d'où il ressort que la réunion s'est déroulée en présence de six personnes et s'est clôturée vers 15 heures CET⁷⁵¹. [Nom d'entreprise] fournit également une copie du billet d'avion de [représentant d'entreprise] (Varsovie – Budapest – Varsovie), émis pour le 13 décembre 2004⁷⁵². Se basant sur le fait que la plupart des entreprises affirment que la réunion s'est tenue à la mi-décembre 2004, la Commission conclut que la réunion à l'hôtel Flamenco de Budapest a bien eu lieu le 13 décembre 2004.

738 ID [...]; ID [...]; ID [...]

739 ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la demande de renseignements); ID [...]

740 ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

741 ID [...] (élément de preuve contemporain des faits fourni par [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

742 ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

743 ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

744 ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

745 ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

746 ID [...]

747 ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

748 ID [...]

749 ID [...] (réponse de Propack à la demande de renseignements).

750 ID [...]

751 ID [...]; ID [...]

752 ID [...]; ID [...]

- (623) Au cours de la réunion de Budapest, en plus des accords de statu quo purs et simples, Petruzalek et Linpac sont convenues que Petruzalek abandonnait ses ventes de paniers à légumes d'un kilo au profit de Linpac et recevait en échange une plus grande part des ventes de cette dernière dans le secteur de la volaille⁷⁵³. [...] Linpac a [...] promis de cesser toutes affaires avec les producteurs de viande de volaille Her-Csi-Hus Kft et Master Goods Kft qui ont, par la suite, été attribués à Petruzalek. Linpac a également promis de s'abstenir d'offrir des prix peu élevés à Taravis Kft, un autre producteur de viande de volaille et principal client de Petruzalek. Dans le cadre de l'accord, les concurrents [...] sont convenus de s'abstenir de toute tentative d'approvisionnement de Pannon Baromfi Kft, un client de Linpac [secret d'affaires] dans le secteur de la volaille⁷⁵⁴. Les parties ont également discuté de l'approvisionnement d'Auchan⁷⁵⁵.
- (624) Les éléments de preuve disponibles indiquent également qu'une réunion s'est tenue **fin 2004** entre [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise] (Linpac) [...] à Győr en octobre 2004. Lors de cette rencontre, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) s'est plaint que [nom d'entreprise] agressait [nom d'entreprise], contrairement à ce qui avait été convenu aux termes de l'accord de Vienne⁷⁵⁶. [...] ⁷⁵⁷. [...] ⁷⁵⁸.
- (625) Le lundi **17 janvier 2005**, [représentant d'entreprise] (Petruzalek) a demandé à [représentant d'entreprise] (Petruzalek) de s'abstenir d'approcher Master Good Kft, car ce client était attribué à Propack⁷⁵⁹. [...] [X] a expliqué à la Commission qu'étant donné que Propack n'était pas en mesure de fournir à Master Good les barquettes en polystyrène (de fabrication Coopbox) qu'elle souhaitait, Master Good s'est adressé à Petruzalek. Celle-ci a finalement commencé à approvisionner Master Good, mais uniquement suite au refus des livraisons de Propack par le client⁷⁶⁰. [...] ⁷⁶¹.
- (626) Les **14 et 15 février 2005**, Petruzalek a tenu une réunion [...] à Vienne. À la même époque, [représentant d'entreprise] (Petruzalek) a reçu un appel téléphonique de Spar qui était fortement préoccupée par une lettre d'augmentation de prix qu'elle venait de recevoir de Petruzalek. [Représentant d'entreprise] (Petruzalek) a discuté avec [représentant d'entreprise] (Petruzalek) de ladite lettre et ce dernier lui a fait savoir que Spar n'avait pas d'autre choix que d'accepter l'augmentation de prix puisque, conformément à l'accord passé avec Linpac et Propack, les deux concurrents renonçaient à approvisionner Spar⁷⁶². ⁷⁶³.
- (627) À la suite de l'entretien avec [représentant d'entreprise] (Petruzalek), [représentant d'entreprise] (Petruzalek) et [représentant d'entreprise] (Petruzalek) ont rencontré les représentants de Spar. Lors de la réunion, [représentant d'entreprise] (Petruzalek) a

753

ID [...]

754

ID [...]

755

ID [...]

756

ID [...].

757

ID [...]; ID [...]

758

ID [...]; ID [...]

759

ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003); ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

760

ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

761

ID [...]

762

ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

763

ID [...]

été informé que Spar était parvenu à trouver des fournisseurs locaux en Hongrie alors même que Linpac et Propack avaient toutes deux offert des prix très élevés⁷⁶⁴. Cela démontre que tous les concurrents respectaient leur accord de répartition de la clientèle et l'appliquaient.

- (628) En **mars 2005**, [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Petruzalek) ont rencontré [représentant d'entreprise] (Linpac) afin de discuter de l'un des clients, à savoir Hungerit. Le contexte de la réunion était que Linpac était très intéressée à approvisionner ce client, lequel lui avait été attribué suite à l'accord de statu quo. Début 2005, il est toutefois apparu clairement que Sirap-Gema/Petruzalek continuait d'approvisionner Hungerit. Lors de la réunion, les concurrents ont décidé que Sirap-Gema/Petruzalek dédommagerait Linpac pour la perte d'Hungerit en lui permettant de reprendre Pannonbaromfi, Hercis et Pesti Baromfi. Cette solution avait pour but d'apaiser Linpac après la perte d'Hungerit. La réunion et son déroulement sont expliqués avec moult détails par [X], qui a assisté à la réunion⁷⁶⁵. Dans sa réponse à la communication des griefs, Sirap-Gema déclare que si elle n'est pas en mesure de fournir des observations sur la réunion, elle pense néanmoins que celle-ci ne devrait pas être prise en considération, puisque [X] n'a pas pu démontrer son existence par des documents pertinents⁷⁶⁶. La Commission conclut que l'impossibilité de fournir des documents à l'appui d'une déclaration détaillée faite par une personne ayant participé directement à la réunion ne suffit pas à elle seule pour ôter toute crédibilité à cette déclaration.
- (629) Le **16 mars 2005**, une réunion s'est tenue à l'aéroport de Munich. [Représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Petruzalek) y ont participé. À la réunion, les prix pour les barquettes en polystyrène et les barquettes rigides ont fait l'objet de discussions, l'objectif étant d'appliquer une augmentation de prix coordonnée⁷⁶⁷. Une coordination relative à certains clients et marchés a également fait l'objet de discussions⁷⁶⁸. Les participants à l'entente ont également échangé des informations commercialement sensibles et vérifié la mise en œuvre de l'accord de statu quo de Vienne.⁷⁶⁹
- (630) Le **30 mars 2005**, dans le contexte d'un marché organisé par Kaufland, [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema/Petruzalek) a fait parvenir à [représentant d'entreprise] (Linpac) un courriel lui demandant de compléter un tableau annexé afin de s'assurer que Petruzalek n'offrirait pas un prix inférieur à celui de Linpac: «*Vous trouverez ci-joint un tableau. Ce serait gentil de bien vouloir le compléter en y indiquant les prix que je dois proposer pour ne pas être en dessous de votre prix*»⁷⁷⁰. Le marché de Kaufland portait sur divers matériels de conditionnement, par exemple, des sacs plastiques, des sacs poubelles, du film étirable et des gants jetables⁷⁷¹. En vertu de l'accord de Vienne, Kaufland était un client «assigné» à Linpac [voir considérant

⁷⁶⁴ ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

⁷⁶⁵ ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

⁷⁶⁶ ID [...]

⁷⁶⁷ ID [...], ID [...]

⁷⁶⁸ ID [...]

⁷⁶⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁷⁷⁰ ID [...]; ID [...]

⁷⁷¹ ID [...]

(613) ci-dessus]. [...] [représentant d'entreprise] (Linpac) a entretenu des contacts anticoncurrentiels illégaux avec [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema/Petruzalek)⁷⁷².

- (631) Le **23 mai 2005**, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a fait parvenir à [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) un courriel interne dans lequel il déclarait que [nom d'entreprise] respecterait l'accord de Vienne et son application en Hongrie. Toutefois, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a déclaré que, puisque l'accord de Vienne ne couvrait pas les relations entre les producteurs et leurs distributeurs (ce qui signifiait que chaque producteur pouvait fournir à ses distributeurs autant de produits qu'il le souhaitait), [nom d'entreprise] pouvait utiliser ses distributeurs pour accroître sa part de marché sans enfreindre les conventions passées entre les concurrents. [Représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) expliquait en outre qu'une telle stratégie serait particulièrement efficace si les distributeurs de [nom d'entreprise] commençaient à vendre un large éventail de produits en plus petits volumes à des clients finals de plus petite taille, car cette approche serait moins vite repérée par les concurrents de [nom d'entreprise]⁷⁷³. Le courriel de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) démontre que l'application de l'accord de Vienne en Hongrie était toujours en cours et influençait le comportement des parties.
- (632) Le **23 juin 2005**, une réunion a été organisée à l'hôtel Böck Brunn, à Vienne, entre [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Petruzalek), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Coopbox), ainsi que [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Linpac)⁷⁷⁴. La réunion avait pour but de discuter d'un nouveau renforcement de l'accord de Vienne, en particulier compte tenu du resserrement des marges et de la réduction des volumes⁷⁷⁵. Les membres de l'entente ont examiné tour à tour chaque marché national des barquettes en polystyrène (notamment Bulgarie, Croatie, République tchèque, Roumanie et Slovaquie) et chaque client, indiquant pour chacun d'eux qui était attribué à qui. Les membres de l'entente se sont engagés à s'abstenir d'approcher les clients «attribués» à un autre producteur⁷⁷⁶. En réponse à la communication des griefs de la Commission, Linpac a déclaré n'avoir pas pu retrouver d'informations sur une réunion avec les concurrents ce jour-là⁷⁷⁷. La Commission observe néanmoins que Linpac n'a présenté que l'agenda de [représentant d'entreprise] (Linpac), qui montre que ce dernier a assisté à une autre réunion ce jour-là (réunion de direction), mais n'a présenté aucun argument ou élément de preuve démontrant que les autres représentants de Linpac ([représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]) n'ont pas participé à la réunion en question⁷⁷⁸. Au vu de la déclaration crédible et détaillée de [nom d'entreprise] au sujet de cette réunion et du fait que Linpac ne conteste pas véritablement la tenue de cette réunion et n'a pas pu produire

⁷⁷² ID [...]; ID [...]

⁷⁷³ ID [...]; ID [...]

⁷⁷⁴ ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁷⁷⁵ ID [...], ID [...]

⁷⁷⁶ ID [...]

⁷⁷⁷ ID [...]

⁷⁷⁸ ID [...]

d'argument ou d'élément de preuve mettant en doute la description faite par [nom d'entreprise], la Commission considère que la réunion est crédible⁷⁷⁹.

- (633) En **juin 2005**, [représentant d'entreprise] (Petruzalek) a rencontré [représentant d'entreprise] (Linpac) à Polus Mall, à Budapest. Au cours de la réunion, [représentant d'entreprise] (Linpac) a remis une liste de prix que Petruzalek devait offrir pour permettre à Linpac de garder son client (Pannonbaromfi) dans le cadre du marché à venir. La décision de permettre à Linpac de garder Pannonbaromfi résultait de l'accord en matière de compensation pour la clientèle qui avait été passé entre Petruzalek et Linpac lorsque Petruzalek avait repris Hungerit [voir le considérant (628)]. Après la réunion, [représentant d'entreprise] (Petruzalek) a informé [représentant d'entreprise] (Petruzalek) des conventions passées avec Linpac, puisque [représentant d'entreprise] (Petruzalek) était responsable du soutien informatique durant les enchères publiques organisées via Internet. La Commission a été informée de la tenue de la réunion, de ses participants et de son contenu par [X]⁷⁸⁰. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Sirap-Gema affirme que la réunion ne devrait pas être reprise dans la liste des contacts collusoires, vu qu'aucun document ne confirme son existence. La Commission conclut qu'au vu de la déclaration détaillée de [X] au sujet de cette réunion et du fait que Sirap-Gema n'a pas pu produire d'argument ou d'élément de preuve mettant en doute la description faite par [X], celle-ci est crédible⁷⁸¹.
- (634) Malgré les discussions menées dans les années 2000 [voir le considérant (598) ci-dessus], Linpac et Huhtamäki/Polarcup n'ont pas attribué à Coopbox la part des clients en barquettes en polystyrène qu'elle espérait obtenir en Pologne. De ce fait, au cours du **premier semestre 2005**, Coopbox a commencé à réduire considérablement les prix de ses barquettes en polystyrène en République tchèque et en Slovaquie afin d'acquérir une plus grande part de marché aux dépens de Linpac. Cette dernière a riposté en baissant elle aussi ses prix. En attestent les rapports internes de Coopbox datant de juin et de novembre 2005. [...] au cours des années 2005-2006, de fréquentes «hostilités» avaient effectivement eu lieu en République tchèque et en Slovaquie entre Linpac, Coopbox et Petruzalek, ce qui s'est traduit par une diminution du prix des barquettes en polystyrène et par un manque à gagner important pour les producteurs⁷⁸².
- (635) Afin de mettre fin à cette «guerre des prix» entre les membres de l'entente, qui nuisait aux niveaux globaux des prix et menaçait l'accord de statu quo, Coopbox et Linpac se sont réunies à Berlin le **7 juillet 2005**. Au cours de cette réunion, Coopbox et Linpac sont convenues de fixer les prix minima afin de réduire les diminutions de marges résultant de la guerre des prix déclenchée par Coopbox en République tchèque et en Slovaquie. Les preuves de la réunion et de l'accord figurent dans un courriel interne de Coopbox daté du 8 juillet 2005 qui se lit comme suit: «*Hier, nous avons rencontré L et nous avons passé un accord. Il n'y aura pas de réduction drastique des marges*»⁷⁸³. Ceci est également confirmé par un rapport interne de

⁷⁷⁹ ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁷⁸⁰ ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

⁷⁸¹ ID [...]

⁷⁸² ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]

⁷⁸³ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox): (IT) «*Ieri abbiamo incontrato L e ci siamo messi d'accordo.. Perciò la diminuzione drastica sui margini non ci sarà. (...)*»;

Coopbox daté du 15 juillet 2005, qui indique: «*Après l'accord in extremis, la tension avec Linpac est retombée. À partir de septembre nous regagnerons les marges perdues dans les hostilités*»⁷⁸⁴. La date et le lieu de la réunion sont confirmés dans les relevés de frais de déplacement des [...] ⁷⁸⁵. [...] en outre une explication détaillée de la situation du marché à cette époque et des détails de l'accord visant à résoudre la guerre des prix entre les parties ⁷⁸⁶.

- (636) Sur la base de l'accord passé à Berlin le 7 juillet 2005, Coopbox s'est vu attribuer deux tiers de l'approvisionnement d'Agropol pendant six mois en République tchèque, soit un million de barquettes supplémentaires vendues chaque mois. Coopbox espérait que l'accord lui permettrait, dès septembre/octobre 2005, de ramener les pertes anticipées à quelque 15 000 EUR par mois (contre 45 000/55 000 EUR par mois d'après ses estimations). Cela est prouvé par les rapports internes de Coopbox du 30 juin 2005 concernant la diminution des marges, par le rapport de juillet 2005 qui fait référence aux termes de l'accord concernant Agropol et par les communications internes ⁷⁸⁷. Le groupe Agropol en République tchèque (qui représente plus de 50 % du marché) était un client très important qui, en tant que client commun, a souvent servi de monnaie d'échange dans les négociations entre Linpac et Coopbox. La plupart du temps, les deux entreprises parvenaient à trouver un arrangement, comme l'a expliqué [représentant d'entreprise] (employé par [nom d'entreprise] au moment de l'infraction) à la Commission ⁷⁸⁸.
- (637) Le **24 août 2005**, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a envoyé à [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), en mettant [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) en copie, un courriel portant sur le marché hongrois. [Représentant d'entreprise] affirmait que [nom d'entreprise] ne respectait pas l'accord entre Petruzalek et Linpac concernant l'attribution du secteur de la transformation de la volaille à [nom d'entreprise] et suggérait que [nom d'entreprise] s'attaque en retour à [nom d'entreprise] dans le secteur des fruits et légumes ⁷⁸⁹. L'existence du conflit est également prouvée par [X] ⁷⁹⁰. Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] confirme ce contact ⁷⁹¹.
- (638) L'accord passé entre Linpac et Petruzalek est également prouvé par un courriel interne daté du **12 octobre 2005** que [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a adressé à [représentant d'entreprise] et à [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]). Dans ce courriel, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) se plaint que: «*2. Hungaropack a vendu en 2005 plus de 8 lots de paniers de 1 kg. Selon l'accord passé en décembre 2004, elle devait quitter ce marché. J'ai demandé au [fonction du représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], de m'informer*

784 ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox): (IT) «*Dopo l'accordo in extremis, la tensione con Linpac si e' allentata. Da settembre recupereremo il margine sacrificato in battaglia.*»

785 ID [...]

786 ID [...]

787 ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox).

788 ID [...]

789 ID [...]. (original en allemand): «*Mit diesem Aktivitäten in Poultry-bereich greifen wir [nom d'entreprise] an, was gegen unsere Vereinbarung ist, aber die haben auch nicht Ihr Wort gehalten im Fruit & Vegetable Bereich*»; ID [...]

790 ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

791 ID [...]

de ses activités et il m'a inlassablement répondu que les informations dont je disposais étaient fausses. Je déteste qu'on me prenne pour un imbécile!!!! Je pense que discuter avec ces gens-là n'a pas de sens parce qu'ils n'ont pas de parole et nous perdons simplement notre temps!»⁷⁹². [...] conformément à l'accord de Vienne et à son application en Hongrie, Petruzalek était censée abandonner certaines affaires dans le secteur des fruits et légumes au profit de Linpac pour compenser cette dernière de la perte d'Auchan au profit de Petruzalek⁷⁹³. Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] confirme ce contact⁷⁹⁴.

- (639) [...] Petruzalek n'avait pas conservé longtemps Her-Csi-Hús en tant que client, car Coopbox est finalement parvenue, à travers les relations personnelles de [représentant d'entreprise], à gagner ce client. Dans le cadre de l'accord, cependant, [représentant d'entreprise] (Linpac) a toutefois insisté pour que les concurrents de Linpac s'abstiennent de toute tentative d'approvisionnement de Pannon Baromfi Kft, [secret d'affaires]. Tous ces transferts et attributions de clients étaient censés permettre de maintenir le statu quo global convenu à Vienne en termes de volume et de chiffre d'affaires⁷⁹⁵.
- (640) Le **8 novembre 2005**, Petruzalek a organisé une réunion qui s'est tenue à l'hôtel Butter à Vösendorf. Les participants à cette réunion étaient [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] (Coopbox) et [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Petruzalek). Lors de la réunion, les membres de l'entente ont discuté de l'application et du fonctionnement de l'accord de Vienne en Hongrie et ont échangé des informations commercialement sensibles telles que la production de l'usine que Petruzalek avait fait construire. Après la réunion, [représentant d'entreprise] (Petruzalek), qui n'a participé qu'à la session du matin de la réunion, a appelé [représentant d'entreprise] (Linpac) pour savoir ce qui s'était dit et avait été convenu dans l'après-midi. La réunion et l'entretien téléphonique sont prouvés par une déclaration détaillée et signée que [X] a remise à la Commission européenne⁷⁹⁶.
- (641) Le **18 novembre 2005**, [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Petruzalek) se sont réunis avec [représentant d'entreprise] (Linpac) dans une station-service de l'autoroute M1 près de la sortie Veszprem. Au cours de la réunion, [représentant d'entreprise] (Linpac) a déclaré qu'il n'était pas satisfait de la répartition de la clientèle. Linpac était préoccupée par une perte de chiffre liée à l'attribution convenue et à la perte d'Hungerit au profit de Petruzalek. Malgré les plaintes de [représentant d'entreprise] (Linpac), les concurrents ont décidé de s'en tenir à la répartition convenue de la clientèle⁷⁹⁷. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Sirap-Gema affirme que la réunion ne devrait pas être reprise dans la liste des contacts collusoires, vu qu'aucun document ne confirme son existence. Sirap-Gema soutient que [représentant d'entreprise] se trouvait lui aussi en Autriche ce jour-là. Toutefois, cette circonstance ne contredit pas la déclaration de

⁷⁹² ID [...]

⁷⁹³ ID [...], ID [...]

⁷⁹⁴ ID [...]

⁷⁹⁵ ID [...]

⁷⁹⁶ ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

⁷⁹⁷ ID [...] (déclaration de [X] en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003).

[X], étant donné la distance relativement courte entre le lieu de la réunion et l'Autriche⁷⁹⁸. La Commission conclut que la réunion est suffisamment attestée, compte tenu de la déclaration détaillée de [X] à ce sujet et du fait que [nom d'entreprise] n'a pas pu produire d'argument ou d'élément de preuve mettant en doute la description faite par [X].

- (642) Le **28 novembre 2005**, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a adressé à [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de [nom d'entreprise]) un courriel interne contenant une offre de prix communiquée par Petruzalek à un client, Taravis. Dans ce même courriel, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) déclarait qu'il rencontrerait [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema/Petruzalek) afin de discuter de l'offre jointe⁷⁹⁹. Cette réunion a eu lieu le 1^{er} décembre 2005 et [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema/Petruzalek) y ont participé⁸⁰⁰.
- (643) Le **10 mars 2006**, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a adressé à [représentant d'entreprise] (Propack) un courriel l'informant des prix qu'il avait offerts à Pannon Baromfi, un client de Linpac Hongrie⁸⁰¹. La Commission conclut que ces échanges étaient compatibles avec l'accord de Vienne dont ils constituaient le prolongement [voir les considérants (602)-(618)], ainsi qu'avec la mise de ce dernier en Hongrie [voir les considérants (619)-(623)].
- (644) Le **20 avril 2006**, [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) a envoyé un courriel interne à [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]), informant ce dernier de la récente évolution dans les PECO⁸⁰². Premièrement, [représentant d'entreprise] a fait état d'une réunion qu'il a eue avec [représentant d'entreprise] (Petruzalek) concernant les marchés tchèque, hongrois et slovaque. Ladite réunion s'est tenue le 14 avril 2006 à Budapest. Les membres de l'entente ont discuté de différents produits rigides (récipients, tapis, petits paniers pour fruits et légumes) et de film étirable en PVC fournis à un certain nombre de clients dans les PECO (Kostelec, Mesoplana Del Haize et Hyza). Le courriel mentionne la conclusion de la réunion: *«Il a été convenu qu'à cause du risque élevé lié au taux de change, les prix de marché devaient être augmentés d'environ 10 %»*. En outre, les parties sont également convenues d'informer Propack de leur accord⁸⁰³. [Nom d'entreprise] fournit un rapport détaillé sur la réunion⁸⁰⁴. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Sirap-Gema exclut la possibilité que [représentant d'entreprise] ([Nom d'entreprise]) ait participé à la réunion du 14 avril 2006, étant donné qu'il était censé se trouver en Italie le 13 avril 2006. La Commission conclut que le fait que [représentant d'entreprise] se soit trouvé en Italie la veille de la réunion en question n'exclut pas sa participation à la réunion organisée à Budapest le 14 avril 2006. En outre, [nom d'entreprise] confirme la participation de [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise])⁸⁰⁵. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Propack déclare n'avoir jamais été informée d'activités

798 ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la communication des griefs).

799 ID [...]; ID [...]; ID [...]

800 ID [...]; ID [...]

801 ID [...]; ID [...]

802 ID [...]

803 ID [...]; ID [...]

804 ID [...]

805 ID [...]

collusoires en dehors de la Hongrie⁸⁰⁶. La Commission constate que Propack ne nie pas avoir été tenu informée des activités collusoires concernant la Hongrie. Au vu de cette circonstance, à laquelle s'ajoute le fait que la Commission dispose de preuves que ces informations lui ont effectivement été communiquées [par exemple le 10 mars 2006 – considérant (643) ou le 15 septembre 2006 – considérant (646)], la Commission conclut que Propack était également informée des conclusions de la réunion du 14 avril 2006, tout au moins de celles relatives à la Hongrie.

- (645) Le **11 mai 2006**, une réunion s'est tenue à l'hôtel Mövenpick à Prague entre [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Petruzalek), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Linpac) ainsi que [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Coopbox)⁸⁰⁷. L'objectif de la réunion était, suite à ce qui avait été convenu à Vienne, de discuter et de résoudre certains différends entre les membres de l'entente en ce qui concerne l'attribution de clients et marchés individuels pour les barquettes en polystyrène⁸⁰⁸. Dans ce contexte, les membres de l'entente ont discuté d'un client commun, en l'occurrence Agropol (attribué à Sirap-Gema/Petruzalek en République tchèque), ainsi que de clients tels que Julius Meinel et Edeka qui étaient sur le point de fermer leurs points de vente en République tchèque⁸⁰⁹. Les membres de l'entente ont également discuté de la situation de Carrefour, étant donné que ce client envisageait de vendre ses points de vente à Tesco, ce qui, en cas de confirmation, nécessiterait l'inclusion de certains amendements dans l'accord de répartition de la clientèle⁸¹⁰. [...] ⁸¹¹.
- (646) Le **15 septembre 2006**, [représentant d'entreprise] (Linpac) a adressé à [représentant d'entreprise] (Propack) un courriel l'informant des prix qu'il avait offerts à [nom de l'individu], un client de Linpac Hongrie⁸¹². La Commission conclut que ces échanges étaient compatibles avec l'accord de Vienne dont ils constituaient le prolongement [voir les considérants (602) à (618)], ainsi qu'avec la mise de ce dernier en Hongrie [voir les considérants (619) à (623)].
- (647) Le **25 octobre 2006**, les membres de l'entente se sont réunis à l'hôtel Holiday Inn à Brno. Étaient présents à cette réunion: [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Petruzalek), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox), ainsi que [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac)⁸¹³. L'objectif de la réunion était de discuter de certaines relations d'approvisionnement croisé entre les parties, notamment en ce qui concerne les ventes de film étirable de Petruzalek à Linpac⁸¹⁴. La présence de Coopbox prouve cependant qu'il ne s'agissait pas de l'unique objet de la réunion. En effet, au cours de la réunion, les membres de l'entente ont confirmé l'accord de répartition de la clientèle passé à Vienne le 5 novembre 2004 concernant les barquettes, en accordant une attention particulière au marché slovaque. Ils ont

806 ID [...] (réponse de Propack à la communication des griefs).

807 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

808 ID [...]; ID [...]

809 ID [...]

810 ID [...]

811 ID [...]; ID [...]

812 ID [...]; ID [...]

813 ID [...]; ID [...]

814 ID [...]; ID [...]

ainsi vérifié qui fournissait quels modèles et à quel prix aux clients slovaques suivants, que les trois concurrents se partageaient entièrement ou partiellement⁸¹⁵. [...]»⁸¹⁶.

- (648) Le **20 décembre 2006**, [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema/Petruzalek) et [représentant d'entreprise] (Linpac) ont échangé les offres de prix que leurs sociétés comptaient faire dans le cadre du marché organisé par Hyza en Slovaquie. [Représentant d'entreprise] (Linpac) a fait parvenir à [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema/Petruzalek) un tableau qu'il lui a demandé de bien vouloir examiner et renvoyer une fois modifié⁸¹⁷. Ce tableau annexé fait référence à un marché organisé par THP Hyza et contenait les prix de départ pour les barquettes rigides transparentes que Linpac devait offrir⁸¹⁸. En réalité, Linpac considérait Hyza comme un client «assigné» [voir le considérant (613) ci-dessus] et malgré les efforts déployés par Petruzalek pour trouver un accord avec Linpac à l'égard de ce client, y compris l'échange d'informations commercialement sensibles avec Linpac, cette dernière a conservé Hyza et est restée son unique fournisseur⁸¹⁹.
- (649) Malgré des «hostilités» occasionnelles en République tchèque et en Slovaquie, l'accord de répartition passé par les membres de l'entente à Vienne a été appliqué avec succès dans les PECO en 2005 et 2006. En témoignent certains documents contemporains des faits, notamment des courriels contenant des prix ou d'autres informations sensibles, ou des rapports internes, documents qui confirment la coopération entre les membres de l'entente⁸²⁰. Ainsi, dans un courriel, [nom d'entreprise] informe Propack des prix appliqués au client de [nom d'entreprise] en Hongrie [voir le considérant (643)] de même, dans un rapport de [nom d'entreprise] datant de 2006, on peut lire ce qui suit au sujet des PECO: «6. *CONCURRENTS. Jusqu'ici nous n'avons pas de problème sérieux avec nos concurrents. Nous entretenons de bonnes relations avec eux. Nous nous respectons mutuellement*»⁸²¹.
- (650) L'accord de statu quo en matière de répartition de la clientèle était un fait connu dans l'industrie, y compris en dehors des PECO, comme on peut le voir dans un courriel [...] de [nom d'entreprise] daté du **26 janvier 2006** qui se lit comme suit: «*Le marché tchèque (et slovaque, d'ailleurs) est extraordinairement "tranquille" partagé de façon non officielle entre Petruzalek, Linpac et eux [Eurobal, un distributeur de Coopbox]. De ce fait, lorsqu'un des trois perd un marché (p.ex. un Supermarché qui change de technologie ou d'emballeurs) Il y a très peu de possibilités de récupérer la perte, car cela trouble le marché d'un autre...*»⁸²².
- (651) Malgré de longues périodes de coopération stable entre les membres de l'entente, il est à nouveau apparu nécessaire, en **2007**, de trouver un accord pour apaiser les guerres de prix entre Coopbox, d'une part, et Sirap-Gema/Petruzalek et Linpac,

815

ID [...]

816

ID [...], ID [...], ID [...]

817

ID [...]; ID [...]

818

ID [...]

819

ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

820

ID [...], ID [...]

821

ID [...], ID [...]

822

ID [...] (original en français): «*Le marché tchèque (et slovaque, d'ailleurs) est extraordinairement «tranquille» partagé de façon non officielle entre Petruzalek, Linpac et eux. De ce fait, lorsqu'un des trois perd un marché (p.ex. un Supermarché qui change de technologie ou d'emballeurs) Il y a très peu de possibilités de récupérer la perte, car cela trouble le marché d'un autre...*».

d'autre part. Le rapport de Sirap-Gema/Petruzalek d'avril 2007 souligne que la période a été marquée par des «guerres de prix» entre les membres de l'entente: «*La «guerre des prix» concernant les barquettes dans les PECO, en particulier en SK, CZ et HU, est en phase de «reconsidération» après les premiers litiges qui ont laissé quelques centaines d'euros de pertes (de marges) sur le champs de bataille sans pour autant déplacer de volumes vers Coopbox. Pour cette raison, il semble qu'une certaine ouverture à la discussion soit née, dont le sérieux sera révélé prochainement*»⁸²³. L'ouverture de Coopbox a en effet été mise à l'épreuve immédiatement. En témoigne le rapport de vente suivant de Sirap-Gema/Petruzalek, daté de juillet 2007, où l'on peut lire sous la rubrique «*situation de la concurrence*»: «*La situation avec Coopbox est revenue à la normale après les hostilités et les disputes des derniers mois. Nous envisageons à présent une coopération dans le secteur du film afin de nous défendre contre les attaques vigoureuses des fournisseurs espagnols, tant en République tchèque qu'en Slovaquie*»⁸²⁴.

- (652) Plus tard dans l'année 2007, Coopbox a commencé à réduire considérablement ses prix (d'environ 25 à 30 %) pour les barquettes en polystyrène en République tchèque, afin de regagner les volumes perdus au profit de Linpac et de Sirap-Gema/Petruzalek⁸²⁵. Coopbox a accusé Linpac de lui avoir «volé» quelque 40 millions de ventes de barquettes en polystyrène et a déclaré que la baisse des prix était une réaction à ceci. Coopbox a dès lors exigé de Linpac une compensation, expliquant qu'à défaut, elle ne respecterait pas l'accord illégal passé antérieurement⁸²⁶.
- (653) Le **24 septembre 2007**, une réunion s'est tenue à Vérone entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Coopbox), [représentant d'entreprise] (Petruzalek) et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema)⁸²⁷. La réunion avait pour but de mettre fin aux hostilités entre Coopbox et les autres membres de l'entente et de s'entendre sur l'indemnisation à laquelle pouvait prétendre Coopbox pour les volumes de barquettes en polystyrène qu'elle avait perdus au profit de Linpac et Sirap-Gema/Petruzalek⁸²⁸. Les membres de l'entente se sont en outre entendus sur une augmentation de prix et ont échangé des informations commercialement sensibles⁸²⁹. Au cours de la réunion, Linpac et Sirap-Gema/Petruzalek sont convenues de racheter à Coopbox les volumes qu'elle avait perdus à leur profit respectif sur divers marchés. Cela concernait approximativement

⁸²³ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema): (original en italien) «*La «Guerra dei prezzi» per quanto riguarda i vassoi nell'Europa Centrale, in particolare SK, CZ, HU e' ora in una fase di "ripensamento" dopo le prime schermaglie che han lasciato qualche centinaia di migliaia di euro di perdite (di margini) sul terreno, senza portare nessuno spostamento di volumi a favore di CX. Per questo motivo, sembra ora nata una certa disponibilità al dialogo la cui "serietà" si svelerà a fondo in questi giorni.*».

⁸²⁴ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema): (original en italien) «*La situazione con la Coopbox si è normalizzata dopo gli attacchi e scontri degli ultimi mesi. Si sta valutando una collaborazione nel settore dei film per difenderci da attacchi forti da parte di fornitori spagnoli sia in CZ che in SK*».

⁸²⁵ ID [...]

⁸²⁶ ID [...]

⁸²⁷ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁸²⁸ ID [...]; ID [...]

⁸²⁹ ID [...]

40 millions de barquettes en polystyrène dans le cas de Linpac et 30 millions dans le cas de Sirap-Gema/Petruzalek. Il a été convenu que ces barquettes devraient être revendues exclusivement dans les pays où cela ne porterait pas préjudice à Coopbox⁸³⁰. [...]. [Elles] [...] ont joint des relevés de frais de déplacement en rapport avec cette situation. [Nom d'entreprise] n'a pu donner d'informations sur le contenu de la réunion parce que les personnes concernées avaient quitté l'entreprise, mais elle a fourni les relevés de frais de déplacement pertinents comme justificatifs pour attester leur présence à la réunion⁸³¹.

- (654) En ce qui concerne Linpac, elle s'est notamment engagée envers Coopbox à revendre le volume acheté à un prix peu élevé en Pologne, où cela ne risquait pas de porter préjudice à Coopbox. En définitive, cependant, Linpac a vendu le volume racheté à Coopbox en Serbie, ce qui n'était pas conforme à l'accord passé avec Coopbox puisque cette vente nuisait aux intérêts du distributeur local serbe de Coopbox. Coopbox et Linpac ont dès lors programmé une nouvelle réunion à Alba, au sud de Milan. Cette réunion bilatérale s'est tenue en présence de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac) et de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Coopbox). Au cours de ladite réunion, Coopbox a formulé le grief que Linpac avait enfreint l'accord passé à Vérone en ce sens qu'elle avait revendu en Serbie les barquettes en polystyrène rachetées à Coopbox. Il a été convenu que Linpac continuerait d'acheter des barquettes en polystyrène à Coopbox, mais cesserait de les revendre en Serbie. En définitive, Linpac n'a cependant pas respecté cet accord⁸³².

4.5. France (3 septembre 2004 – 24 novembre 2005)

4.5.1. Principes de base et structure de l'entente

- (655) L'entente en France concernait Linpac, Vitembal, Sirap-Gema, Huhtamäki et, à un stade ultérieur, Silver Plastics. L'entente portait sur des barquettes en polystyrène (standard, absorbantes et barrière) utilisées pour le conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail⁸³³. L'entente avait pour objectif/finalité principale d'augmenter les prix en France et de les maintenir à un niveau supérieur au niveau qui résulterait du jeu de la concurrence, ainsi que de préserver la répartition historique de la clientèle.
- (656) Les concurrents ont coordonné leur comportement à travers une série de contacts multilatéraux et bilatéraux (réunions sur place, échanges de courriels et entretiens téléphoniques). Les réunions multilatérales se déroulaient souvent en marge des réunions officielles des professionnels du secteur organisées par la Chambre syndicale des emballages en matière plastique (CSEMP) ou se tenaient dans des endroits publics (restaurants, salons d'aéroport). Les contacts multilatéraux étaient complétés par des contacts bilatéraux.
- (657) Les mécanismes du marché et le nombre limité de clients importants permettaient le contrôle aisé de la mise en œuvre des accords anticoncurrentiels. Afin de contrôler

⁸³⁰ ID [...]; ID [...]

⁸³¹ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁸³² ID [...] ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁸³³ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (documents relatifs à l'appel d'offres de Carrefour); ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

l'application, en particulier celle des augmentations de prix, les concurrents organisaient des réunions de suivi et se communiquaient des lettres sur les prix et les réactions de leurs clients [voir par exemple le considérant (666)].

4.5.2. *Historique de l'entente*

(658) Jusqu'à la fin 1986, un système de régulation des prix des produits de conditionnement alimentaire destinés à la vente au détail existait en France (régime de blocage des prix). Partant, toute augmentation de prix envisagée nécessitait une autorisation préalable du ministère des finances et, une fois autorisée, devait être appliquée par tous les producteurs simultanément. Ce système de régulation des prix n'entravait pas le jeu normal de la concurrence entre deux périodes de régulation. Cette concurrence s'est effectivement intensifiée à la suite de l'entrée de Linpac sur le marché français à la fin des années 70. [Information antérieure à l'infraction]⁸³⁴. [Information antérieure à l'infraction]⁸³⁵, [information antérieure à l'infraction]⁸³⁶, [information antérieure à l'infraction]⁸³⁷ [information antérieure à l'infraction]⁸³⁸.

4.5.3. *Chronologie des événements*

(659) Le prix du polystyrène brut a considérablement augmenté en 2004. Cette augmentation s'est traduite par des contacts entre les concurrents afin de préserver le statu quo en ce qui concerne les clients et de s'entendre sur une augmentation de prix visant à répercuter l'augmentation des coûts des matières premières sur les clients⁸³⁹.

(660) Le **3 septembre 2004**, une réunion s'est tenue à l'aéroport d'Orly, Paris, entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux d'Huhtamäki). Durant la réunion, les concurrents sont convenus d'une augmentation de prix de l'ordre de 7 à 15 % pour les barquettes en polystyrène, à appliquer au dernier trimestre 2004 et au premier trimestre 2005⁸⁴⁰. La mise en œuvre de cet accord est prouvée par les lettres de notification de prix que Vitembal a fait parvenir à ses clients fin 2004/début 2005⁸⁴¹.

(661) [...] deux réunions se sont en réalité tenues au début du mois de septembre 2004. Premièrement, le 3 septembre 2004, une réunion préparatoire a été organisée entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), d'une part, et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), d'autre part, au cours de laquelle les parties se sont entendues au préalable sur le comportement commun qu'elles adopteraient lors de la réunion avec les autres concurrents du 8 septembre 2004. [Représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de

834 [...]

835 [...]

836 [...]

837 [...]

838 [...]

839 ID [...]

840 ID [...]; ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements); ID [...].

841 ID [...]; ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Vitembal).

Vitembal) ont participé ensuite à une deuxième réunion, tenue le 8 septembre 2004. [...] ce n'est qu'au cours de la deuxième réunion que les concurrents se sont entendus sur une augmentation des prix et un gel du marché⁸⁴².

- (662) [...] il n'y a eu qu'une seule réunion, le 3 septembre 2004, à laquelle ont assisté [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux d'Huhtamäki). Elle avait pour but de discuter des augmentations de prix à appliquer à partir de début 2005⁸⁴³. [...] [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) ait participé à la réunion du 8 septembre 2004, car ce jour-là, il était en déplacement entre Marseille et Milan⁸⁴⁴. À l'appui de son affirmation selon laquelle il n'y aurait eu qu'une seule réunion (le 3 septembre 2004), [nom d'entreprise] a présenté un reçu de location de salle de conférence à l'aéroport d'Orly, daté du 3 septembre 2004⁸⁴⁵. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, [nom d'entreprise] a spécifiquement confirmé, pour autant qu'elle est concernée, la nature anticoncurrentielle de la réunion. Dans cette même réponse, [nom d'entreprise] a reconfirmé qu'en plus de se mettre d'accord sur une augmentation de prix, les concurrents sont également convenus de se réunir périodiquement afin de s'assurer de l'application effective des augmentations de prix convenues⁸⁴⁶.
- (663) Huhtamäki confirme également que la réunion s'est tenue le 3 septembre 2004 et que [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) y a participé. S'agissant du contenu de la réunion, [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) n'en a pas de souvenir précis et il pense que la réunion s'était probablement limitée à des questions fiscales et environnementales⁸⁴⁷. En même temps, [représentant d'entreprise] ne fait que citer de mémoire des sujets de discussion «possibles», ce qui, d'après la Commission, ne contredit pas [...].
- (664) La Commission est en possession d'une déclaration [...] qui confirme également la date (3 septembre 2004) et le caractère anticoncurrentiel de la réunion⁸⁴⁸.
- (665) Étant donné qu'aucune entreprise ne conteste sa participation à la réunion, et [...] le contenu anticoncurrentiel des sujets discutés [...], la Commission conclut que les augmentations de prix pour les barquettes en polystyrène, éventuellement en plus d'autres sujets anticoncurrentiels, ont été examinées et convenues durant la réunion du 3 septembre 2004. Cette date est considérée comme la date de début de l'entente en France.
- (666) Le **21 octobre 2004**, une réunion s'est tenue à l'Holiday Inn d'Avignon entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise] (Vitembal), [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux d'Huhtamäki). Au cours de la réunion, les concurrents ont discuté de l'augmentation du prix des

842 ID [...], ID [...], ID [...]

843 ID [...]

844 ID [...]

845 ID [...]

846 ID [...]; ID [...]

847 ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

848 ID [...]

barquettes en polystyrène qui s'imposait compte tenu du coût croissant du polystyrène et ils se sont aussi entendus pour maintenir le statu quo pour l'approvisionnement de leurs clients. Ils se sont en outre informés des réactions de leurs clients suite à l'annonce de l'augmentation de prix prévue pour le troisième trimestre 2004 et convenue le 3 septembre 2004 [voir les considérants (660) à (665)]⁸⁴⁹.

- (667) [...] ⁸⁵⁰. [...] il est probable que la réunion ait bien eu lieu et que [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) y ait participé, étant donné que le siège de [nom d'entreprise] n'est qu'à quelques kilomètres de distance d'Avignon. Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] confirme, pour autant qu'elle est concernée, qu'il s'agissait de l'une des réunions qui ont également été organisées afin de s'assurer de l'application effective de l'accord d'augmentation de prix du 3 septembre 2004 [voir les considérants (660) à (665)]⁸⁵¹.
- (668) Le **25 novembre 2004**, une réunion s'est tenue à Paris dans les locaux de l'association industrielle CSEMP entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Huhtamäki). Elle a porté sur les barquettes en polystyrène. À nouveau, les concurrents participant à la réunion ont accepté de s'en tenir à l'augmentation de prix précédemment convenue [voir les considérants (660) à (665)] et de geler leurs positions sur le marché en ce qui concerne l'approvisionnement de leurs clients⁸⁵².
- (669) [...] ⁸⁵³. [Nom d'entreprise] présente une note de débours démontrant que [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) se trouvait à Paris le 25 novembre 2004⁸⁵⁴. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, [nom d'entreprise] a confirmé que la réunion avait été organisée afin de vérifier que les augmentations de prix convenues étaient effectivement appliquées [voir les considérants (660) à (665)] et de s'assurer que le statu quo était respecté sur le marché français. Huhtamäki déclare que son enquête interne n'a révélé aucune information indiquant que ses salariés avaient participé à cette réunion⁸⁵⁵. La Commission conclut que la déclaration de Huhtamäki ne remet aucunement en question les preuves fournies par [...] (lesquelles sont étayées par d'autres moyens) étant donné que, de l'aveu même de Huhtamäki⁸⁵⁶, les personnes concernées ont refusé de lui prêter assistance pour la réalisation de son enquête interne.
- (670) Le **24 janvier 2005**, une réunion s'est tenue à l'Holiday Inn d'Avignon entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux d'Huhtamäki). La réunion a porté sur les barquettes en polystyrène. La réunion avait pour objet les augmentations de prix précédemment

849 ID [...], ID [...], ID [...]

850 ID [...] et ID [...]

851 ID [...]; ID [...]

852 ID [...] et ID [...]; ID [...]

853 ID [...]; ID [...]

854 ID [...], ID [...]; ID [...]

855 ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

856 ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

convenues qui devaient être appliquées fin 2004 et début 2005 [voir les considérants (660) à (665)] et le gel des positions sur le marché en ce qui concerne l'approvisionnement de leurs clients⁸⁵⁷.

- (671) [...] ⁸⁵⁸. [...] en plus d'exécuter un audit des prix précédemment convenus par les parties [voir les considérants (660) à (665)], Vitembal, Linpac et Sirap-Gema ont également discuté des prix à offrir à un client industriel (Gastronome)⁸⁵⁹. Huhtamäki déclare que son enquête interne n'a révélé aucune information indiquant que ses salariés avaient participé à la réunion⁸⁶⁰. La Commission note que le fait que Huhtamäki, n'ayant pas réussi à obtenir la coopération de ses anciens employés, ne soit pas en mesure de fournir des informations concernant cette réunion ne remet aucunement en cause les preuves corroborées [...] ⁸⁶¹.
- (672) Plusieurs marchés étaient prévus pour fin 2005/début 2006, notamment ceux organisés par Casino (23 novembre 2005), Carrefour (13 décembre 2005) et Système U (qui s'est déroulé au début de 2006). Les concurrents ont intensifié leurs contacts afin de faire en sorte qu'à la suite des marchés, ils conservent leurs clients historiques et que les prix ne diminuent pas⁸⁶².
- (673) Le **17 mars 2005**, une réunion s'est tenue dans les locaux de la CSEMP à Paris entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] (Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Huhtamäki). La réunion s'est concentrée sur le marché de Casino qui devait se tenir en novembre 2005. Les concurrents sont convenus d'un pacte de non-agression envers Sirap-Gema qui était le principal fournisseur de Casino et à laquelle ce client particulier avait été attribué historiquement. L'accord collusoire a permis à Sirap-Gema de rester compétente pour l'approvisionnement. Au cours de la même réunion, en plus du marché de Casino, les concurrents ont également passé en revue les augmentations de prix précédemment convenues [voir les considérants (660) à (665)] et ont discuté du gel de leurs positions sur le marché en ce qui concerne l'approvisionnement de leurs clients⁸⁶³.
- (674) [...] ⁸⁶⁴. [...] les parties ont aussi discuté de l'approvisionnement de clients industriels (Gastronome et Scopa) qui étaient attribués à Vitembal, Linpac et Sirap-Gema⁸⁶⁵.
- (675) Le **19 avril 2005**, une réunion s'est tenue à l'aéroport de Roissy, à Paris, entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Huhtamäki). La réunion a été organisée dans le but de surveiller l'application de l'augmentation

857 ID [...] et ID [...]; ID [...]

858 ID [...]; ID [...]

859 ID [...]

860 ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

861 ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

862 ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements - documents relatifs à l'appel d'offres de Carrefour); ID [...]; ID [...]

863 ID [...]; ID [...]; ID [...]

864 ID [...]; ID [...]; ID [...]

865 ID [...]

de prix convenue pour la fin 2004 et le début 2005 [voir les considérants (660) à (665)]⁸⁶⁶.

- (676) [Nom d'entreprise] déclare qu'elle n'a pu retrouver aucune information concernant la réunion du 19 avril 2005. Elle confirme qu'il est impossible que [représentant d'entreprise] ait participé à la réunion, étant donné qu'il était en congé cette semaine-là. Selon [nom d'entreprise], il est toutefois possible que [représentant d'entreprise] ait participé à la réunion⁸⁶⁷. Huhtamäki déclare que son enquête interne n'a révélé aucune information indiquant que ses salariés avaient participé à cette réunion⁸⁶⁸. La Commission note que l'incapacité de Huhtamäki à fournir de plus amples informations est due au fait que certains de ses anciens employés ont refusé de lui prêter assistance pour la réalisation de son enquête interne⁸⁶⁹. La Commission conclut que la réponse de Huhtamäki ne compromet en rien [...].
- (677) [...] il a été suggéré au cours de la réunion d'inclure Silver Plastics dans les réunions de l'entente à partir du 29 juin 2005 [voir le considérant (678)]. Cette suggestion a été faite compte tenu de la situation de Silver Plastics qui tentait de pénétrer le marché français et était perçue comme une partie prenante dangereuse⁸⁷⁰. La concurrence agressive exercée par Silver Plastics sur le marché français inquiétait surtout Vitembal et Linpac, qui souhaitaient l'inclure dans les futures réunions de l'entente⁸⁷¹. [Nom d'entreprise] affirme avoir agi en tant qu'intermédiaire dans un conflit entre Silver Plastics et Vitembal⁸⁷². Le danger sans cesse croissant représenté par Silver Plastics sur le marché français est corroboré [...]⁸⁷³.
- (678) Le **29 juin 2005**, une réunion s'est tenue dans les locaux de la CSEMP à Paris entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux d'Huhtamäki) et [représentant d'entreprise] (Silver Plastics). En marge des discussions légitimes concernant les problèmes environnementaux, les concurrents ont décidé de maintenir les augmentations de prix précédemment convenues pour les barquettes en polystyrène, ont discuté de la nécessité d'une nouvelle augmentation de prix et, vu qu'il s'agissait de la première réunion à laquelle un représentant de Silver Plastics était invité, ont tenté de convaincre Silver Plastics de renoncer à sa stratégie agressive sur le marché français⁸⁷⁴.

866 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...], et ID [...]

867 ID [...]

868 ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

869 ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

870 ID [...]

871 ID [...], ID [...]

872 ID [...]; ID [...]

873 ID [...] et ID [...]

874 ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements); ID [...] (réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements); ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics); ID [...]; ID [...]. ID [...]; ID [...]; ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics); ID [...]; ID [...]; ID [...]

- (679) La réunion proprement dite et ses participants sont attestés par un courriel de suivi que la CSEMP a fait parvenir aux parties le 8 août 2005⁸⁷⁵. [...] ⁸⁷⁶. [...] la réunion a eu lieu et [...] [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] ([...]) y ont probablement participé⁸⁷⁷. [...] la tenue de la réunion, les participants et le caractère anticoncurrentiel de la réunion [sont corroborés]⁸⁷⁸. [...] la tenue de la réunion et son caractère anticoncurrentiel⁸⁷⁹. Silver Plastics soutient [...] que son représentant, bien qu'il ait entendu les discussions et ait dès lors pris parfaitement conscience de leur caractère concurrentiel, n'y a pas participé activement⁸⁸⁰. [...] ⁸⁸¹. Toutefois, étant donné que les discussions anticoncurrentielles se sont tenues en marge de discussions portant sur des sujets légitimes, qui pouvaient fort bien inclure l'environnement, aucun élément de preuve ne va à l'encontre des déclarations de [nom d'entreprise].
- (680) Le **21 septembre 2005**, une réunion s'est tenue au Centre d'affaires de Paris-Orly entre [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Vitembal), [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) et [représentant d'entreprise] (Silver Plastics). L'objet de la réunion était l'adoption d'un pacte de non-agression durant les marchés à venir de Casino (novembre 2005), de Carrefour (décembre 2005) et de Système U (début 2006). Silver Plastics n'a pas été en mesure de s'engager à adopter un comportement quelconque - Il s'agit des instructions expressément reçues par [représentant d'entreprise] (Silver Plastics) en provenance de [représentant d'entreprise] (Silver Plastics)⁸⁸². [Représentant d'entreprise] (Silver Plastics) a cependant informé les autres participants à l'entente que Silver Plastics s'intéressait à l'appel d'offres Système U et a indiqué les volumes que Silver Plastics souhaitait obtenir⁸⁸³. Linpac, Sirap-Gema, Vitembal et Huhtamäki ont confirmé leur accord aux termes duquel Sirap-Gema devait remporter le marché de Casino parce qu'elle avait déjà été le fournisseur de cette société par le passé [voir également les considérants (673) à (674)]. Cet accord s'inscrivait dans le contexte d'un «arrangement» plus large entre les parties dans le cadre duquel Sirap-Gema, en échange de la promesse de ne pas être la cible d'attaques lors du marché de Casino, s'est engagée à ne pas gêner les autres concurrents durant le marché de Carrefour. Linpac, pour qui le marché de Carrefour était important, était prête à ne pas gêner les autres concurrents pour les marchés de Casino et de Système U⁸⁸⁴. Ce dernier marché était particulièrement important pour Vitembal, qui a été retenue en tant que fournisseur de Système U, bien qu'elle ait dû réduire ses prix en raison des offres agressives introduites par Silver Plastics et Magic Pack⁸⁸⁵. En outre, Vitembal a accepté de ne prendre que la région Sud de Carrefour. Enfin, en échange de la promesse qu'elle ne

⁸⁷⁵ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics).

⁸⁷⁶ ID [...], ID [...], ID [...]

⁸⁷⁷ ID [...]

⁸⁷⁸ ID [...]; ID [...]; ID [...]

⁸⁷⁹ ID [...]

⁸⁸⁰ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁸⁸¹ ID [...], et ID [...]

⁸⁸² ID [...] (Silver Plastics – réponse à la communication des griefs).

⁸⁸³ ID [...], ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁸⁸⁴ ID [...]. ID [...], ID [...], ID [...] et ID [...]

⁸⁸⁵ ID [...]; ID [...]; ID [...]

serait pas la cible d'attaques pour les supermarchés Champion, Huhtamäki a accepté de ne pas faire d'offre compétitive pour Système U et Carrefour⁸⁸⁶.

- (681) [...] [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Vitembal), [représentant d'entreprise] (Linpac) et [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) ont eu de nombreux contacts téléphoniques préalablement aux marchés de Casino et de Carrefour afin de mettre au point les détails de leur accord⁸⁸⁷. Sirap-Gema était en particulier disposée à faire une offre à un niveau de prix prédéterminé afin d'offrir à Linpac et à Vitembal la possibilité de continuer à approvisionner leur client historique dans les mêmes quantités. Durant les conversations téléphoniques, les participants à l'entente sont convenus que Vitembal et Linpac continueraient de livrer leurs volumes respectifs à Carrefour; Champion resterait acquis à Huhtamäki et Casino, à Sirap-Gema⁸⁸⁸. [...] Silver Plastics déclare ne pas avoir donné son accord sur une quelconque répartition de la clientèle⁸⁸⁹. La Commission relève néanmoins que Silver Plastics reconnaît que son représentant a pris conscience des stratégies d'offre des autres participants à l'entente, et que Silver Plastics elle-même a révélé aux autres participants à l'entente son intention de participer au marché et les volumes qu'elle entendait fournir à Système U⁸⁹⁰.
- (682) Le **5 octobre 2005**, une réunion de l'entente s'est tenue en marge de la réunion officielle de l'AQE, à l'aéroport de Lyon-St-Exupéry, entre [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux de Linpac), [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous de Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema), [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Silver-Plastics). Les concurrents ont discuté des prix pratiqués en France et de la présence agressive de Silver Plastics sur le marché français⁸⁹¹.
- (683) La réunion proprement dite et ses participants sont attestés par un courriel daté du 8 août 2005 que la CSEMP a envoyé pour annoncer que la réunion suivante se tiendrait à Lyon, le 5 octobre 2005⁸⁹². [...] ⁸⁹³. [...] l'atmosphère de la réunion a été très tendue. Ceci était dû [...] au fait que les autres participants à l'entente étaient de plus en plus préoccupés par la présence de Silver Plastics sur le marché français. [...] pourtant [...] [il n'a pas eu] des discussions au sujet des prix ou de clients particuliers⁸⁹⁴. La Commission conclut que [...] la réunion a bien porté sur les prix facturés sur le marché français.
- (684) À la suite de la réunion du 21 septembre 2005 [voir considérant (680)], [représentant d'entreprise] (Linpac), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (Vitembal), [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]⁸⁹⁵ (tous deux de

886

ID [...]; ID [...]

887

ID [...]; ID [...]; ID [...]

888

ID [...], ID [...]

889

ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

890

ID [...]

891

ID [...]; ID [...]; ID [...] and ID [...] et ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics).

892

ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Silver Plastics).

893

ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]

894

ID [...]

895

ID [...]. [...] [représentant d'entreprise] avait également participé à la réunion du 24 novembre 2005.

Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Huhtamäki) se sont rencontrés une nouvelle fois le **24 novembre 2005**⁸⁹⁶. Dans le contexte de l'accord passé [voir les considérants (680) et (681)], les concurrents ont discuté en détail des marchés de Casino et de Carrefour et se sont entendus sur une stratégie à suivre lors des enchères. Le contenu de la réunion est attesté par une note manuscrite prise par [représentant d'entreprise] ([nom d'entreprise]) au cours de la réunion:

*«1. AO CASINO. 2. AO CARREFOUR →Film PVC. 1 Au – 1 enchère pour VT. Prix base enchère = les prix pratiqués par SG en 2005. →n'a pas enregistré les pré-offre qui étaient à la ↑. ? sur les [illisible]?. Règle enchère = le fournisseur [illisible] Casino ne [illisible]. 18% de CA. [...] '4->si c'est vrai SG, LP, Huht, V. Décrément 10.000 €. Hypo 1 = on est + que 4. SG prendra la main sur Casino, LP sur [?]. Hypo 2 = on est 4 [...] 9h10 Vit décrémente Marché1 de 10k €. Ensuite, 9h15 SG prend la main sur M1 + offre sur M8. 9h17 LP décrémente M4 pour reprendre. 9h30 LP reprend M8. 9h40 SG reprend M4 + valDie les autres. SG achète 4 Tel. RV ce soir pour les tél.»*⁸⁹⁷.

(685) Le contenu de la note est corroboré [...] les concurrents n'étaient pas certains d'être les seuls participants au marché de Casino. Ils ont donc élaboré deux scénarios: le scénario 1, basé sur la participation de plus de quatre firmes, prévoyait uniquement le résultat, notamment qu'il fallait laisser Casino à Sirap-Gema. Le scénario 2, basé sur l'hypothèse que les quatre concurrents étaient les seuls participants, prévoyait une procédure détaillée pour les différents lots⁸⁹⁸.

(686) À la suite des contacts anticoncurrentiels et de l'accord passé entre les concurrents, Sirap-Gema est restée le fournisseur de Casino bien qu'elle ait dû consentir une réduction de prix compte tenu de la participation d'un autre soumissionnaire (peut-être Magic Pack)⁸⁹⁹. En échange, Sirap-Gema n'a pas fait d'offre compétitive pour le marché de Carrefour, ce qui a eu pour résultat qu'Huhtamäki a gardé Champion pour la fourniture de barquettes et de caissettes et que Linpac et Vitembal ont maintenu leurs parts de marché auprès de Carrefour, à savoir respectivement 62 % et 38 %. Les éléments de preuve dont dispose la Commission indiquent que fin 2005, les arrangements anticoncurrentiels avaient entraîné la répartition d'un certain nombre de grands clients entre les concurrents⁹⁰⁰.

4.6. Discussion et conclusions concernant les éléments de preuve

(687) Plusieurs parties ont remis en cause la fiabilité des [...] ⁹⁰¹. En outre, dans leurs réponses à la communication des griefs, certaines des parties ont produit des

⁸⁹⁶ ID [...]

⁸⁹⁷ ID [...]; original en FR): «1. AO CASINO. 2. AO CARREFOUR →Film PVC. 1 Au – 1 enchère pour VT. Prix base enchère = les prix pratiqués par SG en 2005. →n'a pas enregistré les pré-offre qui étaient à la ↑. ? sur les [illisible]?. Règle enchère = le fournisseur [illisible] Casino ne [illisible]. 18% de CA. [...] '4->si c'est vrai SG, LP, Huht, V. Décrément 10.000 €. Hypo 1 = on est + que 4. SG prendra la main sur Casino, LP sur [?]. Hypo 2 = on est 4 [...] 9h10 Vit décrémente Marché1 de 10k €. Ensuite, 9h15 SG prend la main sur M1 + offre sur M8. 9h17 LP décrémente M4 pour reprendre. 9h30 LP reprend M8. 9h40 SG reprend M4 + valDie les autres. SG achète 4 Tel. RV ce soir pour les tél.»

⁸⁹⁸ [...]; ID [...]

⁸⁹⁹ ID [...]; ID [...] (réponse de Vitembal à la demande de renseignements); ID [...]; ID [...]

⁹⁰⁰ ID [...] et ID [...]

⁹⁰¹ Voir par exemple ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs) et ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

déclarations de leurs employés visant à prouver la légalité du contenu de certains contacts ou éléments de preuve⁹⁰². Silver Plastics a par la suite également produit des déclarations des employés de leurs clients et distributeurs indépendants (non impliqués dans la procédure en cours) afin d'appuyer leur position selon laquelle les conditions du marché existant excluraient un entente en ENO. Silver Plastics a également demandé que la Commission mène une entrevue formelle en vertu de l'article 19 du Règlement (CE) n°1/2003 du Conseil avec (originellement) deux des employés de [nom d'entreprise] qui ont participé à l'entente en ENO et la Commission accorde la possibilité de contre interroger ces personnes. Silver Plastics a informé la Commission que ses avocats ont de leur propre initiative parlé à l'un des deux (désormais ex-) employés de [nom d'entreprise] ([représentant d'entreprise]) et que les informations obtenues durant cette conversation soutiennent le fait qu'une partie des informations fournies par [nom d'entreprise] dans ses déclarations orales est fausse et remet en cause la fiabilité de ces dernières⁹⁰³.

- (688) Les preuves présentées à la section 4 se composent de documents fournis par les demandeurs de clémence, de documents découverts durant les inspections et de réponses aux demandes de renseignements ainsi que leurs annexes. Parmi ces documents figurent plusieurs pages de preuves directes: courriels contemporains des faits, notes (manuscrites) et déclarations d'entreprises directement impliquées dans l'infraction. En outre, le dossier se compose de preuves concordantes contemporaines des faits, notamment sous la forme de relevés de frais de déplacement et d'inscriptions dans l'agenda.
- (689) Selon les règles généralement applicables en matière de preuve, la crédibilité et, partant, la valeur probante d'un document dépendent de son origine, des circonstances de son élaboration, de son destinataire et du caractère sensé et fiable de son contenu⁹⁰⁴. Il convient, notamment, d'accorder une grande importance à la circonstance qu'un document a été établi en liaison immédiate avec les faits⁹⁰⁵, ou par un témoin direct de ces événements⁹⁰⁶.

⁹⁰² Voir **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs – [...]). Les témoignage ont été fournis par deux employés de Silver Plastics; **ID [...]** (réponse supplémentaire de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁹⁰³ **ID [...]** (réponse supplémentaire de Silver Plastics à la communication des griefs) en date du 3 juin 2015. Silver Plastics a plus tard confirmé que sa déclaration est basée sur des notes prises par ses avocats externes au cours d'une conversation avec [représentant d'entreprise] le 1 juin 2015 et que [représentant d'entreprise] n'a fourni aucun témoignage ou enregistrement qui peuvent être communiqués à la Commission ou d'autres parties.

⁹⁰⁴ Affaire T-44/00, Mannesmannröhren-Werke AG/Commission, ECLI:EU:T:2004:218, point 84, affaires jointes T-25/95, T-26/95, T-30/95, T-31/95, T-32/95, T-34/95, T-35/95, T-36/95, T-37/95, T-38/95, T-39/95, T-42/95, T-43/95, T-44/95, T-45/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95, T-51/95, T-52/95, T-53/95, T-54/95, T-55/95, T-56/95, T-57/95, T-58/95, T-59/95, T-60/95, T-61/95, T-62/95, T-63/95, T-64/95, T-65/95, T-68/95, T-69/95, T-70/95, T-71/95, T-87/95, T-103/95 et T-104/95, Cimenteries CBR et al./Commission, («Ciment»), ECLI:EU:T:2000:77, point 1053.

⁹⁰⁵ Affaire T-157/94, Empresa Nacional Siderúrgica SA (Ensidesa)/Commission, ECLI:EU:T:1999:54, point 312, et affaires jointes T-5/00 et T-6/00, Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied et Technische Unie/Commission, ECLI:EU:T:2003:342, point 181.

⁹⁰⁶ Affaires jointes T-67/00, T-68/00, T-71/00 et T-78/00, JFE Engineering Corp., anciennement NKK Corp. (T-67/00), Nippon Steel Corp. (T-68/00), JFE Steel Corp., (T-71/00) et Sumitomo Metal Industries Ltd/Commission (T-78/00), ECLI:EU:T:2004:221, point 207.

- (690) Dans chaque infraction, on trouve des déclarations concordantes au titre de la clémence qui impliquent d'autres entreprises et vont par conséquent à l'encontre des intérêts de ces entreprises. Ainsi qu'il a été établi par le Tribunal, elles ont de ce fait une valeur probante particulièrement élevée⁹⁰⁷. En effet, la formulation de déclarations inexactes peut mettre en péril la demande de clémence et l'aveu d'une participation peut entraîner des risques juridiques et économiques considérables, tels que des demandes d'indemnisation introduites par des particuliers⁹⁰⁸. Dans la présente décision, les déclarations au titre de la clémence sont corroborées par des preuves contemporaines des faits et par d'autres moyens, comme par exemple d'autres déclarations de cette nature⁹⁰⁹. Les contacts dont il est fait état dans les déclarations au titre de la clémence sont également corroborés par des contacts antérieurs et postérieurs qui sont suffisamment attestés. La Commission a fait preuve de la prudence requise à l'égard des preuves volontairement fournies par les demandeurs d'immunité et de clémence⁹¹⁰.
- (691) Les témoignages écrits des employés d'une société, élaborés sous le contrôle de celle-ci et présentés par elle aux fins de sa défense dans le cadre de la procédure administrative menée par la Commission ne peuvent, en principe, pas être qualifiés d'éléments différents et indépendants des déclarations de cette même société. Pour influencer le cours de la procédure et le contenu de la décision de la Commission, ces déclarations de témoins doivent être étayées⁹¹¹. Cette remarque s'applique particulièrement aux déclarations de témoins émanant d'employés qui n'étaient pas directement impliqués dans l'infraction et qui n'ont été mises à disposition que lorsque la société a été informée des principales allégations à son encontre. C'est le cas de la plupart des déclarations de témoins soumises à la Commission. Aucun témoignage produit par des individus appartenant à des sociétés qui ne sont pas soupçonnées d'avoir été impliqués dans les infractions, concernant la faisabilité de tels arrangements, ne peut se voir accorder un poids plus important que les preuves figurant dans le dossier de la Commission à l'appui de l'existence de l'infraction poursuivie dans cette décision. Eu égard à la jurisprudence, les déclarations faites par des témoins qui cherchent à contester l'existence d'une infraction, ont une valeur probatoire moindre tant que ces déclarations ne sont pas contraires aux intérêts de ces entreprises⁹¹².
- (692) Il est de jurisprudence constante⁹¹³ que la garantie des droits de la défense ne nécessite pas que la Commission ait à entendre les témoins proposés par les parties concernées si elle estime que l'enquête menée dans l'affaire a été suffisante. La

⁹⁰⁷ Affaire T-133/07, Mitsubishi Electric/Commission, ECLI:EU:T:2011:345, points 84 à 107; affaires jointes C-239/11 P, C-489/11 P et C-498/11 Siemens/Commission ECLI:EU:C:2013:866, points 135 à 142.

⁹⁰⁸ Affaires jointes C-239/11 P, C-489/11 P et C-498/11, Siemens/Commission, ECLI:EU:C:2013:866, points 138 à 141.

⁹⁰⁹ Affaire T-113/07, Toshiba/Commission, ECLI:EU:T:2011:343, points 90 et 91; affaire T-133/07, Mitsubishi Electric/Commission, ECLI:EU:T:2011:345, points 84 et 85; affaires jointes C-239/11 P, C-489/11 P et C-498/11, Siemens/Commission, ECLI:EU:C:2013:866, points 189 à 191.

⁹¹⁰ Affaire T-191/06, FMC Foret, SA/Commission, ECLI:EU:T:2011:277, point 117.

⁹¹¹ Affaire T-113/07, Toshiba Corp./Commission, ECLI:EU:T:2011:343, points 58 à 61.

⁹¹² Affaires jointes C-239/11 P, C-489/11 P et C-498/11 P, Siemens AG et autres/Commission, EU:C:2013:866, points 144 à 146.

⁹¹³ Voir affaire T-191/06 FMC Foret SA v Commission, ECLI:EU:T:2011:277, points 137, 139 et 140; Voir affaire C 219/00 P Aalborg Portland et autres/Commission, ECLI:EU:C:2004:6, point 200.

Commission n'est également pas tenue de fournir à l'entreprise concernée la possibilité de contre-interroger un témoin en particulier et d'analyser ses déclarations au stade de l'enquête. Il suffit que les déclarations utilisées par la Commission aient été fournies dans le fichier envoyé à la requérante, qui est en mesure de les contester devant le juge de l'union européenne⁹¹⁴. La Commission estime que les déclarations de [nom d'entreprise] sont crédibles et fournissent des preuves suffisantes pour en arriver aux conclusions pour lesquelles elles sont utilisées dans cette Décision sans qu'il y ait besoin d'effectuer de plus amples vérifications⁹¹⁵. Cela est basé sur une évaluation globale d'un certain nombre de facteurs pertinents, tels que le niveau de détails dans les déclarations des entreprises en question, les circonstances dans lesquelles ces déclarations ont été préparées, y compris notamment la proximité dans le temps entre les événements de l'entente documentés et les déclarations, les risques associés à des déclarations inexactes (à la fois pour l'entreprise et toute personne impliquée dans la préparation) et le fait que l'information est corroborée et soutenue par d'autres éléments.

- (693) Par ailleurs, dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, [nom d'entreprise] affirme que les déclarations faites par [X] au titre de l'article 19 du règlement (CE) 1/2003 ne sont pas fiables, ont été effectuées à titre intéressé et n'ont que peu de valeur probante. D'après [nom d'entreprise], [X] a un intérêt personnel à nuire à son ancien employeur, avec qui il est en procès. La Commission conclut que les déclarations faites par [X] font suite à sa participation en personne à un grand nombre de réunions collusoires - voir par exemple: 17 janvier 2005 [voir le considérant (625)]. En outre, sa description des événements collusoires est globalement conforme à celle de [nom d'entreprise] ou d'autres parties; voir par exemple 13 décembre 2004 [voir les considérants (619) à (623)]; 17 janvier 2005 [voir le considérant (625)]; 14-15 février 2005 [voir les considérants (626) à (627)]; 24 août 2005 [voir le considérant (637)]. Dès lors, il n'y a aucune raison de considérer que la déclaration de [X] manque de valeur probante ou a moins de valeur que les déclarations fournies par [nom d'entreprise]. En conclusion, la Commission est d'avis qu'elle a correctement apprécié les éléments de preuve disponibles et les arguments présentés par les parties.

⁹¹⁴ Après avoir vérifié que Silver Plastics ait reçu l'accès à toute les déclaration de [nom d'entreprise] et ait exercé son droit de réponse à la communication des griefs ainsi que son droit d'être entendue, la Commission a donc rejeté à deux reprises la demande de Silver Plastics de mener des entrevues officielles en vertu de l'article 19 du règlement n°1/2003 du Conseil et de permettre le contre-interrogatoire. Voir **ID [...]**, **ID [...]** et **ID [...]**.

⁹¹⁵ Dans le cadre de son devoir de coopération en vertu de la communication sur la clémence, [nom d'entreprise] a fait en sorte que son employé [représentant d'entreprise] soit disponible pour des discussions avec la Commission au cours de la première phase de l'enquête de la Commission, où la Commission était en mesure de poser des questions directement à [représentant d'entreprise] et de se rassurer sur la crédibilité de l'une des sources invoquées par [nom d'entreprise] lors de la préparation de ses comptes sociaux. Les informations fournies par [représentant d'entreprise] lors de cette réunion ont été rapporté par [nom d'entreprise] [...] à savoir **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]** et **ID [...]** à laquelle toutes les parties ont eu accès.

5. APPLICATION DE L'ARTICLE 101 DU TRAITE ET DE L'ARTICLE 53 DE L'ACCORD EEE

5.1. Rapport entre le Traité et l'accord EEE

(694) Les cinq ententes distinctes décrites dans cette décision (voir les sections 4.1-4.5 ci-dessus) couvraient une vaste partie du territoire de l'EEE. Chacune d'elles était dès lors susceptible d'affecter la concurrence dans tout le marché intérieur et sur le territoire couvert par l'accord EEE.

(695) Dans la mesure où les accords en cause ont affecté la concurrence dans le marché intérieur et le commerce entre États membres de l'Union européenne, l'article 101 du Traité est applicable. L'article 53 de l'accord EEE s'applique dans la mesure où l'entente a affecté la concurrence dans le territoire couvert par l'accord ainsi que le commerce entre les parties contractantes à cet accord.

5.2. Compétence

(696) En l'espèce, la Commission est l'autorité compétente pour appliquer à la fois l'article 101 du Traité et l'article 53 de l'accord EEE sur la base de l'article 56 de l'accord EEE à l'entente en ENO, puisque cette entente a affecté de façon sensible le commerce au sein de l'EEE.

5.3. Application des règles de concurrence

5.3.1. Article 101, paragraphe 1, du Traité et article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE

(697) L'article 101, paragraphe 1, du Traité dispose que sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur, 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 et à répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement⁹¹⁶.

(698) L'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE (qui se base sur l'article 101, paragraphe 1, du Traité) prévoit une interdiction similaire. La référence à l'article 101, paragraphe 1, au commerce «entre États membres» est toutefois remplacée par une référence au commerce «entre les parties contractantes» et la référence à la concurrence «à l'intérieur du marché intérieur» est remplacée par une référence à la concurrence «à l'intérieur du territoire couvert par ... l'accord [EEE]». En l'espèce, l'article 53 (1) de l'accord EEE ne devrait s'appliquer qu'à l'entente en ENO.

⁹¹⁶ La jurisprudence de la Cour de justice et du Tribunal relative à l'interprétation de l'article 101 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'affaire E-1/94, Ravintoloitsijain Liiton Kustannus Oy Restamark [1994-1995], rapport de la Cour de justice de l'AELE n° 15, points 32 à 35. Toute référence à l'article 101 du traité dans la présente décision s'applique dès lors également à l'article 53 de l'accord EEE.

5.3.2. Accords et pratiques concertées

5.3.2.1. Principes

- (699) Il y a *accord* si les parties parviennent à un concours de volontés qui limite ou est de nature à limiter leur liberté commerciale en déterminant les lignes de leur action mutuelle sur le marché ou de leur abstention de toute action. L'accord ne doit pas nécessairement être établi par écrit, aucune formalité n'est nécessaire et aucune sanction contractuelle ni mesure de contrainte ne sont requises. 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 aux dispositions de l'article 101, paragraphe 1, du Traité, que les participants se soient préalablement entendus sur un plan commun global. La notion d'accord au sens de l'article 101, paragraphe 1, du Traité s'appliquerait aux amorces d'entente et aux accords partiels et conditionnels conclus dans le cadre du processus de négociation conduisant à l'accord définitif⁹¹⁷.
- (700) Dans son arrêt rendu dans l'affaire PVC II⁹¹⁸, le Tribunal a déclaré que «selon une jurisprudence constante, pour qu'il y ait accord, au sens de l'article [101, 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»⁹¹⁹.
- (701) Si, par exemple, une entreprise est présente à des réunions au cours desquelles les parties conviennent d'un certain comportement sur le marché, elle peut être tenue responsable d'une infraction même lorsque son propre comportement sur le marché ne respecte pas le comportement convenu. Il est également de jurisprudence constante que «le fait qu'une entreprise ne se plie pas aux résultats des réunions ayant un objet manifestement anti-concurrentiel 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 distanciée publiquement du contenu des réunions»⁹²⁰. Cette distanciation doit prendre la forme d'une annonce par la société indiquant, par exemple, qu'elle ne participe plus à des réunions d'entente et qu'elle ne souhaite plus y être conviée⁹²¹.
- (702) Si l'article 101, paragraphe 1, du Traité et l'article 53 de l'accord EEE distinguent la notion de «pratiques concertées» de celle d'«accord entre entreprises», c'est dans le dessein d'appréhender sous les interdictions de [cet article/ces articles] une forme de coordination entre entreprises qui, sans avoir été poussée à la réalisation d'une

⁹¹⁷ Affaire T-9/99, HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG e.a./Commission ECLI:EU:T:2002:70, points 196 et 207.

⁹¹⁸ Arrêt du 20 avril 1999 dans les affaires jointes T-305/94, etc., Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. e.a./Commission (PVC II), ECLI:EU:T:1999:80, point 715.

⁹¹⁹ La jurisprudence de la Cour de justice et du Tribunal relative à l'interprétation de l'article 101 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 E1/94, considérants 32 à 35.

⁹²⁰ Voir l'arrêt dans les affaires jointes C-204/00P C-205/00P, C-211/00P, C-213/00P, C-217/00P et C-219/00P, Aalborg Portland A/S e.a./Commission, ECLI:EU:C:2004:6, point 85, et l'arrêt dans l'affaire T-334/94, Sarrió SA/Commission, ECLI:EU:T:1998:97, point 118, l'arrêt du 6 avril 1995 dans l'affaire T-141/89, Tréfileurope Sales SARL/Commission, ECLI:EU:T:1995:62, point 85 et l'arrêt du 17 décembre 1991 dans l'affaire T-7/89, SA Hercules Chemicals NV/Commission, ECLI:EU:T:1991:75, point 232.

⁹²¹ Affaire T-377/06, Comap/Commission ECLI:EU:T:2011:108 points 75-78.

convention proprement dite, substitue sciemment une coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence⁹²².

- (703) Les critères de coordination et de coopération établis par la jurisprudence de la Cour de justice, 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 qu'il entend suivre sur le marché intérieur.
- (704) S'il est exact que cette exigence d'autonomie n'exclut pas le droit des opérateurs économiques 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 de tels opérateurs, ayant pour objet ou pour effet, soit d'influencer le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel, soit de dévoiler à un tel concurrent le comportement que l'on est décidé à, ou que l'on envisage de, tenir soi-même sur le marché⁹²³.
- (705) Un tel comportement pourrait donc tomber sous le coup de l'article 101, paragraphe 1, du Traité en tant que pratique concertée, même lorsque les parties ne se sont pas explicitement entendues sur un plan commun définissant leur action sur le marché, mais adoptent ou se rallient sciemment à des mécanismes collusoires qui facilitent la coordination de leur comportement commercial⁹²⁴. En outre, l'échange d'informations commerciales entre concurrents en préparation d'un accord anti-concurrentiel suffit à prouver l'existence d'une pratique concertée au sens de l'article 101 du Traité⁹²⁵.
- (706) Même si, aux termes de l'article 101, paragraphe 1, du Traité, la notion de pratique concertée implique, outre la concertation, un comportement sur le marché faisant suite à cette concertation et un lien de cause à effet entre ces deux éléments, il y a lieu de présumer, sous réserve de la preuve du contraire, que les entreprises qui participent 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 pratique concertée telle que définie ci-dessus relève de l'article 101, paragraphe 1, du Traité, même en l'absence d'effets anticoncurrentiels sur le marché⁹²⁶.
- (707) En outre, il est de jurisprudence constante que l'échange entre entreprises, en application d'une entente tombant sous le coup de l'article 101, paragraphe 1, du Traité, d'informations sur leurs livraisons respectives ne concernant pas seulement les livraisons déjà effectuées, mais ayant pour objectif de permettre un contrôle

⁹²² Arrêt du 14 juillet 1972 dans l'affaire 48/69, Imperial Chemical Industries/Commission, ECLI:EU:C:1972:70, point 64.

⁹²³ Arrêt du 16 décembre 1975 dans les affaires jointes 40-48/73, etc., Suiker Unie e.a./Commission, ECLI:EU:C:1975:174.

⁹²⁴ Voir également l'arrêt du 17 décembre 1991 dans l'affaire T-7/89, Hercules Chemicals/Commission ECLI:EU:T:1991:75, point 256.

⁹²⁵ Case C-455/11 P, Solvay v Commission, ECLI:EU:C:2013:796, point 40.

⁹²⁶ Voir également l'arrêt du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-199/92 P, Hüls/Commission, ECLI:EU:C:1999:358, points 158 à 166, et l'arrêt du 16 juin 2011 dans l'affaire T-186/06, Solvay, ECLI:EU:T:2011:276, points 132, 134, 139 et 143 à 149.

permanent des livraisons en cours dans le but d'assurer une efficacité adéquate de l'entente, constitue une pratique concertée au sens de cet article⁹²⁷.

- (708) En cas d'*infraction complexe* de longue durée, la Commission n'est pas tenue 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 n'ont pas de contours bien nets 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. Du reste, il peut même se révéler impossible d'opérer une telle distinction, une infraction pouvant présenter simultanément les caractéristiques de chaque forme de comportement interdit alors que, considérées isolément, certaines de ses manifestations pourraient être qualifiées précisément comme relevant d'une de ces formes plutôt que de l'autre. Il serait toutefois artificiel de subdiviser ce qui est manifestement une entreprise commune durable, caractérisée par une seule et même finalité, en y voyant plusieurs formes d'infraction distinctes. Une entente peut ainsi constituer à la fois un accord et une pratique concertée. L'article 101 du Traité ne prévoit pas de qualification particulière pour les infractions complexes présumées du type de celle constatée dans cette affaire⁹²⁸.
- (709) Dans l'arrêt qu'il a rendu dans l'affaire PVC II,⁹²⁹ le Tribunal de première instance relève que *«[d]ans 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 101 du Traité»*.
- (710) Un accord au sens de l'article 101, paragraphe 1, du Traité ne nécessite pas la même certitude que celle qui serait requise pour l'exécution d'un contrat commercial en droit civil. En outre, dans le cas d'une entente complexe de longue durée, la notion d'*accord* peut parfaitement s'appliquer non seulement à un plan 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 l'a souligné la Cour de justice, il ressort expressément des termes de l'article 101, paragraphe 1, du Traité qu'un accord peut consister non seulement en un acte isolé, mais également en une série d'actes ou encore en un comportement continu⁹³⁰.
- (711) L'organisation de réunions ou la prestation de services liés à des arrangements anticoncurrentiels peuvent également être interdites sous certaines conditions en vertu de la jurisprudence du Tribunal. Ce dernier a déclaré qu'*«il suffit que la Commission démontre que l'entreprise concernée a participé à des réunions au cours desquelles des accords de nature anticoncurrentielle ont été conclus»* et que

⁹²⁷ Voir, en ce sens, les affaires T-147/89, T-148/89 et T-151/89, respectivement Société Métallurgique de Normandie/Commission, Trefilunion/Commission et Société des treillis et panneaux soudés/Commission, ECLI:EU:T:1995:71, point 72.

⁹²⁸ Voir à nouveau l'affaire T-7/89, Hercules Chemicals/Commission, ECLI:EU:T:1991:75, point 264.

⁹²⁹ Voir l'arrêt dans l'affaire T-305/94, PVC II, ECLI:EU:T:1999:80, point 696.

⁹³⁰ Voir l'arrêt du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-49/92P, Commission/Anic Partecipazioni SpA, ECLI:EU:C:1999:356, point 81.

«la Commission doit prouver que cette entreprise entendait contribuer par son propre comportement aux objectifs communs poursuivis par l'ensemble des participants et qu'elle avait connaissance des comportements matériels envisagés ou mis en œuvre par d'autres entreprises dans la poursuite des mêmes objectifs, ou qu'elle pouvait raisonnablement les prévoir et qu'elle était prête à en accepter le risque»⁹³¹.

- (712) Il est également de jurisprudence constante que *«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 distanciée publiquement du contenu de la réunion»⁹³²*. Pour se distancier, la société aurait dû annoncer, par exemple, qu'elle ne participerait plus aux réunions et ne souhaitait dès lors plus y être invitée.

5.3.2.2. Conclusions – Italie

- (713) Les faits exposés à la section 4.1 de la présente décision démontrent que Linpac, Coopbox, Vitembal, Sirap-Gema, Magic Pack et Nespak ont participé à des comportements anticoncurrentiels portant sur des barquettes en polystyrène en Italie. Leurs contacts, qu'ils portent sur des aspects spécifiques du comportement ou sur tout ou une partie de la région concernée par l'infraction, avaient pour objectif général d'augmenter et de maintenir les prix à un niveau supérieur à celui de prix compétitifs et de maintenir le statu quo dans la région en ce qui concerne leurs relations de clientèle et leurs parts de marché. Pour atteindre leur objectif global, les parties ont établi un réseau de réunions et contacts multilatéraux et bilatéraux et ont participé à une ou plusieurs des activités suivantes dans le cadre de l'entente:

- (a) se mettant d'accord et/ou se concertant sur des prix minima et/ou des augmentations de prix ainsi que sur les dates/le calendrier de leur application, souvent dans le but de maintenir en place la répartition historique de la clientèle et de répercuter les hausses des prix des matières premières (polystyrène) d'une manière coordonnée. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Linpac: (83)-(84), (146)-(153), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (325)-(328), (ii) Coopbox: (83)-(84), (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (iii) Sirap-Gema: (83)-(84), (146)-(153), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (325)-(328), (iv) Vitembal: (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (234)-(236), (271)-(279), (v) Nespak: (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (234)-(236), (268)-(279) (vi) Magic Pack: (146)-(153), (210)-(212), (229)-(232), (259)-(260).
- (b) se mettant d'accord et/ou se concertant sur la répartition de la clientèle et sur des mesures permettant de compenser la perte de certains clients résultant d'entrées sur le marché ou d'épisodes isolés d'offensives auprès des clients. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Linpac: (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247), (248)-(249), (267), (308)-(310), (313)-(315) (ii) Coopbox:

⁹³¹ Affaire T-99/04, AC Treuhand AG/Commission, ECLI:EU:T:2008:256, points 122, 127 et 130.

⁹³² Affaire T-334/94, Sarrió SA/Commission, ECLI:EU:T:1998:97, point 118; affaire T-141/89, Tréfileurope Sales SARL/Commission, ECLI:EU:T:1995:62, point 85; affaire T-7/89, Hercules Chemicals/Commission, ECLI:EU:T:1991:75, point 232; affaires jointes T-25/95 e.a., Cimenteries CBR e.a./Commission («Ciment»), ECLI:EU:T:2000:77, point 1389; affaire T-329/01, Archer Daniels Midland Co./Commission, ECLI:EU:T:2006:268, point 247 et affaire T-303/02, Westfalen Gassen Nederland BV/Commission, ECLI:EU:T:2006:374, points 138 et 139.

- (120)-(121), (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247), (267), (313)-(315), (337)-(339) (iii) Sirap-Gema: (120)-(121), (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247), (267), (313)-(315), (337)-(339) (iv) Vitembal: (205)-(209), (242)-(243), (244)-(247), (267), (v) Nespak: (175)-(179), (205)-(209), (267), (vi) Magic Pack: (175)-(179), (205)-(209), (244)-(247).
- (c) échangeant des informations commercialement sensibles en vue, par exemple, de contrôler les augmentations coordonnées des prix et/ou l'application de la répartition de clientèle et le statu quo sur le marché italien. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Linpac: (204), (207)-(208), ([...]), (223)-(228), (325)-(328) (ii) Coopbox: (193)-(194), (204), (207)-(208), (223)-(228), (286), (300)-(301) (iii) Sirap-Gema: (193)-(194), (204), (207)-(208), (223)-(228), (300)-(301), (325)-(328), (iv) Vitembal: (204), (207)-(208), (212), (223)-(228), (v) Nespak: (204), (207)-(208), (223)-(228), (vi) Magic Pack: (204), (207)-(208), (223)-(228).
- (d) soumettant des offres concertées dans le but de maintenir les prix à un niveau supérieur à celui de prix compétitifs et de préserver la répartition historique de la clientèle. Voir par exemple les considérants: (i) Linpac: (130)-(136), (171)-(174) (250)-(257), (289)-(298), (343)-(362), (ii) Coopbox: (104)-(110), (128), (171)-(174), (250)-(257), (289)-(298), (343)-(362), (iii) Sirap-Gema: (111)-(112), (130)-(136) , (164), (171)-(174), (289)-(298), (343)-(362), (iv) Vitembal: (111)-(112), (130)-(136), (171)-(174), (250)-(257),(343)-(362), (v) Nespak:(128), (171)-(174), (250) -(257) , (vi) Magic Pack: (164)-(166), (171)-(174).
- (714) Ces activités représentent une forme de coordination par laquelle les parties substituaient sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence pendant toute la durée de l'entente.
- (715) Si certaines parties peuvent faire valoir que certains contacts entre parties ont eu lieu pour des raisons légitimes (par exemple suite à des relations d'approvisionnement croisé) et ne limitaient pas la concurrence, ni par leur objet, ni par leur effet, elles n'ont produit aucune preuve à l'appui de ces allégations au regard des éléments de preuve présentés à la section 4.1. En outre, aucune des parties (à l'exception de Magic Pack) n'est parvenue à démontrer qu'elle s'était publiquement distancée des contacts anticoncurrentiels. N'ayant pas pris publiquement leurs distances, les parties sont présumées avoir tenu compte des informations échangées avec d'autres membres de l'entente au moment de déterminer leur propre comportement sur le marché (voir les considérants (701)-(706)).
- (716) La Commission conclut que les événements décrits à la section 4.1 prouvent que les participants ont soit exprimé leur volonté commune de prendre en considération leurs intérêts mutuels et d'adopter un comportement ayant pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence, soit substitué sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence. Les éléments de preuve disponibles montrent que les augmentations de prix convenues par les parties, par exemple, lors de l'été 2002 [voir les considérants (80)-(93)] ou à l'automne 2004 [voir les considérants (143)-(153)], ne résultaient pas de stratégies commerciales indépendantes des participants ou de comportements unilatéraux, mais étaient l'expression de la volonté commune des participants de répercuter le prix croissant du polystyrène sur les consommateurs d'une manière coordonnée. Les réunions ultérieures [par exemple celle du 8 novembre 2004, voir les considérants (157)-(160)] avaient pour but de permettre

aux participants de contrôler et/ou de réexaminer les augmentations de prix convenues ainsi que d'harmoniser davantage leurs stratégies commerciales grâce à une répartition détaillée de la clientèle et à la soumission d'offres concertées [comme par exemple l'offre Auchan/SMA du 22 novembre 2002, voir les considérants (103)-(116)]. La régularité des réunions entre les participants (environ 72 contacts anticoncurrentiels sur une période de cinq ans et demi) a rendu l'entente entre eux plus solide et la coopération plus fiable, limitant encore plus l'indépendance des différentes stratégies commerciales. Étant donné que le comportement collusif s'est produit sur une base continue et régulière et qu'il existe des preuves de l'application réelle des arrangements convenus [voir le considérant (804)], la Commission considère impossible que les participants aient ignoré les informations reçues des autres membres de l'entente ou divulguées par ces derniers au moment de déterminer leur comportement sur le marché⁹³³.

- (717) Sur la base de ce qui précède, il est admis que les différents éléments collusifs décrits en l'espèce s'inscrivent dans un système global visant à coordonner les prix et à maintenir les clients historiques en ce qui concerne les barquettes en polystyrène en Italie. La Commission estime que le comportement des parties doit être qualifié d'infraction présumée complexe se composant de diverses actions qui, considérées isolément ou ensemble, présentent, en l'espèce, toutes les caractéristiques d'un accord et/ou d'une pratique concertée au sens de l'article 101 du Traité.

5.3.2.3. Conclusions – Europe du Sud-Ouest (ESO)

- (718) Les faits exposés à la section 4.2 de la présente décision démontrent que Linpac, Coopbox, Huhtamäki, Vitembal et Ovarpack ont adopté un comportement anticoncurrentiel portant sur des barquettes en polystyrène en Espagne et au Portugal. Leurs contacts, qu'ils portent sur des aspects spécifiques du comportement ou sur tout ou une partie de la région concernée par l'infraction, avaient pour objectif général d'augmenter et de maintenir les prix à un niveau supérieur à celui de prix compétitifs et de maintenir le statu quo dans la région en ce qui concerne leurs relations de clientèle et leurs parts de marché. Pour atteindre leur objectif global, les parties ont établi un réseau de réunions et contacts multilatéraux et bilatéraux et ont participé à une ou plusieurs des activités suivantes dans le cadre de l'entente:

- (a) se mettant d'accord et/ou se concertant sur des prix et/ou des augmentations de prix ainsi que sur les dates/le calendrier de leur application, souvent dans le but de maintenir le statu quo sur le marché et de répercuter les hausses des prix des matières premières d'une manière coordonnée. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Linpac: (386)-(388), (398)-(402), (415)-(417), (453)-(455), (483)-(484), (500)-(502); (ii) Coopbox: (386)-(388), (398)-(402), (415)-(417), (453)-(455), (483)-(484), (500)-(502); (iii) Huhtamäki: (398)-(402), (415)-(417), (443)-(446), (453)-(455); (iv) Vitembal: (443)-(446), (449)-(450), (456)-(460), (465), (485)-(486); (v) Ovarpack: (415)-(417), (453)-(455), (493), (500)-(502).

⁹³³ Voir, en particulier, l'arrêt dans l'affaire T-303/02, Westfalen Gassen Nederland BV/Commission, ECLI:EU:T:2006:374, point 133, l'arrêt dans l'affaire C-8/08, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV et Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, ECLI:EU:C:2009:343, point 62, et l'arrêt dans l'affaire T-83/08, Denki Kagaku Kabushiki Kaisha/Commission, ECLI:EU:T:2012:48, point 247.

- (b) se mettant d'accord et/ou se concertant sur la répartition de la clientèle et des volumes et/ou sur le partage du marché, souvent dans le but de maintenir le statu quo sur le marché et de résister aux réductions de prix. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Linpac: (383)-(385), (403)-(406), (432)-(434), (435)-(437), (438)-(440), (480), (492), (500)-(502); (ii) Coopbox: (383)-(385), (403)-(406), (432)-(434), (435)-(437), (438)-(440), (476), (480), (492), (500)-(502); (iii) Huhtamäki: (403)-(406), (415)-(417); (iv) Vitembal:(465) (476); (v) Ovarpack: (403)-(406), (496), (500)-(502).
- (c) échangeant des informations commercialement sensibles en vue, par exemple, de contrôler les augmentations coordonnées des prix et/ou l'application de la répartition de clientèle et le statu quo sur le marché. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Linpac: (412), (428), (453)-(455), (456)-(458), (465), (472)-(475), (480), (481), (494); (ii) Coopbox: (412), (428), (453)-(455), (456)-(458), (472)-(475), (480), (481), (494); (iii) Huhtamäki: (453)-(455), (456)-(458); (iv) Vitembal: (456)-(458), (465), (466); (v) Ovarpack: (453)-(455).
- (719) Ces activités représentent une forme de coordination par laquelle les parties substituaient sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence pendant toute la durée de l'entente.
- (720) Si certaines parties peuvent faire valoir que certains contacts entre parties ont eu lieu pour des raisons légitimes (par exemple suite à des relations d'approvisionnement croisé) et ne limitaient pas la concurrence, ni par leur objet, ni par leur effet, elles n'ont produit aucune preuve à l'appui de ces allégations au regard des éléments de preuve présentés à la section 4.2. En outre, aucune des parties n'est parvenue à démontrer qu'elle s'était distanciée publiquement des contacts anticoncurrentiels. N'ayant pas pris publiquement leurs distances, les parties sont présumées avoir tenu compte des informations échangées avec d'autres membres de l'entente au moment de déterminer leur propre comportement sur le marché [voir les considérants (701)-(706)].
- (721) La Commission conclut que les évènements décrits à la section 4.2 prouvent que les participants ont soit exprimé leur volonté commune de prendre en considération leurs intérêts mutuels et d'adopter un comportement ayant pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence, soit substitué sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence. Les éléments de preuve disponibles montrent clairement que les augmentations de prix convenues par les parties [par exemple le 2 mars 2002 pour l'Espagne, voir les considérants (383)-(385), ou le 26 juin 2002 pour le Portugal, voir les considérants (415)-(417)], ne résultaient pas de stratégies commerciales indépendantes des participants ou de comportements unilatéraux, mais étaient l'expression de la volonté commune des participants d'augmenter les prix d'une manière coordonnée. Les réunions ultérieures [par exemple celle du 6 mars 2001, voir les considérants (407)-(409)] avaient pour but de permettre aux participants de contrôler et/ou de réexaminer les augmentations de prix convenues ainsi que d'harmoniser davantage leurs stratégies commerciales grâce au partage d'informations et à la répartition de la clientèle. La régularité des réunions entre les participants (environ 55 contacts anticoncurrentiels sur une période de près de huit ans) a rendu l'entente entre eux plus solide et la coopération plus fiable, limitant encore plus l'indépendance des différentes stratégies commerciales. Étant donné que le comportement collusoire s'est produit sur une base continue et régulière et qu'il existe des preuves de l'application réelle des arrangements convenus [voir le considérant (804)], la Commission considère impossible que les participants aient

ignoré les informations reçues des autres membres de l'entente ou divulguées par ces derniers au moment de déterminer leur comportement sur le marché⁹³⁴.

- (722) Sur la base de ce qui précède, il est admis que les différents éléments collusoires décrits en l'espèce s'inscrivent dans un système global visant à coordonner les prix et à maintenir les clients historiques en ce qui concerne les barquettes en polystyrène en Espagne et au Portugal. La Commission estime que le comportement des parties doit être qualifié d'infraction complexe se composant de diverses actions qui, considérées isolément ou ensemble, présentent, en l'espèce, toutes les caractéristiques d'un accord et/ou d'une pratique concertée au sens de l'article 101 du Traité.
- (723) En ce qui concerne le distributeur, Ovarpack, cette société a participé à l'accord aux fins de restreindre la concurrence dans le secteur du conditionnement d'aliments destinés à la vente au détail pour les barquettes en polystyrène, même si elle ne produisait pas elle-même de barquettes. Elle jouait un rôle essentiel à la mise en œuvre des accords anticoncurrentiels au Portugal. Plus spécifiquement, comme décrit au considérant (370), Ovarpack (œuvrant pour Linpac) suivait les instructions données par Linpac Espagne en rapport avec le marché portugais. Ovarpack a participé à un nombre important de réunions anticoncurrentielles entre producteurs dans le cadre desquelles la situation du marché portugais et la répartition des clients faisaient l'objet de discussions [environ une fois par an, voir par exemple les considérants (398), (403), (415) et (421)], a mis en œuvre les accords anticoncurrentiels et a fait rapport sur l'application de ces accords par les autres concurrents [voir par exemple le considérant (480)]. De son côté, Linpac (ainsi que Coopbox, par l'intermédiaire de [non-destinataire]) coordonnait et contrôlait les accords anticoncurrentiels relatifs au Portugal par le biais de contacts avec son distributeur [voir par exemple les considérants (487) et (491)].
- (724) Le comportement d'Ovarpack a facilité l'exécution des accords anticoncurrentiels et a contribué aux objectifs communs poursuivis par les participants à l'entente⁹³⁵. Sur cette base, la Commission conclut qu'Ovarpack devait avoir connaissance des comportements anticoncurrentiels des autres participants ou aurait raisonnablement pu les prévoir et qu'elle était prête à en accepter le risque⁹³⁶. Le distributeur souscrivait par conséquent à l'objectif général anticoncurrentiel de l'entente et il y a donc lieu de considérer qu'il a enfreint l'article 101 du Traité.

5.3.2.4. Conclusions - Europe du Nord-Ouest (ENO)

- (725) Les faits exposés à la section 4.3 de la présente décision démontrent que Linpac, Vitembal, Huhtamäki et Silver Plastics ont participé à des comportements anticoncurrentiels portant sur des barquettes en polystyrène et des barquettes rigides en Europe du Nord-Ouest, soit en Belgique, au Danemark, en Finlande, en Allemagne, au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Norvège et en Suède. Leurs contacts,

⁹³⁴ Voir, en particulier, l'arrêt dans l'affaire T-303/02, Westfalen Gassen Nederland BV/Commission, ECLI:EU:T:2006:374, point 133, l'arrêt dans l'affaire C-8/08, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV et Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, ECLI:EU:C:2009:343, point 62, et l'arrêt dans l'affaire T-83/08, Denki Kagaku Kabushiki Kaisha/Commission, ECLI:EU:T:2012:48, point 247.

⁹³⁵ Bien qu'Ovarpack ne produise pas elle-même des barquettes, elle les a vendues sur le marché. Il est donc clair qu'Ovarpack était en position d'exercer une pression concurrentielle sur les autres participants à l'entente.

⁹³⁶ Affaire T-99/04, Treuhand AG/Commission, ECLI:EU:T:2008:256, point 134.

qu'ils portent sur des aspects spécifiques du comportement ou sur tout ou une partie de la région concernée par l'infraction, avaient pour objectif général d'augmenter et de maintenir les prix à un niveau supérieur à celui de prix compétitifs en Europe du Nord-Ouest et de maintenir le statu quo dans la région. Pour atteindre leur objectif global, les parties ont établi un réseau de réunions et contacts multilatéraux et bilatéraux et ont participé à une ou plusieurs des activités suivantes dans le cadre de l'entente:

- (a) se mettant d'accord et/ou se concertant sur des augmentations de prix, par exemple par la fixation d'un pourcentage ou d'une fourchette de pourcentages, ainsi que de dates/d'un calendrier d'augmentation afin de répercuter les hausses des prix des matières premières d'une manière coordonnée. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Linpac:(517)-(522), (525), (534), (537), ([...]), ([...]), (568), (575), (582); (ii) Vitembal: (517)-(522), (525), (534); (iii) Huhtamäki:(517)-(522), (534), (559); (iv) Silver Plastics:(517)-(522), (534), (537), (558), (568), (569), (575), (582).
 - (b) échangeant des informations commercialement sensibles en vue, par exemple, de contrôler les augmentations coordonnées des prix et leur application et/ou les prix appliqués aux clients communs sur le marché. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Linpac: (516), (523), (525), ([...]), (530), ([...]), (548), (550), (553)-(555), ([...]), ([...]), ([...]) , (561), (580)-(581), (584), (588); (ii) Vitembal: (516), (527), (541), (525), (530), (548), (576), (584); (iii) Huhtamäki: (516), (527), (530), (550), (553)-(555), (559); (iv) Silver Plastics: (516), (523), (527), (541), (553)-(555), (557), (558), (580)-(581), (584), (588).
- (726) Ces activités représentaient une forme de coordination par laquelle les parties substituaient sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence pendant toute la durée de l'entente.
- (727) Si certaines parties peuvent faire valoir que certains contacts entre parties ont eu lieu pour des raisons légitimes (par exemple suite à des relations d'approvisionnement croisé) et ne limitaient pas la concurrence, ni par leur objet, ni par leur effet⁹³⁷, elles n'ont produit aucune preuve à l'appui de ces allégations au regard des éléments de preuve présentés à la section 4.3. En outre, aucune des parties n'est parvenue à démontrer qu'elle s'était distancée publiquement des contacts anticoncurrentiels. N'ayant pas pris publiquement leurs distances, les parties sont présumées avoir tenu compte des informations échangées avec d'autres membres de l'entente au moment de déterminer leur propre comportement sur le marché (voir les considérants (701)-(706)).
- (728) La Commission conclut que les événements décrits à la section 4.3 prouvent que les participants ont soit exprimé leur volonté commune de prendre en considération leurs intérêts mutuels et d'adopter un comportement ayant pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence, soit substitué sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence. Les éléments de preuve disponibles montrent par exemple clairement que les augmentations de prix convenues par les parties lors de la réunion qui s'est tenue en marge de l'AQE le 13 juin 2002 [voir les considérants (518)-(519)], lors de la réunion multilatérale du 24 août 2004 et aux

⁹³⁷ Voir ID **ID** [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs) et **ID** [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

mois d'août et septembre 2004 [voir les considérants (534)-(537)] ainsi que les augmentations de prix convenues à l'automne 2006 [voir les considérants (567)-(572)] et lors de la réunion ultérieure organisée en marge de l'AQE le 16 octobre 2006 (573) ne résultaient pas de stratégies commerciales indépendantes des participants ou de comportements unilatéraux, mais étaient l'expression de la volonté commune des participants de répercuter la hausse du prix des matières premières sur les consommateurs d'une manière coordonnée. La régularité des réunions entre les participants (environ 30 contacts anticoncurrentiels sur une période de moins de six ans) a rendu l'entente entre eux plus solide et la coopération plus fiable, limitant encore plus l'indépendance des différentes stratégies commerciales. Étant donné que le comportement susmentionné s'est produit sur une base continue et régulière et qu'il existe des preuves de l'application réelle des arrangements convenus [voir le considérant (804)], la Commission considère impossible que les parties aient ignoré les informations reçues des autres parties ou divulguées par ces dernières au moment de déterminer leur comportement sur le marché⁹³⁸.

- (729) Sur la base de ce qui précède, il est admis que les différents éléments collusoires décrits en l'espèce s'inscrivent dans un système global visant à coordonner les prix et à maintenir le statu quo en ce qui concerne les barquettes en polystyrène et les barquettes rigides en Europe du Nord-Ouest. La Commission estime que le comportement des parties doit être qualifié d'infraction complexe se composant de diverses actions qui, considérées isolément ou ensemble, présentent, en l'espèce, toutes les caractéristiques d'un accord et/ou d'une pratique concertée au sens de l'article 101 du Traité.

5.3.2.5. Conclusions - Europe centrale et orientale (ECO)

- (730) Les faits exposés à la section 4.4 de la présente décision démontrent que Linpac, Coopbox, Propack et Sirap-Gema ont participé à des comportements anticoncurrentiels portant sur des barquettes en polystyrène en Europe centrale et orientale, notamment en République tchèque, en Hongrie, en Pologne et en Slovaquie. Les faits exposés à la section 4.4 démontrent également que la participation de Propack au comportement anticoncurrentiel ne concernait que la Hongrie. Les contacts anticoncurrentiels, qu'ils portent sur des aspects spécifiques du comportement ou sur tout ou une partie de la région concernée par l'infraction, avaient pour objectif général de maintenir le statu quo en ce qui concerne les relations de clientèle et les parts de marché. Pour atteindre leur objectif global, les parties ont établi un réseau de réunions et contacts multilatéraux et bilatéraux et ont participé à une ou plusieurs des activités suivantes dans le cadre de l'entente:

- (a) se mettant d'accord et/ou se concertant sur un partage du marché et des mécanismes compensatoires permettant d'attribuer en priorité le marché polonais à Linpac; Sirap-Gema/Petruzalek et Coopbox, elles, concentreraient leurs activités sur les marchés tchèque, hongrois et slovaque. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Coopbox: (602)-(618), (653)-(654); (ii) Linpac: (602)-(618), (653)-(654); (iii) Sirap-Gema: (602)-(618), (653)-(654).

⁹³⁸ Voir, en particulier, l'arrêt du 5 décembre 2006 dans l'affaire T-303/02, Westfalen Gassen Nederland BV/Commission, ECLI:EU:T:2006:374, point 133, et l'arrêt du 4 juin 2009 dans l'affaire C-8/08, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV et Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, ECLI:EU:C:2009:343, point 62.

- (b) se mettant d'accord et/ou se concertant sur la répartition de la clientèle. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Coopbox: (602)-(618), (624), (629), (632), (635)-(636), (645), (647); (ii) Linpac: (602)-(618), (619)-(623), (624), (626)-(627), (628), (629), (630), (632), (633), (635)-(636), (638)-(639), (641), ([...]), ([...]), (645), ([...]), (647); (iii) Propack: (619)-(623), (626)-(627),(643),(646); (iv) Sirap-Gema/Petruzalek: (602)-(618), (619)-(623), (626)-(627), (628), (629), (630), (632), (633), (638)-(639), (641), (642), (645), (647).
- (c) se mettant d'accord et/ou se concertant sur des augmentations de prix ou des prix minima afin d'empêcher toute concurrence susceptible de menacer le statu quo sur le marché ou de refléter les coûts croissants des matières premières ou de soutenir la répartition de la clientèle. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Coopbox: (602)-(618), (629), (635)-(636), (653)-(654); (ii) Linpac: (602)-(618), (619)-(623), (629), (635)-(636), ([...]), (653)-(654); (iii) Propack: (619)-(623); (iv) Sirap-Gema/Petruzalek: (602)-(618), (619)-(623), (629), (644), (653)-(654).
- (d) échangeant des informations commercialement sensibles, en particulier sur les capacités de production, et d'autres types d'informations commercialement sensibles. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Coopbox: (602)-(618), (629), (640), (653)-(654); (ii) Linpac:(602)-(618), (619)-(623), (629), (640), ([...]),([...]),([...]),([...]),([...]), (653)-(654); (iii) Propack: (619)-(623),(643),(646) (649); (iv) Sirap-Gema/Petruzalek: (602)-(618), (619)-(623), (629), (640),(642),(644), (653)-(654).
- (e) soumettant des offres concertées en vue de répartir la clientèle conformément à l'accord de statu quo. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Coopbox: (629), (645); (ii) Linpac: (629), (630), (633), (642), (645), (648); (iii) Sirap-Gema/Petruzalek: (629), (630), (633), ([...]), (645), (648). Ces activités représentaient une forme de coordination par laquelle les parties substituaient sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence pendant toute la durée de l'entente.
- (731) Si certaines parties peuvent faire valoir que certains contacts entre parties ont eu lieu pour des raisons légitimes (par exemple suite à des relations d'approvisionnement croisé) et ne limitaient pas la concurrence, ni par leur objet, ni par leur effet, elles n'ont produit aucune preuve à l'appui de ces allégations au regard des éléments de preuve présentés à la section 4.4. En outre, aucune des parties n'est parvenue à démontrer qu'elle s'était distanciée publiquement des contacts anticoncurrentiels. N'ayant pas pris publiquement leurs distances, les parties sont présumées avoir tenu compte des informations échangées avec d'autres membres de l'entente au moment de déterminer leur propre comportement sur le marché [voir les considérants (701)-(706)].
- (732) La Commission conclut que les événements décrits à la section 4.4 prouvent que les participants, soit ont exprimés leur volonté commune de prendre en considération leurs intérêts mutuels et d'adopter un comportement ayant pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence, soit ont substitué sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence. Les éléments de preuve disponibles montrent par exemple clairement que la répartition détaillée de la clientèle convenue par les parties au titre de l'«accord de Vienne» conclu le 5 novembre 2004 [voir les considérants (602)-(618)] ne résultait pas de stratégies commerciales indépendantes

des participants ou de comportements unilatéraux, mais était l'expression de la volonté commune des participants de répercuter la hausse du prix du polystyrène sur la clientèle d'une manière coordonnée. Les références ultérieurement faites à l'accord de Vienne [par exemple le 13 décembre 2004, voir les considérants (619)-(623)] avaient pour but de le renforcer et de poursuivre sa mise en œuvre en Europe centrale et orientale. La régularité des réunions entre les participants (environ 17 contacts anticoncurrentiels sur une période d'un peu moins de trois ans) a rendu l'entente entre eux plus solide et la coopération plus fiable, limitant encore plus l'indépendance des différentes stratégies commerciales. Étant donné que le comportement collusoire s'est produit sur une base continue et régulière et qu'il existe des preuves de l'application réelle des arrangements convenus [voir le considérant (804)], la Commission considère impossible que les participants aient ignoré les informations reçues des autres membres de l'entente ou divulguées par ces derniers au moment de déterminer leur comportement sur le marché⁹³⁹.

- (733) Sur la base de ce qui précède, il est admis que les différents éléments collusoires décrits en l'espèce s'inscrivent dans un système global visant à maintenir le statu quo dans la région de l'Europe centrale et orientale en ce qui concerne la clientèle et les parts de marché relatives aux barquettes en polystyrène. La Commission estime que le comportement des parties doit être qualifié d'infraction complexe se composant de diverses actions qui, considérées isolément ou ensemble, présentent, en l'espèce, toutes les caractéristiques d'un accord et/ou d'une pratique concertée au sens de l'article 101 du Traité.
- (734) La Commission estime en outre que Petruzalek et Propack (distributeurs) ont tous deux joué un rôle important dans les accords et/ou pratiques concertées décrits ci-dessus. Leur rôle a dépassé celui d'un simple distributeur, surtout en ce qui concerne Petruzalek, qui était verticalement intégrée à Sirap-Gema (fabricant) et est considérée comme faisant partie de la même entreprise. Comme décrit à la section 4.4, les deux distributeurs ont participé aux réunions collusoires et ont également pris part à la mise en œuvre et au contrôle des comportements collusoires. Le comportement de Petruzalek et de Propack a facilité l'exécution des accords anticoncurrentiels et a contribué aux objectifs communs poursuivis par les participants à l'entente⁹⁴⁰. Sur cette base, la Commission conclut que Propack (pour la Hongrie) et Petruzalek (pour l'ensemble des PECO) devaient avoir connaissance des comportements anticoncurrentiels des autres participants ou auraient raisonnablement pu les prévoir et qu'elles étaient prêtes à en accepter le risque⁹⁴¹. Les distributeurs ont par conséquent souscrit à l'objectif anticoncurrentiel général de l'entente et il y a donc lieu de considérer qu'ils ont enfreint l'article 101 du Traité.

⁹³⁹ Voir, en particulier, l'arrêt dans l'affaire T-303/02, *Westfalen Gassen Nederland BV/Commission*, ECLI:EU:T:2006:374, point 133, l'arrêt dans l'affaire C-8/08, *T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV et Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit*, ECLI:EU:C:2009:343, point 62, et l'arrêt dans l'affaire T-83/08, *Denki Kagaku Kabushiki Kaisha/Commission*, ECLI:EU:T:2012:48, point 247.

⁹⁴⁰ Bien que Petruzalek et Propack ne produisent pas eux-mêmes des barquettes, ils les ont vendus sur le marché. Il est donc clair qu'ils étaient dans une position d'exercer une pression concurrentielle sur les autres participants à l'entente.

⁹⁴¹ Affaire T-99/04, *Treuhand AG/Commission*, ECLI:EU:T:2008:256, point 134.

5.3.2.6. Conclusions – France

(735) Les faits exposés à la section 4.5 de la présente décision démontrent que Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema, Vitembal et Silver Plastics ont adopté des comportements anticoncurrentiels portant sur des barquettes en polystyrène en France. Leurs contacts, qu'ils portent sur des aspects spécifiques du comportement ou sur tout ou une partie de la région concernée par l'infraction, avaient pour objectif général d'augmenter et de maintenir les prix à un niveau à celui de prix compétitifs en France et de préserver la répartition historique de la clientèle. Pour atteindre leur objectif global, les parties ont établi un réseau de réunions et contacts multilatéraux et bilatéraux et ont participé à une ou plusieurs des activités suivantes dans le cadre de l'entente:

- (a) se mettre d'accord et/ou se concerter sur des augmentations de prix, par exemple par la fixation d'un pourcentage ou d'une fourchette de pourcentages, ainsi que les dates/un calendrier d'augmentation afin de répercuter la hausse du prix de la matière première sur la clientèle d'une manière coordonnée. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Huhtamäki: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679); (ii) Linpac: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679); (iii) Sirap-Gema: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679); (iv) Vitembal: (660)-(665), (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (678)-(679); (v) Silver Plastics: (678)-(679)
- (b) se mettre d'accord et/ou se concerter sur le gel de la position sur le marché et la répartition de clientèle sur le marché français. Voir par exemple les considérants: (i) Huhtamäki suivants: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (ii) Linpac: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (iii) Sirap-Gema: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (iv) Vitembal: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); et Silver Plastics: (680)-(681).
- (c) échanger des informations commercialement sensibles en vue, par exemple, de contrôler les augmentations coordonnées des prix et leur application et/ou l'application de la répartition de clientèle et le statu quo sur le marché français. Voir par exemple les considérants: (i) Huhtamäki suivants: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683) (ii) Linpac: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683); (iii) Sirap-Gema: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683); (iv) Vitembal: (666)-(667), (668)-(669), (670)-(671), (675)-(677), (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683) et (v) Silver Plastics: (678)-(679), (680)-(681), (682)-(683).
- (d) soumettre des offres concertées afin de répartir la clientèle et de veiller à ce que la répartition historique de la clientèle convenue soit maintenue. Voir par exemple les considérants suivants: (i) Huhtamäki: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (ii) Linpac: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); (iii) Sirap-Gema: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686); et (iv) Vitembal: (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686). Et (v) Silver Plastics: (680)-(681).

(736) Ces activités représentaient une forme de coordination par laquelle les parties substituaient sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence pendant toute la durée de l'entente.

- (737) Si certaines parties peuvent faire valoir que certains de leurs contacts entre eux ont eu lieu pour des raisons légitimes (par exemple suite à des relations d'approvisionnement croisé) et ne limitaient pas la concurrence, ni par leur objet, ni par leur effet, elles n'ont produit aucune preuve à l'appui de ces allégations au regard des éléments de preuve présentés à la section 4.5. En outre, aucune des parties n'est parvenue à démontrer qu'elle s'était distanciée publiquement des contacts anticoncurrentiels. N'ayant pas pris publiquement leurs distances, les parties sont présumées avoir tenu compte des informations échangées avec d'autres participants à l'entente au moment de déterminer leur propre comportement sur le marché [voir les considérants (701)-(707)]. La Commission conclut en particulier, en ce qui concerne Silver Plastics, que, contrairement à ce que cette dernière affirme dans la communication des griefs⁹⁴², elle n'a pas pris ses distances par rapport au comportement anticoncurrentiel. La Commission conclut en outre que le caractère anticoncurrentiel des réunions est apparu clairement à Silver Plastics dès sa première réunion avec les autres membres de l'entente [29 juin 2005 - voir les considérants (678)-(679)]. Néanmoins, au lieu de se distancier immédiatement et de mettre fin à sa participation à l'occasion d'une des réunions suivantes, Silver Plastics a assisté à d'autres réunions collusoires par la suite. La Commission conclut par exemple que Silver Plastics n'a pas pris ses distances par rapport à l'entente lorsqu'elle s'est contentée de signaler aux autres participants qu'elle n'accepterait pas de soumettre des offres concertées tout en continuant à affirmer qu'elle participerait à cette offre et en dévoilant les volumes qu'elle espérait continuer à fournir à son client. Silver Plastics est en outre présumée avoir tenu compte des stratégies commerciales d'autres membres de l'entente lorsqu'elle a effectivement placé une offre [voir par exemple - 21 septembre 2005, considérants (680)-(681)].
- (738) La Commission conclut que les événements décrits à la section 4.5 prouvent que les participants ont soit exprimé leur volonté commune de prendre en considération leurs intérêts mutuels et d'adopter un comportement ayant pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence, soit substitué sciemment la coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence. Les éléments de preuve disponibles montrent par exemple clairement que les augmentations de prix convenues par les parties le 3 septembre 2004 [voir les considérants (660)-(665)] ne résultaient pas de stratégies commerciales indépendantes des participants ou de comportements unilatéraux, mais étaient l'expression de la volonté commune des participants de répercuter la hausse du prix du polystyrène sur la clientèle d'une manière coordonnée. Les réunions ultérieures [par exemple celle du 21 octobre 2004, voir les considérants (666)-(667)] avaient pour but de permettre aux participants d'harmoniser davantage leurs stratégies commerciales, par exemple en partageant les réactions des clients face aux augmentations de prix annoncées. En ce qui concerne la répartition de la clientèle, les parties ont soit exprimé leur volonté commune de se répartir la clientèle selon des modalités convenues [par exemple le 17 mars 2005, voir les considérants (673)-(674)], soit divulgué des informations commercialement sensibles en ce qui concerne les marchés à venir et les volumes qu'ils souhaitaient fournir à un client particulier [par exemple le 21 septembre 2005, voir les considérants (680)-(681)]. La régularité des réunions entre les participants (10 contacts anticoncurrentiels sur une période d'un peu moins de 15 mois) a rendu l'entente entre eux plus solide et leur

⁹⁴² ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

coopération plus fiable, limitant encore plus l'indépendance de leurs différentes stratégies commerciales. Étant donné que le comportement collusoire s'est produit sur une base continue et régulière et qu'il existe des preuves de l'application réelle des arrangements convenus [voir le considérant (666)], la Commission considère impossible que les participants aient ignoré les informations reçues des autres membres de l'entente ou divulguées par ces derniers au moment de déterminer leur comportement sur le marché⁹⁴³.

- (739) Sur la base de ce qui précède, il est admis que les différents éléments collusoires décrits en l'espèce s'inscrivent dans un système global visant à coordonner les prix et à maintenir les clients historiques en ce qui concerne la vente de barquettes en polystyrène (standard, absorbantes et barrière) en France. La Commission estime que le comportement des parties doit être qualifié d'infraction complexe se composant de diverses actions qui, considérées isolément ou ensemble, présentent, en l'espèce, toutes les caractéristiques d'un accord et/ou d'une pratique concertée au sens de l'article 101 du Traité.

5.3.3. *Infraction unique et continue*

5.3.3.1. Principes

- (740) Une entente complexe peut à juste titre être considérée comme une infraction unique et continue dont la durée correspond à la période au cours de laquelle elle a été mise en œuvre. Le Tribunal de première instance souligne, entre autres dans l'affaire «Ciment», que la notion d'«accord simple» ou d'«infraction simple» présuppose un ensemble de comportements adoptés par différentes parties poursuivant un même but économique anticoncurrentiel⁹⁴⁴. L'accord peut fort bien avoir été modifié à l'occasion ou ses mécanismes avoir été adaptés ou renforcés pour tenir compte de l'évolution de la situation. Le fait qu'un ou plusieurs éléments d'une série d'actions ou d'un comportement continu peuvent constituer individuellement et intrinsèquement une infraction à l'article 101 du Traité ne remet pas en cause la validité de cette appréciation.
- (741) 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. Des conflits et des rivalités internes, voire des «tricheries», ne sont pas exclus, mais ils n'empêcheront pas l'arrangement de constituer un accord et/ou une pratique concertée au sens de l'article 101 du Traité dès qu'il existe un objectif commun unique et continu.
- (742) Le simple fait que chacun des participants à une entente puisse jouer un rôle spécifique adapté à sa situation n'exclut pas qu'il soit responsable de l'infraction dans son ensemble, y compris des actes commis par les autres participants, dès lors que lesdits actes ont le même objet illicite et le même effet anticoncurrentiel. Une entreprise qui participe à l'entreprise illicite commune par des actes qui contribuent à

⁹⁴³ Voir, en particulier, l'arrêt dans l'affaire T-303/02, Westfalen Gassen Nederland BV/Commission, ECLI:EU:T:2006:374, point 133, l'arrêt dans l'affaire C-8/08, T-Mobile Netherlands BV, KPN Mobile NV, Orange Nederland NV et Vodafone Libertel NV/Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, ECLI:EU:C:2009:343, point 62, et l'arrêt dans l'affaire T-83/08, Denki Kagaku Kabushiki Kaisha/Commission, ECLI:EU:T:2012:48, point 247.

⁹⁴⁴ Arrêt du 15 mars 2000 dans les affaires jointes T-25/95 e. a., Cimenteries CBR e. a./Commission, ECLI:EU:T:2000:77, point 3782.

la réalisation de l'objectif commun est également responsable, pour toute la période de sa participation au projet commun, des actes commis par les autres participants dans le cadre de la même infraction. Tel est certainement 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 risque⁹⁴⁵.

- (743) Le fait que l'entreprise concernée ne participait pas directement à tous les éléments constitutifs de l'entente globale ne peut la soustraire à sa responsabilité vis-à-vis de l'infraction visée à l'article 101, paragraphe 1, du Traité. Une telle circonstance peut néanmoins être prise en considération lors de l'appréciation de la gravité de l'infraction constatée dans son chef. Une telle conclusion ne contredit pas le principe selon lequel la responsabilité de telles infractions a un caractère personnel et n'aboutit pas à négliger l'analyse individuelle des preuves à charge, au mépris des règles applicables en matière de preuve, ou à violer les droits de la défense des entreprises impliquées⁹⁴⁶.
- (744) De fait, ainsi que la Cour l'a déclaré dans son arrêt dans l'affaire *Commission/Anic Partecipazioni*, les accords et les pratiques concertées visés à l'article 101, 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 rappelé la Cour dans les affaires «Ciment», il s'ensuit qu'une violation présumée 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 101 du Traité. Lorsque les différentes actions s'inscrivent dans un «plan d'ensemble», en raison de leur objet identique faussant le jeu de la concurrence dans le marché intérieur, la Commission est en droit d'imputer la responsabilité de ces actions en fonction de la participation à l'infraction considérée dans son ensemble⁹⁴⁷.
- (745) Une entreprise qui n'a pris part qu'à un ou plusieurs des comportements anticoncurrentiels constituant une infraction unique et continue, mais n'a pas contribué à l'ensemble des objectifs communs poursuivis par les autres participants à l'entente ou n'avait pas connaissance de l'ensemble des autres comportements infractionnels envisagés ou mis en œuvre par lesdits participants dans la poursuite des mêmes objectifs ou ne pouvait pas raisonnablement les prévoir, ne peut être exonérée de sa responsabilité pour les comportements dont il est indéniable qu'elle y a pris part ou dont elle peut effectivement être tenue pour responsable, si ces

⁹⁴⁵ Voir l'affaire C-49/92, *Commission/Anic Partecipazioni*, ECLI:EU:C:1999:356, point 83.

⁹⁴⁶ Affaires jointes T-101/05 et T-111/05, *BASF AG et UCB SA/Commission*, ECLI:EU:T:2007:380, point 60.

⁹⁴⁷ Voir les affaires jointes C-204/00 e. a., *Aalborg Portland e.a.*, ECLI:EU:C:2004:6, point 258. Voir aussi l'affaire C-49/92, *Commission/Anic Partecipazioni*, *ibidem*, ECLI:EU:C:1999:356, points 78 à 81, 83 à 85 et 203.

comportements peuvent constituer en eux-mêmes une violation de l'article 101 du Traité⁹⁴⁸.

5.3.3.2. Argumentation des parties

- (746) Dans sa communication des griefs, la Commission estime que les accords et/ou les pratiques concertées constatés en rapport avec chacune des cinq régions géographiques distinctes constituent des ententes distinctes. Cependant, les accords au sein de chaque entente constituaient à eux seuls une infraction unique et continue étayée par un plan commun anticoncurrentiel spécifique à chaque entente.
- (747) La position de la Commission, telle qu'exposée dans la communication des griefs, tranche avec certaines des interprétations fournies par les parties avant et après ladite communication. Avant la communication des griefs, [nom d'entreprise], [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] affirmaient que les activités d'entente dans les cinq régions relevaient du concept d'infraction unique, tandis que [nom d'entreprise] soutenait l'inverse. [Nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] ont modifié leur point de vue dans leur réponse à la communication des griefs: [nom d'entreprise] estimait que les infractions étaient étroitement liées les unes aux autres et constituaient dès lors une infraction unique et continue, tandis que [nom d'entreprise] soutenait la conclusion de la Commission selon laquelle il n'existait pas suffisamment de liens entre les comportements collusoires constatés dans les différentes zones géographiques pour conclure à l'existence d'un plan collusoire global⁹⁴⁹. Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] affirmait elle aussi que les cinq accords constituaient une infraction unique et continue⁹⁵⁰.
- (748) [Nom d'entreprise], [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] font toutes trois valoir que des similitudes au niveau du produit, des participants, des périodes et du fonctionnement des ententes dans les cinq régions indiquent que les cinq accords constituent une infraction unique et continue. En outre, [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] font valoir que les comportements collusoires dans les différentes régions étaient mutuellement complémentaires et que la stabilité d'un accord anticoncurrentiel dépendait de l'existence d'un mécanisme d'équilibre global couvrant toutes les régions. Les parties évoquent des cas illustrant 1) l'existence d'accords interrégionaux de «non-agression», 2) le fait qu'une société a cherché à éviter un conflit local en accordant des compensations dans une autre région et 3) qu'une action agressive dans une région a entraîné une action en représailles dans une autre région⁹⁵¹.
- (749) [Nom d'entreprise] n'a certes ni formulé de commentaire au sujet de la constatation d'une infraction unique et continue ni exprimé de contestation à ce sujet, dans sa réponse à la communication des griefs, mais elle avait déjà affirmé, avant même de recevoir la communication des griefs, l'existence d'une telle infraction. Son point de vue se fondait sur plusieurs éléments. Premièrement, la collusion concernait des produits identiques fournis par exemple à de gros détaillants comme Carrefour, dans le cadre d'appels d'offres réalisés à l'échelle de l'UE. Deuxièmement, un groupe restreint d'entreprises était impliqué dans les pratiques restrictives dans diverses

⁹⁴⁸ Affaire C-441/11, Commission/Verhuizingen Coppens NV, ECLI:EU:C:2012:778, points 44 et 45.

⁹⁴⁹ Voir ID **ID [...]** et **ID [...]**

⁹⁵⁰ **ID [...]**

⁹⁵¹ **ID [...]** et **ID [...]**

régions, même si certains acteurs de plus petite taille tels que Magic Pack en Italie et Propack en ECO n'étaient actifs que dans une seule région. Troisièmement, [nom d'entreprise] a indiqué que les contacts s'étaient largement chevauchés dans la durée, car les pratiques ont commencé dans les années 90 et ont pris fin entre 2007 et 2008. Quatrièmement, les personnes impliquées et celles qui connaissaient l'existence des contacts étaient parfois les mêmes et avaient souvent des responsabilités à l'échelle européenne, ce qui témoignait au moins de l'existence d'une certaine forme de coordination transfrontalière de grande envergure et de liens croisés entre les pays impliqués. [Nom d'entreprise] a fourni des exemples d'une telle coordination de haut niveau. Enfin, d'après [nom d'entreprise], les concurrents ont adopté le même mécanisme pour atteindre le même objectif anticoncurrentiel et un but économique unique⁹⁵².

- (750) De même, [nom d'entreprise] prétend que, même si les contacts d'entente ont eu lieu dans des zones géographiques différentes, il existait un plan collusoire global couvrant au moins l'Italie, la France, l'Espagne, le Portugal et certains pays d'Europe de l'Est. Premièrement, [nom d'entreprise] maintient notamment que ces contacts avaient un objectif unique, à savoir le maintien de l'équilibre concurrentiel existant et du statu quo dans toutes les régions. Plus particulièrement, les différentes actions collusoires étaient mutuellement complémentaires et, compte tenu des caractéristiques du secteur du conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail, il aurait été impossible de maintenir un «statu quo local» en l'absence d'une stratégie ou d'un mécanisme plus complexe réglementant le développement des différents acteurs sur les marchés locaux. L'objectif commun des contacts collusoires est également démontré, selon [nom d'entreprise], par le fait que les hauts dirigeants comme les responsables locaux avaient connaissance des décisions prises dans les différentes régions, par la propension à solliciter l'intervention des hauts dirigeants en cas de conflit local, par les offres de compensation soumises à des concurrents dans d'autres régions que celles faisant l'objet de discussions, par la tendance générale à prendre en considération le comportement des concurrents dans les autres régions et, enfin, par l'existence de réunions dans lesquelles plusieurs régions ont été évoquées. Deuxièmement, [nom d'entreprise] fait valoir que le comportement des participants dans chaque région répondait essentiellement aux mêmes modalités, notamment des contacts bilatéraux et multilatéraux visant à maintenir la répartition existante de la clientèle et à coordonner les prix. Troisièmement, plus de la moitié des sociétés participantes (à l'exclusion des distributeurs) ont participé à des contacts collusoires dans plusieurs régions. Dans chaque région, la part de marché cumulée des sociétés impliquées dans plusieurs infractions dépassait 80 % (2007). Ces acteurs du marché ont participé à des contacts collusoires dans les régions où ils jouissaient d'une importante part de marché⁹⁵³, ce qui témoigne, selon [nom d'entreprise], d'un lien subjectif entre les infractions et permet d'identifier les principaux participants à l'accord collusoire global. Enfin, [nom d'entreprise] souligne les chevauchements dans le temps entre les cinq infractions, à savoir entre 2004 et 2006 dans l'ensemble des régions géographiques, entre 2004 et 2008 dans quatre régions et entre 2002 et

⁹⁵²

ID [...]

⁹⁵³

[Nom d'entreprise] souligne que la part de marché cumulée des principaux participants constitue un élément qui avait déjà été pris en considération par la Commission au moment de déterminer la nature de l'infraction; voir COMP/AT38.620, Peroxyde d'hydrogène et perborate, considérant 332.

2008 dans trois régions. [Nom d'entreprise] évoque des exemples et des éléments de preuve concrets à l'appui des arguments résumés dans ce considérant⁹⁵⁴.

(751) [Nom d'entreprise] contestait initialement l'existence d'une infraction unique et continue concernant plusieurs zones géographiques. [Nom d'entreprise], qui est impliquée dans des activités d'entente dans quatre régions, niait l'existence d'un plan collusoire global et maintenait que les accords devaient être considérés comme des infractions distinctes⁹⁵⁵. Toutefois, dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] déclare qu'au vu des documents figurant dans le dossier, elle *«réalisait qu'il existait bel et bien une stratégie de coordination entre les principaux opérateurs, en raison de laquelle les accords conclus dans chaque zone géographique étaient étroitement liés à ceux d'une autre zone géographique, et que cette stratégie était appliquée par un «groupe restreint» d'opérateurs, pour la même catégorie de produits, sur des périodes se chevauchant largement et en utilisant les mêmes mécanismes»*⁹⁵⁶. [Nom d'entreprise] avance par ailleurs quatre éléments à l'appui de sa position. Premièrement, elle souligne que le contexte historique et structurel caractérisant le secteur du conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail était le même dans toutes les régions. Les fabricants se retrouvaient généralement pris en sandwich entre, d'une part, les grands fournisseurs de matières premières et, d'autre part, des clients puissants, ce qui a débouché sur des augmentations de prix simultanées dans toutes les régions. Deuxièmement, les accords individuels visant à maintenir le statu quo concurrentiel dans chaque région n'auraient pas été possibles sans une coordination globale efficace garantissant que les concurrents des autres régions ne perturberaient pas l'équilibre trouvé dans chaque région. Pour maintenir le statu quo, les présidents des différentes sociétés n'étaient pas obligés de se rencontrer personnellement, vu que l'équilibre concurrentiel était garanti par un processus de «diplomatie commerciale» servant de «main invisible», un mécanisme confirmé par plusieurs éléments de preuve figurant dans le dossier. Troisièmement, plusieurs personnes concernées étaient responsables, au sein de leur société, de plusieurs régions, et participaient également à des réunions dans plusieurs régions. Ces personnes jouissaient donc d'une connaissance plus large des activités en cours dans les régions concernées et pouvaient s'en servir lors de leurs discussions avec les concurrents. Quatrièmement, [nom d'entreprise] fournit un certain nombre d'exemples de réunions durant lesquelles les discussions ont porté sur plus d'une région⁹⁵⁷.

(752) [Nom d'entreprise], en revanche, prétend que les accords anticoncurrentiels conclus dans chaque région ne répondaient pas à une stratégie commune qui les rassemblerait tous au sein d'une infraction unique. Selon [nom d'entreprise], les marchés des barquettes de conditionnement alimentaire étaient essentiellement nationaux, en raison de leurs différences de prix, des préférences de la clientèle et de l'impact des coûts de transport, et même si elles étaient similaires, les pratiques anticoncurrentielles entre les concurrents se limitaient à la région qu'elles concernaient. À l'appui de cette affirmation, elle souligne que les infractions auxquelles elle a participé présentaient leurs propres spécificités (par exemple le

954 ID [...]

955 ID [...]

956 ID [...]

957 ID [...]

comportement déstabilisant [nom d'entreprise] en Italie), que la plupart des réunions décrites dans la communication des griefs ne concernaient qu'une seule région, que les mesures de compensation étaient majoritairement prises sur le territoire de l'infraction concernée et que les personnes et entités juridiques participantes - même au sein d'une même société - étaient différentes d'une région à l'autre. Enfin, [nom d'entreprise] considère que les éléments de preuve établissant un lien entre l'Italie et la France ne suffisent pas à conclure que les deux pays relèvent de la même infraction⁹⁵⁸.

- (753) Dans sa réponse à la communication des griefs, [nom d'entreprise] fait valoir que les déclarations respectives des parties à l'appui de l'existence d'une infraction unique et continue devraient être considérées comme particulièrement crédibles, vu qu'elles élargissent, au lieu de réduire, la portée des accords (augmentant ainsi la gravité des infractions) en les qualifiant d'infraction unique couvrant toutes les régions. [Nom d'entreprise] rappelle en outre que la jurisprudence selon laquelle le fait pour une personne d'avouer qu'elle a commis une infraction et d'admettre ainsi l'existence de faits qui dépassent ceux dont l'existence pouvait être déduite de manière directe des documents disponibles implique a priori, en l'absence de circonstances particulières de nature à indiquer le contraire, que cette personne avait pris la résolution de dire la vérité. Enfin, [nom d'entreprise] souligne que la perception subjective - exprimée, en l'espèce, par trois sociétés - constitue un facteur pertinent aux fins de l'évaluation en vertu de l'article 101, paragraphe 1, du Traité⁹⁵⁹.

5.3.3.3. Discussion et conclusions

- (754) La Commission observe que la catégorisation des actions illégales affecte la sanction pouvant être infligée. Une constatation selon laquelle les comportements illégaux observés dans toutes les régions constitueraient une infraction unique élargit la portée de l'infraction dans laquelle est impliquée chaque entreprise et peut donc accroître la gravité à prendre en considération aux fins de la détermination de l'amende. Une constatation selon laquelle il existe plusieurs infractions peut déboucher sur l'imposition de plusieurs amendes distinctes à la même entreprise, chacune de ces amendes pouvant atteindre le plafond de 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise tel que défini à l'article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003. Plusieurs amendes peuvent conduire à une amende cumulée dépassant 10 % du chiffre d'affaires total de l'entreprise, ce qui n'arriverait pas si les accords étaient qualifiés d'infraction unique. En particulier, [nom d'entreprise], qui était impliquée dans trois infractions, pourrait être passible d'une amende cumulée dépassant 10 %, comme elle l'a souligné elle-même dans sa réponse à la communication des griefs⁹⁶⁰. Par conséquent, compte tenu des spécificités du cas d'espèce, les parties impliquées dans des activités d'entente dans plusieurs régions peuvent avoir un intérêt personnel élevé à ce que les accords soient qualifiés d'infraction unique et continue, tandis que d'autres peuvent avoir intérêt à ce qu'ils soient considérés comme des infractions distinctes. En conclusion, la Commission n'est pas d'accord avec l'argument de [nom d'entreprise] selon lequel les déclarations des parties étayant la thèse d'une infraction unique et continue devraient nécessairement se voir accorder un niveau de crédibilité plus élevé que les déclarations soutenant l'inverse.

⁹⁵⁸ ID [...]

⁹⁵⁹ ID [...]

⁹⁶⁰ ID [...]

- (755) Il est rappelé que, comme établi par la jurisprudence, l'existence d'une infraction unique et continue doit être inférée d'un certain nombre de coïncidences et d'indices qui, pris ensemble et en l'absence d'une autre explication cohérente, constituent la preuve d'une infraction unique et continue et chaque manifestation corrobore la présence réelle de l'infraction⁹⁶¹.
- (756) Selon la jurisprudence, la notion d'objectif unique ne saurait être déterminée par une référence générale à la distorsion de la concurrence dans un secteur ou marché donné (par exemple celui des barquettes en polystyrène), dès lors que l'affectation de la concurrence constitue, en tant qu'objet ou effet, un élément consubstantiel à tout comportement relevant du champ d'application de l'article 101, paragraphe 1, du Traité. Une telle définition de la notion d'objectif unique risquerait de priver la notion d'infraction unique et continue d'une partie de son sens dans la mesure où elle aurait comme conséquence que plusieurs comportements concernant un secteur économique interdits par l'article 101, paragraphe 1, devraient systématiquement être qualifiés d'éléments constitutifs d'une infraction unique⁹⁶². Il est donc nécessaire d'établir que si les séries de comportements sont complémentaires et que par interaction, ils contribuent à la réalisation de l'ensemble des effets anticoncurrentiels voulus par les responsables, dans le cadre d'un plan global avec un seul objectif. A cet égard il sera nécessaire de tenir compte de toute circonstance susceptible d'établir ou de rejeter le doute sur ce lien, comme la période de mise en œuvre, le contenu, y compris les méthodes utilisées, et corrélativement, l'objectif des différentes actions en question⁹⁶³.
- (757) La Commission ne nie pas que les éléments de preuve du dossier et les observations des entreprises impliquées démontrent l'existence de certains liens qui, en fonction des circonstances spécifiques de l'affaire, pourraient soutenir le résultat d'une infraction unique et continue. De fait, l'ensemble des infractions portent sur le même type de produit (les barquettes en polystyrène), englobent les mêmes types de comportement anticoncurrentiel (fixation des prix, échanges d'informations sensibles et - à l'exception de l'Europe du Nord-Ouest - la répartition de la clientèle et/ou des marchés), se sont produites avec certains chevauchements dans la durée et impliquent en partie les mêmes participants (Linpac étant la seule entreprise présente dans toutes les régions). Toutefois, conformément à la jurisprudence⁹⁶⁴, pour qu'il y ait infraction unique et continue, il y a lieu de prouver que les entreprises appliquaient un plan d'ensemble commun visant à fausser la concurrence, en l'espèce dans la zone géographique couvrant l'Italie, l'Europe du sud-ouest, l'Europe du Nord-Ouest, l'Europe centrale et orientale et la France.
- (758) La Commission note à cet égard que les similitudes décrites au niveau du produit, du type de comportement et des chevauchements partiels en termes de chronologie et de

⁹⁶¹ Voir affaire T-53/03 BPB plc v Commission, ECLI:EU:T:2008:254, point 249.

⁹⁶² Affaires jointes T-101/05 et T-111/05, BASF AG et UCB SA/Commission, ECLI:EU:T:2007:380, point 180. Voir aussi affaire T-385/06, Aalberts Industries NV and others v Commission, ECLI:EU:T:2011:114, point 88.

⁹⁶³ Voir affaire T-385/06, Aalberts Industries NV and others v Commission ECLI:EU:T:2011:114, point 88.

⁹⁶⁴ Arrêts dans l'affaire T-27/10, AC-Treuhand/Commission, ECLI:EU:T:2014:59, points 239 et 243, et dans l'affaire T-11/05, Wieland-Werke e.a./Commission, ECLI:EU:T:2010:201, point 82; arrêt dans l'affaire T-446/05, Amann & Söhne et Cousin Filterie/Commission, ECLI:EU:T:2010:165, point 95; T-53/03 BPB plc v Commission, ECLI:EU:T:2008:254, point 246.

personnel ne suffisent pas en l'espèce à établir l'existence d'un tel plan collusif global. La vaste majorité des éléments de preuve recueillis concerne des contacts en rapport avec une seule et même zone géographique et il n'existe aucune preuve documentaire de l'existence d'une stratégie commune entre les concurrents visant à répartir la clientèle ou les marchés, augmenter les prix ou maintenir le statu quo au niveau des parts de marché à un niveau presque paneuropéen. Les contacts relatifs à plusieurs régions sont sporadiques et semblent constituer pour la plupart des contacts bilatéraux entre différentes parties, couvrant tout au plus deux ou trois régions et ayant souvent pour but de trouver une solution ponctuelle à une situation ou à un problème survenu dans une région donnée. Des exemples de considérations transrégionales se trouvent dans certaines notes ou courriels internes⁹⁶⁵. Toutefois, ces éléments découlent probablement du fait que ces entreprises étaient actives dans plusieurs régions et avaient donc forcément connaissance de la situation sur le marché européen au sens large et en avaient tenu compte au moment d'adopter leurs stratégies commerciales.

- (759) Le cas le plus manifeste de comportement couvrant plusieurs régions est le marché Carrefour de 2006 (concernant la France, la Belgique et l'Italie), qui semble cependant être un événement isolé dans l'évolution générale des accords. Cet exemple montre également que tout éventuel chevauchement accidentel entre les ententes s'expliquait principalement par des règles particulières en matière de marchés définies par les clients, et non par des liens globaux probants entre les ententes. De plus, [...] les premiers appels d'offres internationales (c.-à-d. concernant plusieurs pays) n'ont eu lieu qu'à la fin 2006, alors que l'entente couvrant la France avait déjà pris fin [voir la section 7.1.5]⁹⁶⁶.
- (760) Bien que les infractions aient quelques caractéristiques objectives en commun, telles que la fixation des prix ou la répartition de la clientèle (qui sont communes dans de nombreuses ententes)⁹⁶⁷, certaines présentent également des éléments qui les distinguent des autres. Par exemple, les pratiques de soumission concertée n'étaient pas appliquées dans toutes les régions, mais seulement en Europe centrale et orientale, en Italie et en France, ou l'entente en Europe du Nord-Ouest ne portait pas sur des répartitions de marchés. En outre, les concurrents participant à l'entente en Europe du Nord-Ouest ont discuté des barquettes rigides, tandis que les discussions des ententes dans les autres régions concernaient essentiellement les barquettes en polystyrène. Il existait des disparités importantes dans les marchés des barquettes en polystyrène et des barquettes rigides au niveau national et régional, en termes de prix⁹⁶⁸ et de préférences des consommateurs finaux⁹⁶⁹.
- (761) S'agissant de la prétendue complémentarité des accords conclus dans les différentes ententes (par exemple les mesures de compensation et de rétorsion transrégionales), la Commission note que très peu d'exemples invoqués par les parties indiquent l'une

⁹⁶⁵ ID [...], ID [...], ID [...], [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], ID [...].

⁹⁶⁶ ID [...]

⁹⁶⁷ Arrêt dans l'affaire T-11/05, Wieland-Werke e.a./Commission, ECLI:EU:T:2010:201, point 91.

⁹⁶⁸ ID [...]: traditionnellement, le niveau de prix est environ 20 % à 30 % plus élevé en France qu'en Allemagne.

⁹⁶⁹ ID [...] (réponse de [non-destinataire] à la demande de renseignements): en Allemagne par exemple, la viande fraîche est principalement conditionnée en barquettes en PP, tandis que les barquettes en PS expansé dominent toujours dans de nombreux pays (par ex. l'Espagne, le Portugal et la France).

ou l'autre interaction entre les ententes [...] ⁹⁷⁰. La plupart de ces interactions sont occasionnelles et n'impliquent pas plus de deux régions et au maximum trois entreprises à la fois. Certaines des compensations transrégionales mentionnées pourraient en revanche être considérées comme la conséquence de l'absence de mécanisme global de réglementation des relations entre les parties impliquées et être perçues comme la simple expression d'entreprises profitant du fait d'être implantées dans plusieurs régions. Le dossier contient par ailleurs d'autres exemples démontrant clairement l'absence de mécanismes de compensation ou de rétorsion transrégionaux. La Commission renvoie à cet égard aux exemples suivants:

- (a) [...] une réunion organisée entre elle-même, Sirap-Gema et Coopbox le 24 septembre 2007 à Vérone afin de discuter des compensations accordées à Coopbox pour les volumes perdus au profit de Sirap-Gema et de Linpac en France et en Suède. [...] aucun accord qui aurait pu autorisé Coopbox à réclamer une compensation n'avait été conclu: [...] ⁹⁷¹.
- (b) [...] ce qui suit en ce qui concerne une réunion qui s'est tenue en 2007 entre Linpac et Coopbox: [...] ⁹⁷².
- (c) En ce qui concerne le choix de fournisseur fait par Sirap-Gema pour sa filiale Petruzalek, les notes internes de Coopbox du mois d'avril 2003 indiquent ce qui suit: «*SG accordera la préférence à CX, à moins qu'il n'ait d'autre choix que de préférer quelqu'un d'autre pour des motifs de "non-belligérance" (par exemple, prendre [non-destinataire] parce que pour le même prix, en échange de l'approvisionnement, D. s'engage à ne pas faire de vagues en France, par exemple)*» ⁹⁷³.

(762) L'argument selon lequel une coordination transfrontalière globale aurait dû être en place pour que les accords de statu quo locaux aient un sens n'est étayé par aucun fait ou élément de preuve. Rien, en dehors des allégations générales de [noms des entreprises], ne permet de croire que les ententes n'auraient pas pu fonctionner par elles-mêmes ou ne fonctionnaient pas toutes seules, c'est-à-dire sans l'existence d'accords anticoncurrentiels dans les régions frontalières. Le seul fait que certaines des ententes existaient déjà depuis plusieurs années avant que le marché ne fasse l'objet d'ententes dans les régions voisines tend plutôt à suggérer l'inverse ⁹⁷⁴. D'après les preuves disponibles, certaines entreprises pourraient avoir eu une certaine connaissance limitée des activités en cours dans les différentes régions, notamment grâce à leur présence sur les marchés couverts par plusieurs ententes ainsi que, dans certains cas, à des informations internes ⁹⁷⁵. Toutefois, conformément

⁹⁷⁰ ID [...] et ID [...] (impliquant les PECO, la France, l'Italie), ID [...] (France, ENO), ID [...] (ENO, France), ID [...] (Italie, France), ID [...] (ESO, France), ID [...] et [...] (PECO, Italie), ID [...] (PECO, France, ENO), ID [...] et [...] (PECO, France), ID [...] (France, Italie), ID [...] (PECO, France), ID [...] et ID [...] (ESO, France), ID [...] (Italie, France), ID [...] (ESO, France), ID [...] (Italie, France, Belgique), ID [...] (ESO, Italie).

⁹⁷¹ ID [...]

⁹⁷² ID [...]

⁹⁷³ ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Coopbox).

⁹⁷⁴ Voir la section 7 ci-dessous.

⁹⁷⁵ Voir par exemple ID [...], ID [...], ID [...], ID [...], également mentionné par Coopbox dans sa réponse à la communication des griefs, ID [...].

à la jurisprudence⁹⁷⁶, ces indices ne prouvent pas l'existence d'un plan global ou d'une intention générale de la part des parties d'adhérer à un tel plan.

- (763) Les éléments de preuve figurant dans le dossier ne permettent pas non plus de démontrer la prétendue existence d'un noyau de participants à un projet commun couvrant l'ensemble ou plus d'une région. Linpac était la seule entreprise impliquée dans toutes les régions. Sur les onze entreprises impliquées, seules cinq autres ont participé à plusieurs ententes régionales: Vitembal, Sirap-Gema, Coopbox, Silver Plastics et Huhtamäki. Le nombre des ententes et l'identité des ententes concernées auxquelles participaient chacune de ces entreprises variait. En outre, aucune entente ne comptait plus de six entreprises participantes et on observe un chevauchement limité et divergent des participants d'une région à l'autre. La jurisprudence a déjà tenu compte du chevauchement limité de participants combiné avec d'autres éléments au moment d'évaluer la nature unique de plusieurs infractions⁹⁷⁷. La référence, par [nom d'entreprise], aux parts de marché cumulées élevées des entreprises impliquées dans plusieurs régions ne permet pas de tirer des conclusions sur les liens entre les ententes, puisque les entreprises impliquées n'était pas les mêmes dans tous les cas.
- (764) Les accords et pratiques anticoncurrentiels ont été dès le départ définis et mis en œuvre au niveau régional et non pas sur la base d'une coordination à haut niveau entre les hauts dirigeants européens. Ceci est parfaitement illustré par le contenu des entrevues de l'entente et par les personnes participant dans chacune des ententes, qui différaient indépendamment du fait que certains d'entre eux étaient employés par la même entreprise. D'autre part, Chaque région disposait de ses propres forums ou lieux de discussion. En Italie, les concurrents se réunissaient généralement aux alentours des villes de Parme, de Crémone, de Modène et de Bologne et dans les locaux de l'Association italienne de l'emballage à Milan. En ESO, les réunions se tenaient habituellement à Madrid, à Lisbonne ou à Barcelone. En ENO, les contacts anticoncurrentiels avaient souvent lieu en marge des réunions industrielles officielles de l'AQE, généralement à Düsseldorf, à Francfort et à Cologne. Enfin, en ECO, les réunions étaient organisées à différents endroits, généralement dans les pays concernés. En France, les réunions multilatérales se tenaient souvent en marge de réunions industrielles officielles organisées dans le cadre de la CSEMP à Paris. Rien n'indique que ces réunions avaient pour seul but de mettre en œuvre ou de peaufiner au niveau régional ce qui avait été décidé dans le cadre d'un plan global au niveau paneuropéen.
- (765) [...] certains hauts dirigeants européens dont les responsabilités couvraient plusieurs régions ont participé aux ententes. Toutefois, la plupart des éléments de preuve cités consistent soit en des informations internes transmises aux supérieurs hiérarchiques et aux représentants de la société mère au sujet des problèmes sur le marché en cause⁹⁷⁸, soit en des contacts entre concurrents en présence de hauts dirigeants qui ne

⁹⁷⁶ Voir par exemple **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, également mentionné par Coopbox dans sa réponse à la communication des griefs, **ID [...]**. Voir aussi les arrêts dans l'affaire T-11/05, Wieland-Werke e.a./Commission, ECLI:EU:T:2010:201, point 89, et dans l'affaire T-446/05, Amann & Söhne et Cousin Filterie/Commission, ECLI:EU:T:2010:165, point 108.

⁹⁷⁷ Arrêt dans les affaires jointes T-71/03, T-74/03, T-87/03, T-91/03, ECLI:EU:T:2005:220, point 120, et Amann&Söhne, T-446/05, ECLI:EU:T:2010:165, point 99. Arrêt dans l'affaire T-27/10, AC-Treuhand/Commission, ECLI:EU:T:2014:59, points 245 et 246; arrêt dans l'affaire T-11/05, Wieland-Werke e.a./Commission, ECLI:EU:T:2010:201, point 89.

⁹⁷⁸ ID [...]

concernent qu'une seule région⁹⁷⁹. Un autre exemple concerne le marché Carrefour en Italie au mois de décembre 2007. D'après les éléments de preuve disponibles, Coopbox n'arrivait pas à contacter Linpac Italie et a donc fait appel à [représentant d'entreprise] (Linpac) en Espagne afin de tenter de résoudre le conflit en Italie. Si cela met en évidence un lien entre l'Italie et l'ESO, ce contact pourrait bien être la conséquence logique du fait que [représentant d'entreprise] était [fonction du représentant d'entreprise] de Linpac jusqu'à mars de la même année, moment où il est passé à la filiale espagnole. Il convient de noter à cet égard qu'il s'agit du seul exemple mettant en évidence un lien entre [représentant d'entreprise] et l'Italie après mars 2007, lorsqu'il a changé de poste au sein de Linpac et est passé du rôle de participant clé à l'infraction italienne à celui de participant clé à l'infraction en ESO. Lors de son entrée en poste en Espagne, [représentant d'entreprise] a cessé de participer aux contacts en Italie et n'a plus participé qu'à des contacts avec les participants en l'ESO, ce qui témoigne de nouveau de la nature distincte des ententes.

- (766) Les seuls exemples manifestes de réunions multilatérales entre hauts dirigeants européens lors desquelles plusieurs régions ont fait l'objet de discussions sont la réunion du 11 janvier 2005 à l'aéroport de Malpensa, à Milan, entre Linpac, Vitembal, Coopbox, Sirap-Gema et Nespak, et la réunion du 18 janvier 2005 à Barcelone entre Linpac, Vitembal, Coopbox, Huhtamaki et Sirap-Gema. Lors de la première réunion en Italie, les concurrents ont discuté des moyens de rétablir l'équilibre en Italie après la stratégie de prix agressive menée par Linpac. Sirap-Gema a transmis une proposition visant à assigner au leader du marché (Sirap-Gema en Italie, Linpac en Espagne et Vitembal en France) le rôle de coordinateur des augmentations de prix [considérant (198)]. L'accueil réservé à la proposition par les concurrents n'est pas connu, pas plus que la suite qui lui a été donnée. Lors de la seconde réunion, à Barcelone, les dirigeants ont discuté des ventes et des prix, en particulier en ESO, mais aussi en France [considérant (456)].
- (767) Comme indiqué au considérant (762) et au vu des éléments de preuve cités, la Commission estime probable que certains hauts dirigeants aient eu connaissance de l'existence des ententes auxquelles participaient leurs entreprises respectives. Toutefois, la rareté des exemples d'une coordination transrégionale manifeste à haut niveau indique que les activités d'entente ont dès le départ été définies au niveau régional. En fait, [...] il semble que les hauts dirigeants étaient sollicités lorsqu'un conflit spécifique éclatait et que les plans initiaux des concurrents ne fonctionnaient pas⁹⁸⁰. Les preuves disponibles mettent également en évidence un véritable manque de coordination centrale au niveau des sièges. Comme expliqué au considérant (373), les notes montrent qu'en mars 2007, Linpac a insisté auprès de Coopbox sur sa volonté de ne pas divulguer à Linpac Europe les accords conclus en ESO. Dans un courriel interne de Coopbox, dans lequel [représentant d'entreprise] réclame une intervention de haut niveau afin de maintenir le client Eroski en Espagne en avril 2007, [représentant d'entreprise] fait référence à la «*désintégration des producteurs*» ainsi qu'au fait que «*certaines des gros (surtout Linpac) n'ont pas de point de commande central*»⁹⁸¹.

⁹⁷⁹ ID [...]

⁹⁸⁰ ID [...]; ID [...]

⁹⁸¹ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox): original en italien: «*In generale poi ritengo che questo sia un altro elemento che dimostra la disgregazione dei produttori in*

- (768) [Noms des entreprises] font référence au fait que certaines de ces personnes ont participé à des contacts anticoncurrentiels portant sur différentes régions géographiques. Toutefois, chaque entente régionale était composée de relations entre ses propres participants majeurs et seules quelques personnes ont participé à des réunions dans plus d'une région sur la même période. Il s'agit essentiellement de personnes qui ont assisté à titre exceptionnel à une réunion (et qui ne faisaient généralement qu'accompagner le participant habituel de la même entreprise) dans une autre région que la leur [par exemple [représentant d'entreprise] en France (une fois), [représentant d'entreprise] en ECO (une fois), [représentant d'entreprise] en ECO (deux fois), [représentant d'entreprise] en ESO (une fois), [représentant d'entreprise] en Italie (une fois), [représentant d'entreprise] en ESO (deux fois) et [représentant d'entreprise] en ESO (une fois) et [représentant d'entreprise] en Italie et en ESO (une fois) ou de hauts dirigeants investis de responsabilités transrégionales (par exemple [représentant d'entreprise] (Linpac) en Italie, en ESO et en France, [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) en Italie et en France et [représentant d'entreprise] (Coopbox) en ESO et en Italie]. Il n'en va pas de même pour Vitembal, dont le président, [représentant d'entreprise], participait activement, en raison de ses responsabilités et de sa position au sein de l'entreprise, active dans les quatre infractions auxquelles Vitembal a participé (bien qu'il n'ait été présent qu'une seule fois en ENO) et dont le directeur commercial, [représentant d'entreprise], est apparu dans des réunions dans trois régions. Toutefois, leur participation, qu'elle soit considérée isolément ou en combinaison avec d'autres indices, n'est pas suffisante pour conclure à l'existence d'un plan commun global démontrant l'existence d'une infraction unique et continue.
- (769) Dans sa communication des griefs, la Commission a estimé que les preuves n'étaient pas suffisamment solides pour étayer les liens entre la France et l'Italie. La Commission a observé que les deux pays avaient fait l'objet de discussions lors de certaines réunions et entre les mêmes personnes. L'Italie et la France sont mentionnées en particulier dans le contexte des enchères inversées qui ont concerné plusieurs pays. Toutefois, ces enchères inversées sont arrivées à un stade tardif des ententes, vu qu'elles n'ont débuté qu'en 2006, après la fin de l'infraction française. Les réunions et la coordination détaillée en rapport avec l'offre conjointe de Carrefour pour la Belgique, la France et l'Italie en décembre 2006 semblaient davantage être une réaction au passage à un appel d'offres transfrontalier que la conséquence de l'existence d'un accord unique et global pour la France et l'Italie. En outre, les périodes d'infraction ne sont pas les mêmes. Si l'infraction sur le marché italien a duré de 2002 à 2007, les preuves ayant trait à l'infraction française indiquent que celle-ci a duré de 2004 à 2005. Par ailleurs, les preuves montrent que les augmentations de prix n'ont pas été appliquées simultanément et les entreprises et personnes impliquées n'étaient pas les mêmes. Vitembal, Linpac et Sirap-Gema étaient impliquées dans les deux pays, mais Huhtamäki était uniquement présente en France, et Magic Pack, Coopbox et Nespak étaient uniquement impliquées en Italie. La Commission maintient donc qu'il n'existait aucun plan commun reliant les ententes française et italienne et conclut que les ententes française et italienne constituent des infractions distinctes.

lotta fra di loro e con l'aggravante che alcuni grandi (LINPAC in primis) non hanno un comando centrale.»

(770) En conclusion, pour les raisons exposées dans les considérants (754)-(769), la Commission estime que l'ensemble des accords et/ou des pratiques concertées constatés en rapport avec chacune des cinq régions définies constituent des ententes distinctes.

5.3.3.4. Infraction unique et continue - Italie

(771) Les faits décrits à la section 4.1 de la présente décision constituent une infraction unique et continue à l'article 101, paragraphe 1, du Traité en ce qui concerne le marché des barquettes en polystyrène en Italie, et ce, en dépit du fait que chacune des activités de l'entente décrites à la section 4.1 et mentionnées à la section 5.3.2.2, prise isolément, pourrait être considérée comme une infraction distincte à l'article 101, paragraphe 1, du Traité pour le même marché.

(772) Pendant la période allant du **18 juin 2002** au **17 décembre 2007**, Linpac, Coopbox, Sirap-Gema, Vitembal (entre le 5 juillet 2002 et le 17 décembre 2007), Nespak (entre le 7 octobre 2003 et le 6 septembre 2006) et Magic Pack (entre le 13 septembre 2004 et le 7 mars 2006) ont participé à différents types d'accords anticoncurrentiels et/ou de pratiques concertées (voir 5.3.2.2) dans le cadre d'un plan anticoncurrentiel commun visant à limiter la concurrence sur le marché italien des barquettes en polystyrène (voir la section 5.3.4).

(773) La nature unique et continue de l'infraction est démontrée par une continuité claire de réunions et d'autres contacts, par les personnes concernées et par les modalités du comportement d'entente. Comme décrit à la section 4.1.3 ci-dessus, les parties nouaient des contacts anticoncurrentiels lorsque le prix de la matière première (polystyrène) augmentait, lorsqu'un nouveau concurrent faisait son entrée sur le marché ou lorsqu'un client prévoyait de modifier son approvisionnement, menaçant le statu quo existant. En effet, pendant toute la durée de l'infraction, les contacts entre concurrents se sont concentrés sur la coordination des prix, l'échange d'informations commercialement sensibles, la répartition de la clientèle et la soumission d'offres concertées.

(774) Les accords entre concurrents s'appliquaient principalement au marché italien. Les discussions sur les prix, les appels d'offres ou la répartition de la clientèle ne faisaient que dans de rares cas référence aux territoires en dehors de l'Italie [voir les considérants (138), (198), (240), (289) et (331)].

(775) Puisque les discussions concernaient un seul produit, tous les participants aux réunions connaissaient nécessairement la nature du produit faisant l'objet de l'entente. Puisque tous les membres de l'entente participaient, plus ou moins fréquemment, à des réunions multilatérales, ils connaissaient tous les aspects de l'entente qui faisaient l'objet de discussions multilatérales, tels que l'introduction et le contrôle des augmentations de prix ou le partage des appels d'offres des GDO. En ce qui a trait aux accords bilatéraux, tels que la gestion des clients industriels communs, tous les membres de l'entente étaient impliqués, dans une plus ou moins grande mesure, dans de tels contacts, et il ressort clairement des déclarations d'entreprise décrivant le modus operandi de l'entente qu'il était communément admis que ces contacts bilatéraux constituaient l'une des manières dont fonctionnait l'entente.

(776) Compte tenu des liens mentionnés ci-dessus et de l'objectif commun d'élimination de la concurrence sur le marché des barquettes en polystyrène destinées au conditionnement alimentaire en vue de la vente au détail en Italie, la Commission

estime que l'ensemble des accords collusoires [voir section 4.1] sont liés mutuellement et s'inscrivent dans un plan global. Par conséquent, elle conclut qu'il existait une infraction unique et continue à l'article 101, paragraphe 1, du TTraité.

5.3.3.5. Infraction unique et continue - Europe du Sud-Ouest (ESO)

- (777) Les faits décrits à la section 4.2 de la présente décision constituent une infraction unique et continue à l'article 101, paragraphe 1, du TTraité en ce qui concerne le marché des barquettes en polystyrène en Espagne et au Portugal, et ce, en dépit du fait que chacune des activités de l'entente décrites à la section 4.2 et mentionnées à la section 5.3.2.3, prise isolément, pourrait être considérée comme une infraction distincte à l'article 101, paragraphe 1, du Traité pour l'un ou l'autre des deux pays couverts par l'entente.
- (778) Linpac et Coopbox (pendant la période allant du 2 mars 2000 au 13 février 2008), Vitembal (entre le 7 octobre 2004 et le 25 juillet 2007), Huhtamäki (entre le 7 décembre 2000 et le 18 janvier 2005) et Ovarpack (entre le 7 décembre 2000 et le 12 janvier 2005 et entre le 25 octobre 2007 et le 13 février 2008) ont participé à différents types d'accords anticoncurrentiels et/ou de pratiques concertées (voir section 5.3.2.3) dans le cadre d'un plan anticoncurrentiel commun visant à limiter la concurrence sur le marché des barquettes en polystyrène en ESO (voir section 5.3.4).
- (779) La nature unique et continue de l'infraction est démontrée par une continuité claire de réunions et d'autres contacts, par les personnes concernées et par les modalités du comportement d'entente. En particulier, les marchés espagnol et portugais ont fait l'objet de discussions conjointes lors de nombreux contacts [voir le considérant (369)]. Les mêmes personnes participaient aux contacts collusoires pour les deux marchés. Bien qu'il y avait une période initiale d'environ trois mois [voir les considérants (383)-(394)] qui concernait exclusivement l'Espagne, cela n'affecte en rien la nature unique de l'infraction, étant donné que la durée globale de l'entente a été supérieure à 8 ans. Cette période relativement courte n'aura donc aucune incidence sur l'évaluation de la gravité ou de la durée globale de l'entente. Comme expliqué à la section 4.2 ci-dessus, les parties se sont noué des contacts anticoncurrentiels dans le but de maintenir le statu quo entre les concurrents, d'introduire des augmentations de prix et d'éviter les éventuelles réductions de prix dues aux tentatives de négociation des clients. En effet, pendant toute la durée de l'infraction, les accords se sont concentrés sur la coordination des prix, l'échange d'informations commercialement sensibles et la répartition de la clientèle. Les parties avaient connaissance de tous les aspects de l'entente, en raison également de leur participation à des réunions d'entente multilatérales.
- (780) Les accords sur les augmentations communes des prix et la répartition de la clientèle s'appliquaient et se limitaient aux marchés espagnol et portugais. On ne trouve que peu d'exemples de références à d'autres régions [voir les considérants (408), (440), (456)-(458) et (461)].
- (781) Comme expliqué au considérant (724), Ovarpack était un distributeur au Portugal et son rôle et son comportement au sein de l'entente en ESO concernaient le Portugal. Toutefois, les preuves disponibles montrent clairement qu'Ovarpack était consciente de participer à un accord couvrant également l'Espagne [voir par exemple les considérants (402), (417), (422), (454) et (500)-(502)]. Dès lors, comme expliqué aux considérants (742)-(743), elle peut être tenue pour responsable de l'infraction dans son ensemble pendant la période où elle y a participé.

(782) Compte tenu des liens mentionnés et de l'objectif commun d'élimination de la concurrence sur le marché des barquettes en polystyrène destinées au conditionnement alimentaire en vue de la vente au détail en Espagne et au Portugal, la Commission estime que l'ensemble des accords collusoires décrits dans la section 4.2 sont liés mutuellement et s'inscrivent dans un plan global. Par conséquent, elle conclut qu'il existait une infraction unique et continue à l'article 101, paragraphe 1, du Traité.

5.3.3.6. Infraction unique et continue – Europe du Nord-Ouest (ENO)

(783) Les faits décrits à la section 4.3 de la présente décision constituent une infraction unique et continue à l'article 101, paragraphe 1, du Traité et à l'article 53 de l'accord EEE en ce qui concerne le marché des barquettes en polystyrène et des barquettes rigides en ENO, et ce, en dépit du fait que chacune des activités de l'entente décrites à la section 4.3 et mentionnées à la section 5.3.2.4, prise isolément, pourrait être considérée comme une infraction distincte à l'article 101, paragraphe 1, du Traité et à l'article 53 de l'accord EEE pour chacun des huit pays mais également chacun des produits (barquettes en PS expansé et rigides) couverts par l'entente.

(784) Pendant la période du 13 juin 2004 au 29 octobre 2007, Linpac et Silver Plastics, Vitembal (uniquement jusqu'au 12 mars 2007) et Huhtamäki (uniquement jusqu'au 20 juin 2006) ont participé à différents types d'accords anticoncurrentiels et/ou de pratiques concertées (voir la section 5.3.2.4) dans le cadre d'un plan anticoncurrentiel commun visant à limiter la concurrence sur le marché des barquettes en polystyrène et des barquettes rigides en ENO (voir la section 5.3.4).

(785) Comme expliqué à la section 4.3, la nature unique et continue de l'entente en ENO est notamment prouvée par l'existence d'un modèle stable, régulier et cohérent de contacts collusoires lorsque des changements survenant sur le marché nécessitaient une intervention (en particulier lorsque le prix de la matière première augmentait), par le fait que tout au long de la période de l'infraction, chaque manifestation des accords complexes, soit la coordination sur les prix et l'échange d'information, portait sur des barquettes en polystyrène et des barquettes rigides [voir pour exemple les considérants (517), (532), (535), (538), (553), (558), (568), (572) et (579)], par le fait que le groupe de personnes ayant participé aux contacts collusoires tout au long de l'infraction était constamment stable et, enfin, par le fait que tous les participants à l'entente avaient connaissance de tous les aspects de l'infraction, en raison de leur participation à des réunions multilatérales.

(786) Les accords collusoires portaient sur le marché de l'ENO, plus spécifiquement la Belgique, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède. [...] les membres de l'entente ont participé à des réunions tenues en marge de l'AQE ainsi qu'à des accords d'augmentation de prix couvrant l'ensemble ou la plupart des pays mentionnés ci-dessus⁹⁸²: premièrement, les notes

⁹⁸²

Voir par exemple **ID [...]**, **ID [...]** et **ID [...]**. [...] les concurrents [...] savaient que si Linpac Allemagne annonçait une augmentation de prix pour les barquettes en polystyrène, cette augmentation s'appliquerait normalement à la région d'Europe du Nord-Ouest couvrant l'Allemagne, l'Autriche, le Benelux et les pays scandinaves. Il est clair également de la référence au compte-rendu de la réunion AQE en date du 25 avril 2002: «5. *Situation du marché / prix des matières premières: Les participants échangent leurs expériences concernant les fortes hausses de polystyrène de prix sur le marché européen*» (voir le considérant (509)) que les discussions, dès le début de l'entente, concernaient tous les pays qui ont été inclus dans la définition de ENO de cette décision, même si les documents d'époque

manuscrites de la réunion organisée en marge de l'AQE le 13 juin 2002⁹⁸³ [voir les considérants (518)-(519)] font clairement apparaître les territoires couverts par l'accord d'augmentation de prix. Elles contiennent des tableaux détaillés comparant les prix de Linpac, Vitembal, Silver Plastics et Polarcup (Huhtamäki) pour le Danemark, la Finlande, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède. Les notes se réfèrent aussi aux annonces d'augmentations de prix que Linpac et Huhtamäki ont convenu de faire, à savoir des augmentations de prix de 10% à partir du 1^{er} juillet pour la Suède et la Finlande et à partir du 15 juillet pour les Pays-Bas et la Belgique: «*Lin Pac + Polarcup 10 % en Suède et Finlande 1/7 [1^{er} juillet]; feront rapport la semaine prochaine; NL-B/15 juillet + 10 % ajouté au statu quo*»⁹⁸⁴. Deuxièmement, les déclarations [...] qui se corroborent mutuellement concernant les réunions multilatérales du 24 août 2004 et d'août/septembre 2004 [voir les considérants (534) - (538)] montrent que les membres de l'entente ont discuté d'augmentations de prix pour les pays scandinaves, l'Allemagne et le Benelux⁹⁸⁵. Troisièmement, les preuves concernant les augmentations de prix de septembre 2006 [voir les considérants (567) et (568)] et la réunion en marge de l'AQE du 16 octobre 2006 [voir le considérant (573)] montrent que les pays concernés par les augmentations de prix convenues étaient la Belgique, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède [voir les considérants (571) et (577)]⁹⁸⁶.

- (787) Il existe par ailleurs des preuves de contacts bilatéraux entre [nom d'entreprise] et [non-destinataire] concernant explicitement le marché néerlandais⁹⁸⁷ [voir par exemple le considérant (561)], ainsi que de contacts ayant trait à des clients spécifiques en Allemagne [voir par exemple les contacts entre Linpac et Silver Plastics le 7 octobre 2002 et le contact entre [nom d'entreprise] et Huhtamäki le 20 juin 2006 aux considérants ([...]) et ([...])]. Ces contacts ont eu lieu parallèlement aux contacts collusoires multilatéraux et font partie de l'entente globale [voir par exemple le considérant (548)].
- (788) Huhtamäki conteste la portée géographique de l'infraction pour les barquettes en polystyrène et les barquettes rigides et fait valoir qu'une entente sur les barquettes rigides n'aurait pas pu s'étendre au-delà de l'Allemagne, de l'Autriche et du Benelux⁹⁸⁸. Silver Plastics affirme également n'avoir vendu des barquettes qu'en Allemagne et soutient que ses produits étaient vendus par des distributeurs indépendants dans le reste de la région d'ENO. Elle indique par ailleurs avoir vendu

en possession de la Commission, qui mentionnent explicitement un certain pays, sont d'une date ultérieure.

⁹⁸³ ID [...]

⁹⁸⁴ ID [...]; original en allemand: «*Lin Pac + Polarcup 10% in Sweden u. Finnland 1/7, melden sich Anfang der Woche, NL-B/15. Juli + 10% auf Status Quo*») et ID [...]. Les notes citent à plusieurs reprises Silver Plastics («Silver») et Huhtamäki («Polar»); voir aussi ID [...], ID [...] et ID [...]

⁹⁸⁵ Voir ID [...] et ID [...], ID [...] et ID [...]

⁹⁸⁶ Voir ID [...] corroboré par ID [...] et ID [...]

⁹⁸⁷ Voir également ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁹⁸⁸ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs), pages [...] (pour les barquettes en PS expansé) et [...] (pour les barquettes rigides - voir les points 79-98). Huhtamäki fait valoir que [secret d'affaires - la politique interne du groupe]; en outre, [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] n'avaient aucune raison ou intérêt à participer à des discussions anticoncurrentielles sur les barquettes en PS expansé, vu que celles-ci ne relevaient pas de leurs responsabilités, puisque (i) [représentant d'entreprise] n'était pas responsable du secteur des barquettes en PS expansé en [secret d'affaires - la politique interne du groupe]; [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] n'étaient pas responsables des [secret d'affaires - la politique interne du groupe].

ses produits dans le Benelux, en Norvège, en Suède et au Danemark à des distributeurs indépendants et non exclusifs, libres de fixer les prix appliqués à leurs clients comme ils le souhaitent, et que dès lors, elle n'avait aucune influence sur les prix appliqués à ses produits dans ces pays⁹⁸⁹. Selon Silver Plastics la portée géographique de l'entente ne pouvait pas avoir couvert la région ENO dans son ensemble, en ce que chaque pays constitue un marché géographique national distinct⁹⁹⁰. Toutefois, les preuves disponibles montrent que Huhtamäki et Silver Plastics ont toutes deux participé à des contacts collusoires couvrant également le Danemark, la Finlande, la Norvège et la Suède [voir par exemple les notes manuscrites relatives à la réunion en marge de l'AQE du 13 juin 2002, portant sur des augmentations de prix des barquettes en polystyrène en Belgique, aux Pays-Bas, au Danemark, en Finlande, en Norvège et en Suède, considérant (519), les augmentations de prix ayant fait l'objet de discussions lors des réunions du 24 août 2004 et d'août et septembre 2004, qui portaient sur des augmentations de prix pour les barquettes en polystyrène et les barquettes rigides en Belgique, au Danemark, en Finlande, en Allemagne, au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Norvège et en Suède, considérants (534) et (537)-(538), ou encore la référence à Huhtamäki et à la Suède au considérant (528)]. Ces preuves suffisent à conclure que les deux entités contribuaient directement à l'objectif unique de l'entente en ENO ou étaient à tout le moins clairement informées de tous les aspects de l'entente.

- (789) Silver Plastics conteste aussi le marché des produits faisant l'objet de l'entente, puisque, selon elle, les barquettes en polystyrène et les barquettes rigides n'appartiennent pas au même marché⁹⁹¹, les responsables des barquettes en polystyrène et des barquettes rigides n'étaient pas les mêmes, les périodes des contacts anticoncurrentiels n'étaient pas les mêmes pour les barquettes en polystyrène et pour les barquettes rigides et, enfin, les lettres d'augmentation de prix n'indiquaient aucune collusion relative aux barquettes rigides, vu que les lettres de tarification sont (comme dans d'autres secteurs) très abstraites et incluent également d'autres produits. Huhtamäki affirme également qu'en ce qui concerne les barquettes en polystyrène, les lettres d'augmentation de prix ne signifiaient pas une augmentation de prix automatique pour les destinataires des lettres. Elle souligne également les différences entre les installations de production allemandes et finlandaises, qui s'expliquent par des différences au niveau des spécifications pour les barquettes rigides en Finlande⁹⁹². Ces arguments ne sont pas étayés par les preuves disponibles en l'espèce. Il paraît évident que pendant toute la durée de l'infraction, tous les membres de l'entente ont eu plusieurs contacts anticoncurrentiels concernant à la fois les barquettes en polystyrène et les barquettes rigides [voir par exemple les considérants (534), (537), (559) (567), (571) et (578)]. Les discussions anticoncurrentielles qui se sont exclusivement centrées sur les barquettes rigides étaient principalement bilatérales et faisaient suite à la demande d'un client ou à un problème particulier [voir par exemple les considérants (530), (550), (558) et (559)]. Déjà dans le cadre des accords de 2002 relatifs à des augmentations des prix des barquettes en polystyrène, Linpac avait inclus les barquettes rigides dans sa lettre

⁹⁸⁹ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁹⁹⁰ ID [...] (réponses complémentaires de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁹⁹¹ ID [...] (réponses complémentaires de Silver Plastics à la communication des griefs); ID [...] (réponses complémentaires de Silver Plastics à la communication des griefs).

⁹⁹² ID [...] et ID [...] (réponse de Huhtamäki à la communication des griefs).

d'augmentation de prix afin d'aider Silver Plastics à prouver que ses concurrents augmentaient aussi leurs prix pour les barquettes rigides [voir le considérant (516)]. En outre, [nom d'entreprise] signale que les augmentations de prix convenues lors des réunions d'entente multilatérales de 2002 et 2004 portaient également sur les barquettes rigides [voir les considérants (534) et (537)]. Il est donc prouvé que tous les participants avaient connaissance de l'entente relative aux barquettes rigides et étaient prêts à coordonner leur comportement commercial concernant les barquettes rigides depuis au moins 2002, à savoir longtemps avant le début des discussions spécifiques de MAK IK sur les barquettes rigides qui ont eu lieu plus tard en 2007 [voir le considérant (580)].

- (790) En outre, il ressort clairement d'une jurisprudence constante du Tribunal⁹⁹³ que dans le cas d'ententes, le marché des produits concernés par l'entente est défini par la portée des discussions des participants. À cet égard, le Tribunal a déclaré ce qui suit dans l'affaire Tokai: *«ce n'est nullement la Commission qui aurait arbitrairement choisi le marché en cause, mais ce sont les membres de l'entente à laquelle [la requérante] a participé qui ont volontairement concentré leurs agissements anticoncurrentiels sur les produits [identifiés]»*⁹⁹⁴. Au vu de ce qui précède, la Commission conclut que tous les membres de l'entente avaient connaissance des contacts anticoncurrentiels concernant les barquettes tant en polystyrène que rigides et y ont participé tout au long de la période d'infraction.
- (791) La Commission observe que de mai 2003 environ à juillet 2004, les éléments de preuve de contacts collusoires sont plus rares pour l'ensemble des participants. Cela peut s'expliquer par le fait qu'il y a eu moins de contacts au cours de cette période ou que l'enquête n'a pas permis de découvrir des preuves de tels contacts. Aucun élément probant ne vient toutefois étayer la thèse selon laquelle un membre de l'entente a mis fin à sa participation ou s'est distancié de l'entente au cours de cette période. Sur la base du faisceau global de preuves, la Commission conclut que les parties ont poursuivi l'unique but de l'entente concernant les barquettes en polystyrène et rigides dans l'ensemble de la région d'ENO, de manière ininterrompue, tout au long de la période d'infraction.

5.3.3.7. Infraction unique et continue – Europe centrale et orientale (ECO)

- (792) Les faits décrits à la section 4.4 de la présente décision constituent une infraction unique et continue à l'article 101, paragraphe 1, du Traité en ce qui concerne le marché des barquettes en polystyrène dans les PECO, et ce, en dépit du fait que chacune des activités de l'entente décrites à la section 4.4 et mentionnées à la section 5.3.2.5, prise isolément, pourrait être considérée comme une infraction distincte à l'article 101, paragraphe 1, du Traité pour chacun des pays couverts par l'entente. En particulier, comme on peut clairement le voir à la section 5.3.2.5, si le comportement anticoncurrentiel de Propack ne concernait que la Hongrie, sa participation dans ce seul pays, même prise isolément, a restreint la concurrence et enfreint l'article 101, paragraphe 1, du Traité.

⁹⁹³ Voir par exemple l'affaire T38/02, Groupe Danone/Commission, ECLI:EU:T:2005:367, point 99, et l'affaire T48/02, Brouwerij Haacht NV/Commission, ECLI:EU:T:2005:436, point 58, et la jurisprudence citée.

⁹⁹⁴ Affaires jointes T-71/03, T-74/03, T-87/03 et T-93/03, Tokai Carbon e.a./Commission, ECLI:EU:T:2005:220, point 90.

- (793) Pendant la période allant du 5 novembre 2004 [voir les considérants (602)-(618)] au 24 septembre 2007 [voir les considérants (653)-(654)], Coopbox, Linpac, Sirap-Gema et Propack [cette dernière seulement pendant la période allant du 13 décembre 2004 (voir les considérants (619)-(623)] au 15 septembre 2006 (voir le considérant (646)] ont participé à différents types d'accords anticoncurrentiels et/ou de pratiques concertées (voir la section 5.3.2.5) dans le cadre d'un plan anticoncurrentiel commun visant à limiter la concurrence sur le marché des barquettes en polystyrène de l'ECO (voir la section 5.3.4).
- (794) Comme expliqué à la section 4.4, la nature unique et continue de l'entente en France est notamment prouvée par l'existence d'un modèle stable, régulier et cohérent de contacts collusoires, par le fait que chaque manifestation des accords complexes portait sur des barquettes en polystyrène, par le fait que le groupe de personnes ayant participé aux contacts collusoires tout au long de l'infraction était constamment stable. Les parties avaient connaissance de tous les aspects de l'entente en ECO, en raison également de leur participation à des réunions d'entente multilatérales [voir par exemple la réunion du 5 novembre 2004 aux considérants (602)-(618)].
- (795) [...]. Propack affirme ne pas avoir participé aux comportements collusoires couvrant la République tchèque, la Pologne et la Slovaquie et ne pas en avoir eu connaissance. La Commission note que si Propack a participé à un certain nombre de réunions anticoncurrentielles pendant la période de l'infraction, ces réunions ne concernaient en effet que le marché hongrois des barquettes en polystyrène. La Commission observe que certains éléments indiquent que les autres participants voulaient informer Propack de tous les aspects de l'entente en ECO [voir par exemple le considérant (644)], mais que rien ne prouve que Propack en a réellement été informée ou qu'elle aurait dû en être informée pour d'autres raisons. Propack ne sera donc tenue pour responsable que de l'infraction unique et continue dans les PECO dans la mesure où les accords collusoires concernaient la Hongrie.

5.3.3.8. Infraction unique et continue - France

- (796) Les faits décrits à la section 4.5 de la présente décision constituent une infraction unique et continue à l'article 101, paragraphe 1, du Traité en ce qui concerne le marché des barquettes en polystyrène en France, et ce, en dépit du fait que chacune des activités de l'entente décrites à la section 4.5 et mentionnées à la section 5.3.2.6, prise isolément, pourrait être considérée comme une infraction distincte à l'article 101, paragraphe 1, du Traité pour le même marché.
- (797) Pendant la période allant du 3 septembre 2004 [voir les considérants (660)-(665)] au 24 novembre 2005 [voir les considérants (684)-(686)], Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema et Vitembal, et pendant la période allant du 29 juin 2005 [voir les considérants (678)-(679)] au 5 octobre 2005 [voir les considérants (682)-(683)], ainsi que Silver Plastics ont participé à différents types d'accords anticoncurrentiels et/ou de pratiques concertées (voir la section 5.3.2.6) dans le cadre d'un plan anticoncurrentiel commun visant à limiter la concurrence sur le marché français des barquettes en polystyrène (voir la section 5.3.4).
- (798) Comme expliqué à la section 4.5, la nature unique et continue de l'entente en France est notamment prouvée par l'existence d'un modèle stable, régulier et cohérent de contacts collusoires, par le fait que chaque manifestation des accords complexes portait sur des barquettes en polystyrène, par le fait que chaque manifestation des accords complexes portait sur des barquettes en polystyrène, par le fait que le groupe de personnes ayant participé aux contacts collusoires tout au long de l'infraction était

constamment stable et, enfin, par le fait que toutes les parties avaient connaissance de tous les aspects de l'entente en France en raison de leur participation à des contacts collusoires multilatéraux [voir par exemple la réunion du 3 septembre 2004 telle que décrite aux considérants (660)-(665)].

5.3.4. *Restriction de la concurrence*

- (799) L'article 101, paragraphe 1, du Traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE mentionnent expressément comme restrictifs de la concurrence les accords et les pratiques concertées qui consistent à: (i) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction; (ii) limiter ou contrôler la production, les marchés ou le développement technique; (iii) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement⁹⁹⁵. Telles sont les grandes caractéristiques des accords horizontaux complexes examinés dans la présente décision (ainsi que leurs aspects individuels ou parties de ces aspects pris isolément) en rapport avec chacune des cinq infractions distinctes couvertes par la décision. Comme expliqué à la section 5.3.2, les principaux types de comportements anticoncurrentiels adoptés dans le cadre des cinq infractions distinctes [voir Italie: section 5.3.2.2; Europe du Sud-Ouest: section 5.3.2.3; Europe du Nord-Ouest: section 5.3.2.4; Europe centrale et orientale: section 5.3.2.5; et France: section 5.3.2.6] étaient, par nature, synonymes de restriction de la concurrence au sens de l'article 101, paragraphe 1, du Traité, et, en ce qui concerne l'ENO, de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE. Si chacune des cinq infractions doit être considérée dans son ensemble et à la lumière des circonstances générales, chacun des aspects individuels (ou parties de ces aspects) en soi et considéré individuellement constitue une violation de l'article 101 du Traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (800) La Cour de justice a également précisé qu'au sens de l'article 101 du Traité, les seuls points à déterminer aux fins de l'application de l'interdiction établie dans cette disposition sont de savoir si l'accord auquel l'entreprise a participé avec les autres entreprises avait pour objet ou effet la restriction de la concurrence et s'il était de nature à affecter le commerce entre États membres. La question de savoir si la participation individuelle d'une entreprise à un tel accord pourrait, en soi, restreindre la concurrence ou affecter le commerce entre États membres, compte tenu de la faible position de l'entreprise sur le marché concerné, n'est pas pertinente s'agissant de déterminer s'il y a eu infraction⁹⁹⁶.
- (801) Le comportement anticoncurrentiel décrit pour chacune des cinq ententes en cause dans la présente décision doit être considéré dans son ensemble et à la lumière des circonstances générales des différentes ententes, en dépit du fait que chacun de ses aspects (ou parties de ses aspects) en soi et considéré individuellement constitue une violation de l'article 101 du Traité. Les principales activités des ententes respectives sont reprises à la section 5.3.2.2 (Italie), à la section 5.3.2.3 (ESO), à la section 5.3.2.4 (ENO), à la section 5.3.2.5 (ECO) et à la section 5.3.2.6 (France). L'ensemble d'accords et de pratiques concertées au sein de chaque entente aussi bien que ses parties individuelles a pour objet de restreindre la concurrence au sens de l'article 101, paragraphe 1, du Traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.

⁹⁹⁵ La liste n'est pas exhaustive.

⁹⁹⁶ Affaire C-441/11P, Commission européenne/Verhuizingen Coppens, ECLI:EU:C:2012:778, point 64.

- (802) Dans leur réponse à la communication des griefs, certaines parties⁹⁹⁷ ont indiqué que les événements décrits par la Commission dans la communication des griefs ne limitaient pas la concurrence ou la limitaient de manière insignifiante. À cet égard, certaines parties ont fait valoir que les contacts entre les participants, par exemple, n'ont pas débouché sur la limitation du pouvoir décisionnel autonome, qu'il n'existait aucun lien de causalité entre la coordination et le comportement des participants sur le marché, que tout éventuel effet était dû à la structure du marché (par exemple un approvisionnement croisé) et non à l'entente, que toute mention faite d'une stratégie commerciale était unilatérale et qu'il n'y avait aucun effet sur la concurrence (ou que celui-ci était insignifiant). Quant aux arguments des parties à l'appui de l'inefficacité des accords et/ou pratiques concertées, il suffit de répondre que l'article 101 du Traité et l'article 53 de l'accord EEE interdisent tous accords entre entreprises ayant un objet anticoncurrentiel, quel que soit leur effet.
- (803) Les éléments de preuve présentés à la section 4 de la présente décision démontrent que l'entente décrite dans la décision avait pour objet de restreindre la concurrence. Il est également établi que chacune des cinq ententes distinctes peut avoir affecté le commerce entre les États membres [voir la section 5.3.5]. Ainsi, par sa nature, et indépendamment de tout effet concret qu'elle peut avoir, chacune des cinq ententes distinctes constitue une restriction sensible de la concurrence⁹⁹⁸. Si la Commission est consciente du fait que certaines communications entre les participants, prises isolément (par exemple les lettres sur les prix que se sont échangées les concurrents qui entretenaient des relations d'approvisionnement croisé ou qu'ont envoyées des distributeurs ou des clients), peuvent paraître légitimes à première vue, elle estime nécessaire de confronter ces éléments de preuve individuels à l'ensemble de preuves qui est en sa possession de manière à prouver qu'ils ne remettent pas en cause la culpabilité des participants relative aux comportements collusoires décrits dans la présente décision. Par exemple, si le marché peut effectivement avoir été caractérisé par un approvisionnement croisé, les preuves en possession de la Commission démontrent que les lettres sur les prix ont également été utilisées afin de mieux coordonner les augmentations de prix concertées [voir par exemple le considérant (569)] ou d'accroître la transparence entre les participants [voir par exemple le considérant (515)].
- (804) La Commission note que les éléments de preuve présentés à la section 4 démontrent que les accords anticoncurrentiels étaient fréquemment appliqués dans l'ensemble des cinq ententes. Les entreprises concernées ont par exemple mis en œuvre les augmentations de prix convenues [voir par exemple Italie – considérants (153), (194), (199), (235)-(236) et (276), (329); Europe du Sud-Ouest – considérants (396), (441)-(442), (446), (447)-(448), (471), (486), (490) et (491); Europe du Nord-Ouest - (voir les considérants (544), (548), (567), (578) et (586); Europe centrale et orientale – considérants (634)-(636), (651); France – considérants (660)-(665), (666)-(667), (675)-(677) et (682)-(683)]; répartition de la clientèle (voir par exemple Italie – considérants (185)-(186), (188), (247), (249), (295)-(296), (304), (309)-(310)

⁹⁹⁷ Par exemple: **ID** [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs); **ID** [...] (réponse de Vitembal à la communication des griefs); **ID** [...] (réponse de Coopbox à la communication des griefs); **ID** [...] (réponse de Nespak à la communication des griefs); **ID** [...] (réponse de Magic Pack à la communication des griefs).

⁹⁹⁸ Arrêt dans l'affaire C-226/11, Expedia, ECLI:EU:C:2012:795, point 37; arrêt dans l'affaire T-62/98, Volkswagen AG/Commission, ECLI:EU:T:2000:180, point 178.

et (314); Europe du Sud-Ouest – considérants (451)-(452); Europe centrale et orientale – considérants (619)-(623), (626)-(627), (630), (631), (633), (634)-(636), (640),(641), (645), (646), (647), (648) et (649)-(650); France – considérants (673)-(674), (680) et (684)-(686)); mise en œuvre de stratégies de soumission d’offres concertées (voir par exemple: Italie – considérants (101), (116), (134), (174) et (255)-(256); Europe centrale et orientale – considérants (630), (633), (642), (646) et (648); France – considérants (673)-(674), (680) et (684)-(686)]. La mise en œuvre, fût-elle partielle, d’un accord dont l’objet est anticoncurrentiel suffit à écarter la possibilité de conclure à une absence d’impact dudit accord sur le marché⁹⁹⁹.

5.3.5. *Effets sur les échanges entre États membres de l’UE*

- (805) L’article 101 du Traité vise les accords et les pratiques concertées affectant la structure de la concurrence sur le marché interne ou cloisonnant d’une autre manière les marchés géographiques. De même, l’article 53, paragraphe 1, de l’accord EEE vise les accords qui nuisent à la réalisation d’un Espace économique européen homogène. Il n’est pas nécessaire que ces accords ou pratiques concertées affectent effectivement le commerce entre États membres: il suffit de pouvoir établir qu’ils sont de nature à avoir un tel effet¹⁰⁰⁰. Selon une jurisprudence constante, *«pour être susceptible d’affecter le commerce entre États membres, un accord entre entreprises doit, sur la base d’un ensemble d’éléments objectifs de droit ou de fait, permettre d’envisager avec un degré de probabilité suffisant qu’il puisse exercer une influence directe ou indirecte, actuelle ou potentielle, sur les courants d’échanges entre États membres»*.¹⁰⁰¹
- (806) Toutefois, l’application de l’article 101 du Traité à une entente ne se limite pas à la partie des ventes des participants qui implique effectivement un transfert physique de marchandises d’un État vers 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 de l’entente dans son ensemble, a affecté le commerce entre États membres¹⁰⁰². Le commerce entre États membres peut aussi être potentiellement affecté lorsque la portée du marché géographique concerné est nationale ou sous-nationale¹⁰⁰³.
- (807) Les types de comportements anticoncurrentiels adoptés dans le cadre des cinq différentes infractions [voir pour l’Italie, le considérant (711); pour l’Europe du Sud-Ouest, la section 5.3.2.3; pour l’Europe du Nord-Ouest, la section 5.3.2.4; pour l’Europe centrale et orientale, la section 5.3.2.5; et pour la France, la section 5.3.2.6] doivent avoir eu pour effet, ou être fortement susceptibles d’avoir eu pour effet de détourner automatiquement les échanges de l’orientation qu’ils auraient dû suivre en

⁹⁹⁹ Affaire T-38/02, Groupe Danone/Commission, ECLI:EU:T:2005:367, point 148.

¹⁰⁰⁰ Arrêt dans l’affaire C-306/96, Javico, ECLI:EU:C:1998:173, points 16 et 17; voir aussi l’affaire T-374/94, European Night Services, ECLI:EU:T:1998:198, point 136.

¹⁰⁰¹ Arrêt dans l’affaire 42/84, Remia e.a., ECLI:EU:C:1985:327, point 22; arrêt dans l’affaire C-238/05, Asnef-Equifax, ECLI:EU:C:2006:734, considérant 34, et arrêt Cimenteries CBR e.a./Commission, précité, ECLI:EU:T:2000:77 point 491.

¹⁰⁰² Voir l’arrêt dans l’affaire T-13/89, Imperial Chemical Industries/Commission, ECLI:EU:T:1992:35, point 304.

¹⁰⁰³ Communication de la Commission - Lignes directrices relatives à la notion d’affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité, point 22.

l'absence de l'entente¹⁰⁰⁴, par exemple en raison de la portée géographique des ententes. S'agissant de l'entente en ENO, le comportement anticoncurrentiel couvrait la Belgique, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède; l'entente en ESO, elle, couvrait le Portugal et l'Espagne; l'entente en ECO portait sur la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Slovaquie. Par ailleurs, pour les cinq ententes, le comportement anticoncurrentiel visait souvent certains gros clients spécifiques qui effectuaient des opérations commerciales dans de nombreux pays et qui pouvaient également obtenir leurs produits au niveau transfrontalier - voir par exemple - (i) ECO – (602)-(618), (625), (628), (630), (644), (645) ; (ii) France – (672), (673)-(674), (680)-(681), (684)-(686) (iii) Italie – (138), (289) et (331) (iv) ENO – (514), (516), (538), (542)-(544), (567)-(571) (v) ESO – (440) et (456). Ces critères sont conformes aux lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce, qui disposent que les ententes couvrant plusieurs États membres peuvent, par leur nature même, affecter le commerce entre États membres¹⁰⁰⁵. De fait, leur aspect transfrontalier est susceptible d'affecter l'interpénétration des échanges en détournant les courants commerciaux traditionnels de leur orientation naturelle¹⁰⁰⁶ et en éliminant ainsi la concurrence.

- (808) Nespak a déclaré dans sa réponse à la communication des griefs que l'entente en Italie n'avait pas eu d'incidence sur les échanges commerciaux entre États membres. Nespak estime que l'entente n'empêchait pas la pénétration économique des concurrents d'autres États membres puisque la plupart des entreprises actives sur le marché italien sont également actives dans le reste de l'Union européenne. En outre, d'après Nespak, la production de barquettes en polystyrène en Italie est rentable dans la mesure où elle est destinée au marché italien du fait des coûts élevés de transport. Par conséquent, les producteurs de barquettes en polystyrène non établis en Italie n'auraient eu aucun intérêt à y vendre leurs produits. Ces arguments sont dénués de fondement. Les lignes directrices de la Commission susmentionnées sur la notion d'affectation du commerce disposent clairement que les ententes horizontales couvrant l'ensemble d'un État membre sont normalement susceptibles d'affecter le commerce entre États membres¹⁰⁰⁷. Cette affirmation est confirmée par la jurisprudence constante, selon laquelle l'entente qui s'étend à l'ensemble du territoire d'un État membre a, par sa nature même, pour effet de consolider des cloisonnements de caractère national, entravant ainsi l'interpénétration économique voulue par le Traité¹⁰⁰⁸. Elle est donc applicable à l'entente française ainsi qu'à l'entente italienne.
- (809) Le fait que la plupart des entreprises actives sur le marché italien soient également présentes dans le reste de l'Union européenne ne supprime pas le risque d'effets sur

¹⁰⁰⁴ Voir l'arrêt dans les affaires jointes 209 à 215 et 218/78, Van Landewyck e.a./Commission, ECLI:EU:C:1980:248, point 170.

¹⁰⁰⁵ Communication de la Commission, lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité, publié au JO C 101 du 27.4.2004, pp. 81-96, en particulier le considérant 64.

¹⁰⁰⁶ Voir par exemple l'arrêt dans l'affaire T-142/89, Usines Gustave Boël, ECLI:EU:T:1995:63, point 102.

¹⁰⁰⁷ Communication de la Commission, lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité, publié au JO C 101 du 27.4.2004, pp. 81-96, en particulier le considérant 78.

¹⁰⁰⁸ Arrêt dans l'affaire 8/72, Vereeniging van Cementhandelaren/Commission, ECLI:EU:C:1972:84, point 29; arrêt dans l'affaire 42/84, Remia e.a./Commission, ECLI:EU:C:1985:327, point 22; arrêt dans l'affaire C-309/99, Wouters, ECLI:EU:C:2002:98, point 95.

le commerce entre États membres, vu que l'accord anticoncurrentiel est tout de même susceptible d'entraver l'entrée d'entreprises autres ou nouvelles sur le marché italien. L'argument de Nespak tiré de la non-rentabilité du commerce, en Italie, de barquettes en polystyrène non produites sur le territoire italien en raison des coûts de transport élevés est sans fondement, compte tenu de la situation géographique de l'Italie et du fait qu'elle possède une frontière avec trois États membres.

- (810) Dès lors, dans le cas d'espèce, les types d'accords anticoncurrentiels utilisés dans les cinq ententes distinctes doivent avoir eu pour effet, ou être susceptibles d'avoir eu pour effet de détourner automatiquement les échanges de l'orientation qu'ils auraient suivie en l'absence de l'entente¹⁰⁰⁹.

5.4. Application de l'article 101, paragraphe 3, du Traité

- (811) À la lumière des faits dont la Commission a connaissance, rien ne suggère que les conditions de l'article 101, paragraphe 3, du Traité pourraient être remplies dans une des cinq ententes couvertes par la présente décision et aucun des destinataires a fait valoir qu'elles étaient remplies.

6. DESTINATAIRES DE LA PRESENTE DECISION

6.1. Principes généraux

- (812) Afin d'identifier les destinataires de la présente décision, il convient de déterminer les entités juridiques auxquelles doit être attribuée la responsabilité du comportement anticoncurrentiel décrit dans la décision.
- (813) D'une manière générale, l'objet des règles de concurrence posées par l'Union est l'«entreprise», notion qui ne se confond pas avec celle de personne morale en droit commercial ou fiscal national. L'«entreprise» qui a participé à l'infraction n'est par conséquent pas nécessairement la même entité que l'entité juridique précise au sein d'un groupe d'entreprises dont les représentants ont effectivement pris part aux réunions de l'entente. Le terme «entreprise» n'est pas défini dans le Traité. La jurisprudence a confirmé que l'article 101, paragraphe 1, 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 disposition»¹⁰¹⁰.
- (814) La notion d'entreprise comprend toute entité exerçant une activité économique, indépendamment de son statut juridique ou de sa forme juridique au titre du droit national¹⁰¹¹. En dépit du fait que l'article 101 du Traité s'applique aux entreprises et que la notion d'entreprise est de nature économique, seules les entités dotées de la personnalité juridique peuvent être tenues pour responsables d'infractions. Ce

¹⁰⁰⁹ Voir l'arrêt dans les affaires jointes 209 à 215 et 218/78, *Van Landewyck e.a./Commission*, ECLI:EU:C:1980:248, point 170.

¹⁰¹⁰ Affaire T-11/89, *Shell International Chemical Company Ltd/Commission*, ECLI:EU:T:1992:33, point 311. Voir également l'arrêt dans l'affaire T-352/94, *Mo och Domsjö AB/Commission*, ECLI:EU:T:1998:103, points 87-96.

¹⁰¹¹ Si la notion d'entreprise, au sens de l'article 101, paragraphe 1, ne se confond pas nécessairement avec celle de société dotée de la personnalité juridique, il est nécessaire, pour l'exécution des décisions, d'identifier une personne physique ou morale qui sera destinataire de l'acte. Voir l'arrêt dans l'affaire T-305/94, *PVC*, ECLI:EU:T:1999:80, point 978.

principe n'est pas violé tant que les différentes entités juridiques représentant la société sont tenues pour responsables sur la base de leurs propres agissements ou de leur comportement au sein de la même entreprise.

- (815) Il est dès lors nécessaire, aux fins de l'application et de l'exécution des décisions, de définir la ou les entreprises qui seront tenues pour responsables de l'infraction à l'article 101 du Traité en identifiant une ou plusieurs personnes morales pour représenter l'entreprise. Selon la jurisprudence, le droit de la concurrence de l'Union reconnaît que différentes sociétés appartenant à un même groupe constituent une entité économique, et donc une entreprise au sens des articles 101 et 102 du Traité, «si les sociétés concernées ne déterminent pas de façon autonome leur comportement sur le marché»¹⁰¹². Si une filiale ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, l'entreprise qui oriente sa politique commerciale (c'est-à-dire qui exerce une influence déterminante) forme une entité économique unique avec cette filiale et peut être tenue pour responsable d'une infraction présumée au motif qu'elle fait partie de la même entreprise (responsabilité de la société mère).
- (816) Selon une jurisprudence constante des tribunaux, la Commission peut, en substance, présumer qu'une filiale à 100 % ou à près de 100 % applique pour l'essentiel les instructions qui lui sont imparties par sa société mère, sans devoir vérifier si cette dernière a effectivement exercé ce pouvoir¹⁰¹³. En pareil cas, il existe une présomption réfragable selon laquelle ladite société mère non seulement a la capacité d'exercer, mais exerce effectivement, un contrôle décisif sur sa filiale sans que la Commission doive produire d'autres preuves de l'exercice effectif de ce contrôle (la «présomption de la responsabilité de la société mère»). Lorsque, dans la communication des griefs, la Commission énonce, en invoquant cette présomption, son intention d'imputer à la société mère la responsabilité d'une infraction commise par une filiale détenue à 100 %, la société mère et/ou filiale peut renverser cette présomption en fournissant au cours de la procédure administrative des éléments de preuve suffisants pour démontrer que la filiale a déterminé de façon autonome son comportement sur le marché¹⁰¹⁴. Par ailleurs, il ressort de la jurisprudence qu'une

¹⁰¹² Voir l'arrêt dans l'affaire 48/69, *Imperial Chemical Industries/Commission*, ECLI:EU:C:1972:70, points 132-133, l'arrêt dans l'affaire 170/83, *Hydrotherm*, ECLI:EU:C:1984:271, point 11, et l'arrêt dans l'affaire T-102/92, *Viho/Commission*, ECLI:EU:T:1995:3, point 50, cité dans l'affaire T-203/01, *Michelin/Commission*, ECLI:EU:T:2003:250, point 290.

¹⁰¹³ Arrêt dans les affaires jointes T-71/03 etc., *Tokai Carbon e.a./Commission*, ECLI:EU:T:2005:220, point 60; arrêt dans l'affaire T-354/94, *Stora Kopparbergs Bergslags/Commission*, ECLI:EU:T:1998:104, point 80, confirmé par l'arrêt dans l'affaire C-286/98 P, *Stora Kopparbergs Bergslags/Commission*, ECLI:EU:C:2000:630, points 27-29; arrêt dans l'affaire 107/82, *AEG/Commission*, ECLI:EU:C:1983:293, point 50; arrêt dans l'affaire C-97/08 P, *Akzo Nobel NV e.a./Commission*, ECLI:EU:C:2009:536, points 60-61; arrêt dans l'affaire C-521/09 P, *Elf Aquitaine/Commission*, ECLI:EU:C:2011:620, points 56-57; arrêt dans l'affaire C-201/09 P, *ArcelorMittal Luxembourg/Commission* et dans l'affaire C-216/09 P, *Commission/ArcelorMittal Luxembourg e.a.*, ECLI:EU:C:2011:190, points 97-100; arrêt dans l'affaire C-90/09 P, *General Química/Commission*, ECLI:EU:C:2011:21, points 39-42; arrêt dans l'affaire C-654/11 P, *Transcatab/Commission*, ECLI:EU:C:2012:806, points 30-31.

¹⁰¹⁴ Arrêt dans les affaires jointes T-71/03 etc., *Tokai Carbon e.a./Commission*, ECLI:EU:T:2005:220, point 61; arrêt dans l'affaire T-330/01, *Akzo Nobel NV/Commission*, ECLI:EU:T:2006:26, point 83; arrêt dans l'affaire T-91/03, *Tokai Carbon Co. Ltd, Intech EDM BV, Intech EDM AG et SGL Carbon AG/Commission*, ECLI:EU:T:2005:220, point 61; arrêt dans l'affaire T-30/05, *Prym and Prym Consumer/Commission*, ECLI:EU:T:2007:267, points 146-147; arrêt dans l'affaire T-541/08, *Sasol e.a./Commission*, ECLI:EU:T:2014:628, point 163: «[l]e renversement de la présomption de l'exercice

présomption, même difficile à renverser, demeure dans des limites acceptables tant qu'elle est proportionnée au but légitime poursuivi, qu'existe la possibilité d'apporter la preuve contraire et que les droits de la défense sont assurés¹⁰¹⁵.

- (817) Lorsque l'exercice de cette influence déterminante ne peut être présumé, celle-ci doit être démontrée sur la base d'un ensemble d'éléments factuels, dont, en particulier, l'éventuel pouvoir de direction de la société-mère sur sa filiale¹⁰¹⁶. Les juridictions européennes ont établi que l'influence déterminante de la société mère peut non seulement découler directement d'instructions concrètes, de directives ou d'un droit de regard sur la politique commerciale, mais peut également résulter indirectement de l'ensemble des liens économiques, organisationnels et juridiques entre la société mère et ses filiales¹⁰¹⁷ l'influençant sur certains aspects tels la stratégie d'entreprise, la politique d'entreprise, les projets d'exploitation, les investissements, les capacités, les ressources financières, les ressources humaines et les affaires juridiques, même si chacun de ces indices pris isolément n'a pas un caractère suffisamment probant¹⁰¹⁸. Parmi ces indices, les juridictions européennes ont examiné, entre autres, la mise en œuvre des dispositions légales applicables ou d'une convention entre les sociétés mères sur la gestion de leur filiale commune, la présence, à la tête de la filiale, de nombreuses personnes occupant simultanément (voire consécutivement)¹⁰¹⁹ des fonctions de direction au sein de la société mère ou les relations d'affaires qu'elles entretiennent (par exemple lorsqu'une société mère est également fournisseur ou cliente de sa filiale)¹⁰²⁰.
- (818) La question de l'influence déterminante porte sur le niveau d'autonomie de la filiale à l'égard de sa politique commerciale générale, et non sur la connaissance qu'avait la société mère du comportement infractionnel de sa filiale. L'attribution de la responsabilité à une société mère découle du fait que les deux entités constituent une seule et même entreprise aux fins des règles de concurrence de l'Union européenne, et non pas de l'existence de preuves concernant la participation de la société mère à l'infraction (y compris son organisation) ou la connaissance que celle-ci avait de l'infraction¹⁰²¹.
- (819) Lorsqu'une société qui a la capacité d'exercer un contrôle sur sa filiale a connaissance de l'infraction et n'y met pas fin, elle est tenue pour responsable de

effectif par la société mère d'une influence déterminante sur le comportement de sa filiale n'est cependant pas une question de quantité et de détail de preuves dans le cas où celles-ci font état d'une situation habituelle d'organisation dans une grande entreprise multinationale, où les pouvoirs de la direction opérationnelle sont délégués aux gérants de ses unités locales. Afin de renverser cette présomption, il convient de présenter des circonstances inhabituelles qui démontrent que, malgré la détention de l'entière part du capital des filiales du groupe par leurs sociétés mères, l'unité économique du groupe a été rompue, puisque les mécanismes assurant l'alignement du comportement commercial des filiales et des sociétés mères ne fonctionnaient pas ordinairement».

¹⁰¹⁵ Voir l'arrêt dans l'affaire C-521/09 P, *Elf Aquitaine/Commission*, ECLI:EU:C:2011:620, points 60-62.

¹⁰¹⁶ Arrêt dans l'affaire T-77/08, *The Dow Chemical Company/Commission*, ECLI:EU:T:2012:47, point 76.

¹⁰¹⁷ Arrêt dans l'affaire T-77/08, *The Dow Chemical Company/Commission*, ECLI:EU:T:2012:47, point 77.

¹⁰¹⁸ Arrêt dans l'affaire T-132/07, *Fuji Electric Co. Ltd/Commission*, ECLI:EU:T:2011:344, point 183.

¹⁰¹⁹ Arrêt dans l'affaire T-76/08, *EI du Pont de Nemours and Company, DuPont Performance Elastomers LLC et DuPont Performance Elastomers SA/Commission*, ECLI:EU:T:2012:46, points 70 et 74.

¹⁰²⁰ Arrêt dans l'affaire T-132/07, *Fuji Electric Co. Ltd/Commission*, ECLI:EU:T:2011:344, point 184.

¹⁰²¹ Arrêt dans les affaires jointes T-71/03, T-74/03, T-87/03 et T-91/03, *Tokai Carbon Ltd, Intech EDM BV, Intech EDM AG et SGL Carbon AG/Commission*, ECLI:EU:T:2005:220, point 54.

cette infraction¹⁰²². Peu importe, dans ce cas de figure, que la société mère ait réellement exercé ou non un contrôle sur sa filiale. Selon l'arrêt *Agroexpansión*¹⁰²³, lorsqu'une société mère a connaissance de la participation de sa filiale détenue à 100 % à une infraction et ne s'y oppose pas, la Commission peut en déduire que la société mère approuve tacitement ladite participation et considérer qu'une telle manière d'agir constitue un indice supplémentaire à l'appui de la présomption d'influence déterminante.

- (820) Lorsqu'une entreprise qui a commis une infraction présumée à l'article 101 se débarrasse par la suite des actifs qui ont contribué à l'infraction et se retire du marché en question, elle continue à être responsable de l'infraction si elle n'a pas cessé d'exister¹⁰²⁴. Si l'entreprise qui a acquis les actifs continue à enfreindre l'article 101, la responsabilité de l'infraction sera répartie entre le vendeur et l'acquéreur des biens actifs «infractonnels», chaque entreprise étant responsable pour la période durant laquelle elle a participé à l'entente par le biais de ces actifs. Si la personne morale initialement responsable de l'infraction cesse d'exister et perd sa personnalité juridique, en étant purement et simplement absorbée par une autre entité juridique, cette dernière entité doit être tenue pour responsable durant toute la période de l'infraction et donc répondre des activités de l'entité qui a été absorbée¹⁰²⁵. La simple disparition de la personne morale responsable de la gestion de l'entreprise lorsque l'infraction a été commise ne permet pas à cette dernière d'éviter sa responsabilité¹⁰²⁶. Lorsque la personne morale qui a commis l'infraction a cessé d'exister juridiquement, son successeur devient passible, à sa place, de l'amende.
- (821) 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'exister¹⁰²⁷.

¹⁰²² Arrêt dans les affaires jointes T-259/02 à T-264/02 et T-271/02, *Raiffeisen Zentralbank Österreich AG/Commission*, ECLI:EU:T:2006:396, point 330.

¹⁰²³ Arrêt dans l'affaire T-38/05, *Agroexpansión SA/Commission*, ECLI:EU:T:2011:585, points 146 et 157. Voir également l'arrêt dans l'affaire T-41/05, *Alliance One International Inc/Commission*, ECLI:EU:T:2011:586, point 136.

¹⁰²⁴ Arrêt dans l'affaire T-6/89, *Enichem Anic/Commission (Polypropylène)*, ECLI:EU:T:1991:74; arrêt dans l'affaire C-49/92 P, *Commission/Anic Partecipazioni*, ECLI:EU:C:1999:356, points 47-49; arrêt dans l'affaire T-314/01, *Coöperatieve Verkoop- en Productievereniging van Aardappelmeel en Derivaten Avebe BA/Commission*, ECLI:EU:T:2006:266, points 135-140.

¹⁰²⁵ Voir l'arrêt dans l'affaire C-279/98 P, *Cascades/Commission*, ECLI:EU:C:2000:626, points 78-79: «*En effet, 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, même si, au jour de l'adoption de la décision constatant l'infraction, l'exploitation de l'entreprise a été placée sous la responsabilité d'une autre personne. En outre, ces sociétés n'ont pas été purement et simplement absorbées par la requérante, mais elles ont poursuivi leurs activités en tant que filiales de cette dernière. Elles doivent, en conséquence, répondre elles-mêmes de leur comportement infractonnell antérieur à leur acquisition par la requérante sans que celle-ci puisse en être tenue pour responsable*»; arrêt dans les affaires jointes T-122/07 à T-124/07, *Siemens Österreich et VA Tech Transmission & Distribution/Commission*, ECLI:EU:T:2011:70, point 139.

¹⁰²⁶ Voir l'arrêt dans l'affaire T-305/94, *PVC II*, ECLI:EU:T:1999:80, point 953.

¹⁰²⁷ Voir l'arrêt dans les affaires jointes C-204/00 P (et autres), *Aalborg Portland A/S e.a./Commission*, ECLI:EU:C:2004:6, points 354-360, confirmé par l'arrêt dans l'affaire T-43/02, *Jungbunzlauer*

- (822) Les mêmes principes s'appliquent mutatis mutandis aux fins de l'application de l'article 53 de l'accord EEE.
- (823) En application des principes mentionnés aux considérants (812)- (822), la présente décision doit être adressée aux entités juridiques dont les représentants ont participé à des réunions collusoires et à d'autres formes de contacts anticoncurrentiels avec des concurrents. Elle doit également être adressée aux sociétés mères de ces entités juridiques, dans la mesure où il est supposé ou démontré qu'elles ont exercé une influence déterminante sur la politique commerciale de leurs filiales détenues à 100 %.
- (824) Les noms et postes des personnes concernées par la présente décision sont énumérés à l'annexe I de la présente décision¹⁰²⁸.

6.2. Italie

6.2.1. Linpac

- (825) Comme démontré à la section 4.1, pendant toute la durée de l'infraction, LINPAC Packaging Verona S.r.l. a participé directement à l'infraction pour Linpac, par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. De ce fait, LINPAC Packaging Verona S.r.l. est tenue pour responsable de sa participation à l'infraction¹⁰²⁹. LINPAC Packaging Ltd., société mère intermédiaire de LINPAC Packaging Verona S.r.l., a participé à l'infraction par le truchement de [représentant d'entreprise]¹⁰³⁰.
- (826) Pendant toute la période de l'infraction, LINPAC Group Ltd était la société mère indirecte à près de 100 % de LINPAC Packaging Verona S.r.l. par l'intermédiaire de la chaîne de contrôle décrite au considérant (9). Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que LINPAC Group Ltd est donc présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de LINPAC Packaging Verona S.r.l. Bien que, pour la Commission, cette présomption suffise à elle seule pour établir la responsabilité de cette entité, elle se trouve encore renforcée par le fait que LINPAC Group Ltd a adressé, au cours de la période de l'infraction, à toutes les entreprises qu'elle contrôlait, un manuel fixant des normes minimales et des directives sur le comportement à adopter au sein du groupe et sur la gestion de ce dernier. Ce manuel devait indiquer les procédures et les seuils d'autorisation en rapport avec un nombre d'aspects liés à la gouvernance, notamment: 1) les dépenses d'investissement, 2) les cessions, 3) certaines décisions commerciales, 4) les procédures d'information interne, 5) la politique des ressources humaines, 6) les affaires juridiques et 7) certaines questions commerciales. Les politiques énoncées dans le manuel doivent être respectées par toutes les entreprises contrôlées par LINPAC Group Ltd¹⁰³¹. Le manuel démontre que LINPAC Group Ltd avait la capacité d'exercer - et a effectivement exercé - une influence déterminante

AG/Commission, ECLI:EU:T:2006:270, points 132-133, et l'arrêt dans l'affaire C-280/06, *ETI e.a.*, ECLI:EU:C:2007:775, point 41; arrêt dans les affaires jointes T-117/07 et 121/07, *Areva e.a. et Alstom/Commission*, ECLI:EU:T:2011:69, points 66-69.

¹⁰²⁸ Certaines des personnes mentionnées à l'annexe I peuvent ne pas avoir été impliquées dans des contacts anticoncurrentiels avec des concurrents pendant toutes les périodes spécifiées.

¹⁰²⁹ Linpac Packaging Verona S.r.l.'s a participé à l'infraction du 18 juin 2002 au 17 décembre 2007.

¹⁰³⁰ LINPAC Packaging Ltd a participé à l'infraction du 13 novembre 2003 au 11 janvier 2005.

¹⁰³¹ ID [...]

sur toutes ses filiales, notamment les entreprises directement impliquées dans l'infraction. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Linpac n'a formulé aucune observation sur la responsabilité présumée en tant que société mère.

- (827) La Commission tient dès lors LINPAC Packaging Verona S.r.l. et LINPAC Group Ltd conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Linpac. En particulier, LINPAC Packaging Verona S.r.l. est tenue responsable en tant que participant direct sur l'ensemble de la durée de l'infraction. LINPAC Group Ltd est tenue responsable en tant que société mère de LINPAC Packaging Verona S.r.l. sur l'ensemble de la durée de l'infraction et de LINPAC Packaging Ltd entre le 13 novembre 2003 et le 11 janvier 2005.

6.2.2. *Sirap-Gema*

- (828) Comme démontré à la section 4.1, pendant toute la durée de l'infraction, Sirap-Gema S.p.A. a participé directement à l'infraction en Italie, par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]¹⁰³². De ce fait, Sirap-Gema S.p.A. est tenue pour responsable de sa participation à l'infraction.
- (829) Pendant toute la durée de l'infraction, Italmobiliare S.p.A. était la société mère indirecte à 100 % de Sirap-Gema S.p.A. par l'intermédiaire de la chaîne de contrôle décrite au considérant (15). Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère qu'Italmobiliare S.p.A. est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de Sirap-Gema S.p.A. Bien que, pour la Commission, cette présomption suffise à elle seule pour établir la responsabilité de cette entité, elle se trouve encore renforcée par le fait qu'Italmobiliare S.p.A. était tenue informée grâce à un système d'information en provenance des unités opérationnelles. Pendant toute la période de l'infraction, les filiales de Sirap-Gema avaient l'obligation d'informer [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] de Sirap-Gema S.p.A. Celui-ci informait à son tour [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] de Sirap-Gema S.p.A. et parallèlement [fonction du représentant d'entreprise] d'Italmobiliare S.p.A. En sa qualité de [fonction du représentant d'entreprise] au sein d'Italmobiliare S.p.A., [représentant d'entreprise] informait le [fonction du représentant d'entreprise] d'Italmobiliare S.p.A. et suggérait les possibilités de développement et opportunités stratégiques à Italmobiliare S.p.A. pour les filiales actives dans le secteur industriel. Ceci indique que, pendant la durée de l'infraction, Italmobiliare S.p.A. avait la capacité d'exercer - et a effectivement exercé - une influence déterminante sur Sirap-Gema S.p.A.
- (830) Dans sa réponse à la communication des griefs, Sirap-Gema conteste le fait qu'Italmobiliare S.p.A. ait exercé une influence déterminante sur elle et souligne qu'Italmobiliare S.p.A. n'avait aucunement connaissance des activités de l'entente. Selon Sirap-Gema, Italmobiliare S.p.A. n'est qu'une holding financière et ses filiales disposent d'une complète autonomie pour définir leurs stratégies commerciales. Sirap-Gema explique qu'Italmobiliare S.p.A. ne fait que fournir [secret d'affaires], en vue d'assurer [secret d'affaires]. [Secret d'affaires]. Cette dernière souligne par

¹⁰³² [Représentant d'entreprise] a aussi été salarié de [nom d'entreprise], qui a été absorbée par Sirap-Gema en 2009 et qui a donc cessé d'exister en tant qu'entité juridique.

ailleurs qu'elle prenait elle-même les décisions relatives à ses investissements et à son budget et que son directeur commercial et son directeur général disposaient de compétences décisionnelles [secret d'affaires]. Enfin, Sirap-Gema souligne que le rôle limité d'Italmobiliare S.p.A. est démontré par son nombre restreint de salariés [secret d'affaires].

- (831) La Commission considère que les arguments avancés par Sirap-Gema ne suffisent pas à renverser la présomption d'exercice d'une influence déterminante, étant donné qu'Italmobiliare S.p.A. détient à 100 % ses filiales impliquées dans l'infraction. D'après la Commission, le fait que la société mère n'était nullement impliquée dans les processus décisionnels de définition des plans stratégiques et commerciaux ne suffit pas à renverser la présomption d'influence déterminante, étant donné que, afin de déterminer si une filiale détermine de façon autonome son comportement sur le marché, il convient de prendre en considération l'ensemble des éléments pertinents relatifs aux liens économiques, organisationnels et juridiques, et non son comportement sur le marché ou sa politique commerciale stricto sensu¹⁰³³. Le fait qu'Italmobiliare ait fourni [secret d'affaires] montre en fait qu'elle ne s'est pas abstenue d'exercer une influence déterminante sur les filiales Sirap-Gema pour ce qui concerne les questions stratégiques¹⁰³⁴. De même, l'absence présumée de connaissance de l'entente ne saurait renverser la présomption susmentionnée. Selon la jurisprudence, il n'est pas exigé pour imputer à une société mère les actes commis par sa filiale de prouver que ladite société mère a été directement impliquée dans, ou a eu connaissance, des comportements incriminés¹⁰³⁵. Par ailleurs, les communications d'informations mentionnées au considérant (829), même soi-disant limitées aux résultats financiers, démontrent l'implication effective d'Italmobiliare S.p.A. dans ses filiales. À cet égard, le dossier de la Commission contient également des exemples d'envoi, par des employés des filiales de conditionnement alimentaire, d'informations détaillées sur le marché à [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] de Sirap-Gema S.p.A. et [fonction du représentant d'entreprise], chargée de trouver de nouvelles opportunités (comme des fusions et des acquisitions, des partenariats, etc.) pour les filiales d'Italmobiliare S.p.A. Le dossier contient également un exemple de transmission, par [représentant d'entreprise], d'informations détaillées sur le marché à [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] de Sirap-Gema S.p.A. et [fonction du représentant d'entreprise] d'Italmobiliare S.p.A., et de correspondance entre [représentant d'entreprise] lui-même et un autre acteur du marché du conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail¹⁰³⁶. Enfin, en ce qui concerne la nomination de l'administrateur de Sirap-Gema S.p.A. par le conseil d'administration, il apparaît clairement qu'Italmobiliare S.p.A. a eu une influence sur cette décision, compte tenu des positions de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise], et compte

¹⁰³³ Arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 66; arrêt dans l'affaire C-501/11 P, *Schindler Holding e.a./Commission*, ECLI:EU:C:2013:522, point 112; arrêt dans l'affaire C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commission*, ECLI:EU:C:2009:536, point 73 renvoyant aux conclusions de l'avocat général Kokott dans cette affaire, ECLI:EU:C:2009:262, points 89 et 91-93.

¹⁰³⁴ Arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 64.

¹⁰³⁵ Arrêt dans l'affaire T-77/08, *The Dow Chemical Company/Commission*, ECLI:EU:T:2012:47, point 106; arrêt dans l'affaire T-391/09, *Evonik Degussa et AlzChem/Commission*, ECLI:EU:T:2014:22, point 43.

¹⁰³⁶ **ID [...]** (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema), **ID [...]**, **ID [...]** (document découvert lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema).

tenu du fait que le conseil d'administration de Sirap-Gema S.p.A. était composé de membres nommés par Italmobiliare S.p.A.¹⁰³⁷. Enfin, selon la jurisprudence, le fait que la société mère et sa filiale sont actives dans des secteurs économiques distincts, voire que le personnel de la société mère ne disposait d'aucune expertise dans le secteur commercial spécifique dans lequel la filiale exerce ses activités, n'exclut pas l'exercice d'une influence déterminante par la société mère sur la filiale, quand bien même cette dernière disposait d'une certaine autonomie dans sa gestion commerciale¹⁰³⁸. Au vu de ce qui précède, les arguments avancés par Sirap-Gema au sujet des activités de base et du personnel limité d'Italmobiliare S.p.A. peuvent être rejetés dans leur totalité.

(832) Dans sa réponse à la communication des griefs, Sirap-Gema déclare qu'en faisant référence à des éléments supplémentaires autres que la participation à 100 % afin de renforcer la constatation de responsabilité de la société mère, la Commission s'est imposée à elle-même une charge de la preuve plus contraignante que la présomption d'influence déterminante dans les cas de participation à 100 %. Sirap-Gema prétend ainsi que la Commission s'est imposée une obligation de prouver qu'Italmobiliare S.p.A. avait effectivement exercé une influence déterminante sur ses filiales de conditionnement alimentaire et que le non-respect de cette norme par l'ensemble des destinataires constituerait une violation du principe d'égalité de traitement. Sirap-Gema renvoie aux affaires jointes C-628/10 P et C-14/11 P (*Alliance One, etc./Commission*). Contrairement à ce que prétend Sirap-Gema, les situations en l'espèce et dans l'affaire *Alliance One* sont différentes. La Commission n'a pas opté en l'espèce pour une méthode dite de la «double base» en vertu de laquelle elle ne tiendrait pour responsable que les entreprises pour lesquelles elle peut produire des preuves attestant de l'exercice effectif d'une influence déterminante. Il est ici manifeste que les éléments de preuve invoqués tant dans la communication des griefs que dans la présente décision ne servent qu'à renforcer la présomption de responsabilité de la société mère en vue de contrer ou de répondre aux tentatives des parties de renverser cette présomption. Cela ne modifie en rien la charge de la preuve de l'influence déterminante d'une société mère sur le comportement de sa filiale détenue à (près de) 100 % telle qu'établie par la jurisprudence. La méthode choisie dans le cas d'espèce (à savoir l'invocation de la présomption de la responsabilité de la société mère, renforcée par des éléments additionnels en tant que besoin) s'applique de la même manière à tous les destinataires se trouvant dans une situation similaire.

(833) Par conséquent, la Commission tient Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A. conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Sirap-Gema.

6.2.3. *Nespak*

(834) Comme démontré à la section 4.1, NESPAK S.p.A. a participé directement à l'infraction pour Nespak, essentiellement par le truchement de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. De ce fait, NESPAK S.p.A. est tenue pour responsable de sa participation à l'infraction.

¹⁰³⁷ Il est fait référence aux statuts de Sirap-Gema S.p.A. (ID [...], réponse de Sirap-Gema à la demande de renseignements). Voir également l'arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289 (Recueil général), point 67, avec référence au point 55.

¹⁰³⁸ Voir l'arrêt dans l'affaire T-399/09, *HSE/Commission*, ECLI:EU:T:2013:647, points 54 et 56.

- (835) Pendant toute la période de l'infraction, GROUPE GUILLIN SA était la société mère directe à 100 % de NESPAK S.p.A. [voir considérant (26)]. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que GROUPE GUILLIN SA est présumée avoir effectivement exercé une influence déterminante sur le comportement de NESPAK S.p.A. Bien que, pour la Commission, cette présomption suffise à elle seule pour établir la responsabilité de cette entité, elle se trouve encore renforcée par le fait que les propositions budgétaires de NESPAK S.p.A. sont présentées au directeur général opérationnel de GROUPE GUILLIN SA et requièrent l'approbation du président de GROUPE GUILLIN SA. En outre, [représentant d'entreprise], directeur général de GROUPE GUILLIN SA, a participé à une réunion collusoire le 11 janvier 2005 à l'aéroport de Milan [voir le considérant (196)], ce qui montre que la société mère avait connaissance du comportement infractionnel de sa filiale et ne s'y opposait pas¹⁰³⁹.
- (836) Dans sa réponse à la communication des griefs, Nespak affirme que GROUPE GUILLIN SA n'a pas exercé d'influence déterminante sur NESPAK S.p.A., malgré le fait qu'il la détient à 100 %. Nespak souligne qu'aucun document figurant au dossier ne montre que GROUPE GUILLIN SA a donné des instructions à NESPAK S.p.A. au sujet de son comportement sur le marché, ni qu'il a participé à des contacts anticoncurrentiels ou avait connaissance de ceux-ci. À cet égard, la participation de [représentant d'entreprise] à la réunion du 11 janvier 2005 était une pure coïncidence étant donné que [représentant d'entreprise] se trouvait en Italie pour discuter de questions budgétaires avec [représentant d'entreprise], et ne prouve pas que la direction de GROUPE GUILLIN SA avait connaissance du comportement anticoncurrentiel. Nespak explique que Nespak S.p.A. jouissait d'une autonomie totale au niveau de la fabrication et de la commercialisation de ses produits, qu'elle disposait de ses propres ressources et qu'elle élaborait en toute indépendance ses propres politiques commerciales. Les rapports mensuels de NESPAK S.p.A. à GROUPE GUILLIN SA étaient transmis de manière rétrospective et ne permettaient donc pas à la société mère d'exercer un contrôle préalable. À l'appui de son affirmation, Nespak produit le contrat de travail conclu entre GROUPE GUILLIN SA et le directeur de Nespak S.p.A. ([représentant d'entreprise]), qui définit les responsabilités déléguées à ce dernier. S'appuyant sur ce document, Nespak affirme que GROUPE GUILLIN SA n'avait aucune possibilité d'influencer la politique tarifaire, la production, la distribution, les passations de marchés, la soumission des offres, etc., de Nespak S.p.A.¹⁰⁴⁰.
- (837) La Commission considère que les arguments avancés par Nespak ne suffisent pas à renverser la présomption d'exercice effectif d'une influence déterminante de GROUPE GUILLIN SA sur NESPAK S.p.A., telle qu'elle est encore renforcée par les autres éléments décrits au considérant (835). En plus de définir ses responsabilités, le contrat de travail de [représentant d'entreprise] stipule que le directeur de NESPAK S.p.A. est placé sous l'autorité de la direction de GROUPE GUILLIN SA et il contient plusieurs clauses limitant l'autonomie de NESPAK S.p.A., y compris le

¹⁰³⁹ Voir par exemple l'arrêt dans l'affaire T-38/05, *Agroexpansión/Commission*, ECLI:EU:T:2011:585, points 146 et 157. Le Tribunal y indique que, si une société mère est au courant de la participation de ses filiales à une infraction et ne s'y oppose pas, ce comportement confirme la présomption de responsabilité.

¹⁰⁴⁰ **ID [...]** et **ID [...]** (réponse de Nespak à la communication des griefs), **ID [...]** (annexe de la réponse de Nespak à la communication des griefs).

détail des décisions devant être soumises à l'approbation préalable de GROUPE GUILLIN SA. Le contrat inclut une série d'obligations imposées au directeur de NESPAK S.p.A concernant la gestion commerciale de la société et dispose que la politique commerciale de NESPAK S.p.A. sera déterminée en accord avec la stratégie du groupe définie par le président du conseil d'administration de GROUPE GUILLIN SA, qui est également président de NESPAK S.p.A. Il stipule également que toute modification apportée à l'une de ses clauses sera arrêtée en accord avec le directeur général du groupe ([Représentantreprésentant d'entreprise]). La Commission considère par conséquent que le contrat de travail, au lieu de prouver l'autonomie de NESPAK S.p.A. comme le prétend Nespak, constitue un élément supplémentaire renforçant la présomption de l'exercice d'un contrôle par GROUPE GUILLIN SA sur NESPAK S.p.A. et réfute l'argument selon lequel GROUPE GUILLIN SA n'a pas donné d'instructions à NESPAK S.p.A. De même, l'absence de participation à l'entente et de connaissance de l'existence de celle-ci ne saurait renverser la présomption susmentionnée. Selon la jurisprudence, il n'est pas exigé pour imputer à une société mère les actes commis par sa filiale de prouver que ladite société mère a été directement impliquée dans, ou a eu connaissance, des comportements incriminés¹⁰⁴¹. L'argument selon lequel GROUPE GUILLIN SA n'a pas donné d'instructions à NESPAK S.p.A. sur son marché ne sait renverser la présomption susmentionnée même s'il était étayé, étant donné que, afin de déterminer si une filiale détermine de façon autonome son comportement sur le marché, il convient de prendre en considération l'ensemble des éléments pertinents relatifs aux liens économiques, organisationnels et juridiques, et non uniquement son comportement sur le marché ou sa politique commerciale *stricto sensu*¹⁰⁴².

- (838) La Commission dès lors tient NESPAK S.p.A. et GROUPE GUILLIN SA conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Nespak.

6.2.4. *Vitembal*

- (839) Comme démontré à la section 4.1, Vitembal Italia S.r.l. et VITEMBAL HOLDING SAS ont participé directement à l'infraction pour Vitembal, par le truchement de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] (tous deux employés par Vitembal Italia S.r.l.) et de [représentant d'entreprise] (employé par VITEMBAL HOLDING SAS)¹⁰⁴³. VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS a également participé à l'infraction par le truchement de [représentant d'entreprise]¹⁰⁴⁴.
- (840) Pendant toute la période de l'infraction, VITEMBAL HOLDING SAS était en outre la société mère directe à près de 100 % de Vitembal Italia S.r.l. et de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS [voir le considérant (12)]¹⁰⁴⁵. Conformément à la

¹⁰⁴¹ Arrêt dans l'affaire T-77/08, *The Dow Chemical Company/Commission*, ECLI:EU:T:2012:47, point 106; arrêt dans l'affaire T-391/09, *Evonik Degussa et AlzChem/Commission*, ECLI:EU:T:2014:22, point 43.

¹⁰⁴² Arrêt dans l'affaire C-501/11 P, *Schindler Holding e.a./Commission*, ECLI:EU:C:2013:522, point 112; arrêt dans l'affaire C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commission*, ECLI:EU:C:2009:536, point 73 renvoyant aux conclusions de l'avocat général Kokott dans cette affaire, ECLI:EU:C:2009:262, points 89 et 91-93.

¹⁰⁴³ Vitembal Italia S.r.l. a directement participé à l'infraction du 5 juillet 2002 au 17 décembre 2007. Vitembal Holding SAS n'avait participé directement à l'infraction que durant la période allant du 13 novembre 2003 au 23 février 2005.

¹⁰⁴⁴ VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS a participé directement à l'infraction du 13 novembre 2003 au 19 décembre 2006.

¹⁰⁴⁵ Vitembal Holding détenait 99 % de Vitembal Société Industrielle et 98 % de Vitembal Italia.

jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que VITEMBAL HOLDING SAS est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de Vitembal Italia S.r.l. et de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS. Bien que, pour la Commission, cette présomption suffise à elle seule pour établir la responsabilité de cette entité, elle s'en trouve encore renforcée par la participation directe de [représentant d'entreprise], directeur général et président de VITEMBAL HOLDING SAS.

- (841) La Commission dès lors tient VITEMBAL HOLDING SAS responsable de l'infraction commise par Vitembal en tant que participante direct du 13 novembre 2003 au 23 février 2005 et en tant que société mère de Vitembal Italia S.r.l. du 5 juillet 2002 au 17 décembre 2007 et de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS pour la période allant du 13 novembre 2003 au 19 décembre 2006.
- (842) Étant donné que Vitembal Italia S.r.l. a été liquidée et n'existe plus, cette entité ne sera pas tenue responsable de l'infraction et ne sera pas destinataire de la présente décision. Cela n'affecte toutefois en rien la responsabilité de VITEMBAL HOLDING SAS pour la période de participation directe de Vitembal Italia S.r.l. En fait, pendant la période de l'infraction, VITEMBAL HOLDING SAS faisait partie de la même unité économique que Vitembal Italia S.r.l. Par conséquent, le comportement infractionnel de Vitembal Italia S.r.l. peut être imputé à VITEMBAL HOLDING SAS, car les deux entités forment une entreprise et VITEMBAL HOLDING SAS est censée avoir commis elle-même l'infraction¹⁰⁴⁶.

6.2.5. *Magic Pack*

- (843) Comme démontré à la section 4.1, Magic Pack Srl a participé directement à l'infraction pour Magic Pack par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. La Commission tient dès lors Magic Pack Srl pour responsable de l'infraction commise par Magic Pack¹⁰⁴⁷.

6.2.6. *Coopbox*

- (844) Pendant toute la durée de l'infraction, Coopbox a fait l'objet de nombreuses restructurations internes. La Commission tient pour responsables les entités de Coopbox qui ont participé directement à l'infraction et qui sont les successeurs d'autres entités qui n'existent plus en raison de diverses restructurations intervenues au sein du groupe pendant et après la période de l'infraction (voir la section 2.2.4).
- (845) Les entités suivantes ont participé directement à l'infraction commise par Coopbox:
- (1) CCPL S.c., du 18 juin 2002 au 31 décembre 2002, par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]¹⁰⁴⁸;
 - (2) Coopbox Group S.p.A., du 18 juin 2002 au 17 décembre 2007, par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise]

¹⁰⁴⁶ Voir l'arrêt dans l'affaire T-399/09, *HSE/Commission*, ECLI:EU:T:2013:647, points 127 et 128.

¹⁰⁴⁷ En évoquant les destinataires de la décision dans sa réponse à la communication des griefs, Magic Pack souligne qu'au cours de sa période de participation, [Description de la structure de l'actionariat de Magic Pack]. ID [...] (réponse de Magic Pack à la communication des griefs).

¹⁰⁴⁸ Jusqu'en 2004, CCPL S.c. était appelée CCPL S.c.r.l.; voir le considérant (18)(1).

d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]¹⁰⁴⁹;

- (3) Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack), du 18 juin 2002 au 29 mai 2006, par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]¹⁰⁵⁰.

- (846) Afin d'attribuer la responsabilité de la société mère, la Commission a d'abord retracé l'évolution complexe de la structure d'entreprise de Coopbox afin d'établir les participations détenues par la société faitière et les sociétés mères intermédiaires dans les entités directement impliquées au cours de la période d'infraction. La Commission invoque la présomption de la responsabilité de la société mère visée au considérant (816), selon laquelle une société mère a exercé une influence déterminante pendant la ou les périodes pendant lesquelles au moins une entité impliquée directement était entièrement (ou pratiquement entièrement) détenue par elle.
- (847) Sur cette base, CCPL S.c. est également tenue pour responsable en tant que société faitière de plusieurs entités ayant directement participé à l'infraction entre le 18 juin 2002 et le 17 décembre 2007¹⁰⁵¹. Coopbox Group S.p.A. est également tenue pour responsable en tant que société mère intermédiaire de plusieurs entités ayant directement participé à l'infraction entre le 28 octobre 2002 et le 27 février 2003 et entre le 27 avril 2006 et le 29 mai 2006¹⁰⁵².

¹⁰⁴⁹ Coopbox Group S.p.A. est le successeur légal de Coopbox Europe S.p.A., Very Pack S.r.l. et Coopbox Italia S.r.l. (anciennement Isolex). Coopbox Europe S.p.A. a participé directement à l'infraction du 4 novembre 2002 au 27 avril 2006 par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Very Pack S.r.l. a participé directement à l'infraction du 18 juin 2002 au 27 février 2003 par le truchement de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Coopbox Italia S.r.l. (anciennement Isolex) a participé directement à l'infraction du 1^{er} avril 2006 au 17 décembre 2007 par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise].

¹⁰⁵⁰ Poliemme S.r.l. (anciennement Turris Pack) est le successeur légal de Coopbox Italia S.p.A., Poliemme S.r.l. et Turris Pack S.r.l. Coopbox Italia S.p.A. a participé à l'infraction du 1^{er} janvier 2003 au 27 avril 2006 par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Poliemme S.r.l. a participé à l'infraction du 18 juin 2002 au 27 avril 2006 par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Turris Pack S.r.l. a participé à l'infraction du 18 juin 2002 au 9 novembre 2005 par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Entre le 27 avril 2006 et le 29 mai 2006, Poliemme S.r.l. (anciennement Turris Pack) a participé à l'infraction par le truchement de [représentant d'entreprise].

¹⁰⁵¹ Les entités qui, au moment de leur participation à l'infraction, étaient directement ou indirectement détenues à 100 % ou près de 100 % par CCPL S.c. sont: Very Pack S.r.l. (du 18 juin 2002 au 27 février 2003), Coopbox Europe S.p.A. (du 4 novembre 2002 au 27 avril 2006), Poliemme S.r.l. (détenue à 100 % du 28 octobre 2002 au 31 décembre 2003 puis du 20 décembre 2004 au 27 avril 2006), Coopbox Italia S.p.A. (du 1^{er} février 2003 au 31 décembre 2003 puis du 20 décembre 2004 au 27 avril 2006), Coopbox Italia S.r.l. (anciennement Isolex) (du 1^{er} avril 2006 au 17 décembre 2007) et Poliemme S.r.l. (anciennement Turris Pack) (du 27 avril 2006 au 29 mai 2006).

¹⁰⁵² Les entités qui, au moment de leur participation à l'infraction, étaient directement ou indirectement détenues à 100 % ou près de 100 % par Coopbox Group S.p.A. sont: Poliemme S.r.l. (du 28 octobre

- (848) Comme expliqué à la section 2.2.4, CCPL S.c. était la société faîtière pendant toute la durée de l'infraction. Sa participation directe ou indirecte dans une ou plusieurs entités de Coopbox participant directement à l'infraction était de 100 % jusqu'au 18 avril 2006, puis de 93,864 % entre le 18 avril 2006 et la fin de l'infraction¹⁰⁵³. Le 18 avril 2006, les actionnaires de CCPL S.c. se sont vu proposer d'acheter leurs propres actions dans la société mère intermédiaire CCPL S.p.A. Ainsi, du 18 avril 2006 à la fin de l'infraction, les 6,14 % restants de CCPL S.p.A. étaient détenus par 10 actionnaires, qui possédaient chacun entre 0,18 % et 1,82 % du capital social.
- (849) La Commission estime qu'une participation de 93,864 % est suffisante pour présumer qu'une société mère exerce une influence déterminante sur le comportement de sa filiale. Dans ces circonstances, il revient à la société mère de fournir des éléments de preuve suffisants pour renverser cette présomption et démontrer que sa filiale a agi de manière indépendante sur le marché. Bien que, pour la Commission, la présomption de la responsabilité de la société mère suffise à établir la responsabilité des entités concernées, compte tenu notamment des arguments avancés par Coopbox et de la complexité de la structure d'entreprise, cette présomption est renforcée par l'analyse des liens juridiques, personnels et économiques existant entre les entités faisant partie de l'entreprise Coopbox.
- (850) Conformément aux statuts de CCPL S.p.A.¹⁰⁵⁴, la société mère CCPL S.c. nomme et révoque tous les membres du conseil d'administration. En tant qu'actionnaire majoritaire, la société mère approuve également le bilan de la société et détermine les responsabilités des administrateurs. L'administrateur délégué rend compte au président du conseil d'administration, qui surveille la mise en œuvre des décisions et objectifs du conseil. Le même modèle d'entreprise est appliqué à Coopbox Group S.p.A.
- (851) Le pacte d'actionnaires pour CCPL S.p.A. (Contratto parasociale) reconnaît explicitement que CCPL S.c. a une participation de contrôle sur CCPL S.p.A. et prévoit que les cessions d'actions [secret d'affaires]. CCPL S.c. bénéficie de [secret d'affaires], dont les modalités sont définies dans le pacte d'actionnaires. En outre, aucun actionnaire ne peut détenir plus de [secret d'affaires] de CCPL S.p.A., ce qui garantit que CCPL S.c. a gardé le contrôle de ses filiales en toutes circonstances. Aucun droit spécial n'était accordé aux actionnaires minoritaires et il n'existe aucun accord spécial concernant le contrôle et la prise de décisions entre la filiale et la société mère¹⁰⁵⁵. En outre, les 6,14 % restants de CCPL S.p.A., qui ne sont pas détenus par CCPL S.c., étaient détenus par des actionnaires qui détiennent CCPL S.c.¹⁰⁵⁶. Le cercle des propriétaires des deux entités est donc le même, ce qui démontre l'existence de liens solides entre les deux sociétés.

2002 au 27 février 2003) et Poliemme S.r.l. (anciennement Turris Pack) (du 27 avril au 29 mai 2006). Il est noté que la Commission n'a pas tenu compte des entités ayant précédé Coopbox Group S.p.A., qui étaient à un moment donné contrôlées par Coopbox Group S.p.A., avant que celle-ci ne les absorbe [Very Pack S.r.l. et Coopbox Italia S.r.l. (anciennement Isolex)].

¹⁰⁵³ Plus précisément, CCPL S.c. a toujours détenu (directement ou indirectement par l'intermédiaire de la sous-holding CCPL S.p.A.) 100 % ou pratiquement 100 % (93,864 %) de Coopbox Europe S.p.A. (aujourd'hui Coopbox Group S.p.A.), dont les salariés ont participé directement à l'infraction.

¹⁰⁵⁴ ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements).

¹⁰⁵⁵ ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements).

¹⁰⁵⁶ ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements).

- (852) CCPL S.c. avait le même administrateur délégué, [représentant d'entreprise], du début de la participation de Coopbox à l'infraction (lorsque CCPL S.c. participait directement à l'entente) à la fin. [représentant d'entreprise] a également été président du conseil d'administration de CCPL S.p.A. de décembre 2003 au 19 mai 2008. Par ailleurs, entre le 4 novembre 2002 et le 15 septembre 2008, [représentant d'entreprise] a été d'abord président, puis membre du conseil d'administration (Consigliere), puis de nouveau président de Coopbox Europe S.p.A. et de ses successeurs juridiques Coopbox Italia S.r.l. (anciennement Isolex) et Coopbox Group S.p.A.¹⁰⁵⁷.
- (853) Le conseil d'administration de Coopbox Group S.p.A. (et de ses prédécesseurs) se compose de trois membres, dont le président et l'administrateur délégué. [Représentant d'entreprise] était donc, en tant que membre du conseil d'administration, en contact direct avec l'administrateur délégué des entités opérationnelles de conditionnement alimentaire¹⁰⁵⁸.
- (854) En outre, [représentant d'entreprise] a d'abord été membre du conseil d'administration, puis administrateur délégué de CCPL S.p.A. du 22 décembre 2003 au mois de mai 2008, tout en étant membre du conseil d'administration de Coopbox Europe S.p.A. (et de ses successeurs) de novembre 2002 à septembre 2008. Il a également été président de Coopbox Italia S.p.A. de janvier 2006 à mai 2006, ainsi que membre du conseil d'administration de Coopbox Italia S.r.l. (anciennement Isolex) de mars 2006 à février 2009. [Représentant d'entreprise] a donc occupé simultanément des fonctions de direction chez CCPL S.p.A. et dans les filiales opérationnelles de conditionnement alimentaire et avait des contacts avec [représentant d'entreprise] de CCPL S.c. du fait de leur participation simultanée aux conseils d'administration de CCPL S.p.A. et de Coopbox Europe S.p.A.
- (855) [Représentant d'entreprise] a été en même temps membre du conseil d'administration de CCPL S.p.A. (de mai 2005 à septembre 2008) et vice-président de Coopbox Italia S.r.l. (de mars 2006 à octobre 2008). Il a aussi occupé de nombreuses fonctions de direction clés chez Coopbox Italia S.p.A., Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack), Turris Pack S.r.l. et Very Pack S.r.l. Coopbox a signalé d'autres exemples de chevauchements semblables au sein de la direction.
- (856) Dans sa réponse à la communication des griefs, Coopbox affirme qu'après la restructuration du groupe le 25 octobre 2002, CCPL S.c. n'exerçait pas d'influence déterminante sur les filiales de Coopbox, pas même par l'intermédiaire de CCPL S.p.A. Selon Coopbox, fin 2002, CCPL S.c. a mis fin à ses activités relatives à la gestion de la production d'emballages alimentaires et a donné une autonomie totale aux filiales de Coopbox chargées de cette activité (initialement Coopbox Europe S.p.A.). S'agissant de CCPL S.p.A., Coopbox affirme qu'il s'agit d'une sous-holding qui n'exerce aucune activité commerciale.
- (857) Coopbox assure que ses filiales placées sous le contrôle de CCPL S.p.A. fixaient elles-mêmes leurs prix et élaboraient leurs politiques commerciales sans aucune ingérence de la part des sociétés holdings mères, CCPL S.p.A. et CCPL S.c. Coopbox souligne que ses filiales ont participé à l'entente de leur propre initiative et n'ont jamais informé CCPL S.p.A. ou CCPL S.c. de leurs activités collusoires. Elle

¹⁰⁵⁷ ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements).

¹⁰⁵⁸ ID [...] (réponse de Coopbox à la communication des griefs).

affirme également que ses filiales sont financièrement indépendantes de leurs sociétés holdings mères. Coopbox explique par ailleurs qu'aucun des trois membres du conseil d'administration de CCPL S.c. ou de CCPL S.p.A., qui étaient également membres des conseils d'administration des filiales de Coopbox, n'avait un rôle opérationnel dans ces entités ni n'a participé au moindre contact anticoncurrentiel. Enfin, Coopbox souligne qu'aucun des documents figurant dans le dossier ne montre que ces membres des conseils d'administration étaient impliqués dans la gestion des filiales ou qu'ils ont participé à l'un ou l'autre des nombreux échanges de courriels figurant dans le dossier.

- (858) La Commission observe que Coopbox n'apporte aucune preuve à l'appui de ses affirmations selon lesquelles les sociétés mères n'auraient pas exercé d'influence déterminante sur leurs filiales de Coopbox détenues à 100 % ou près de 100 % après la réorganisation du groupe en 2002. En tout état de cause, même si elles étaient étayées, ces allégations ne sauraient renverser la présomption susmentionnée étant donné que, afin de déterminer si une filiale détermine de façon autonome son comportement sur le marché, il convient de prendre en considération l'ensemble des éléments pertinents relatifs aux liens économiques, organisationnels et juridiques qui unissent cette filiale à la société mère, lesquels peuvent varier selon les cas et ne sauraient donc faire l'objet d'une énumération exhaustive, et non uniquement le comportement sur le marché ou la politique commerciale stricto sensu de la filiale¹⁰⁵⁹.
- (859) Selon la description de la réorganisation de 2002 publiée sur le site web de CCPL S.c., les unités opérationnelles mentionnées sous «CCPL» étaient bien sous son contrôle: *«C'est un nouveau modèle opérationnel qui est à l'origine de cette nouvelle gouvernance: le groupe coopératif unitaire multi-activités dans lequel CCPL a joué le rôle de société mère, en contrôlant et en gérant les six unités opérationnelles. Chaque domaine d'activité stratégique est devenu une société par actions à part entière, intégrant des activités à son système en fonction d'une logique industrielle, et non plus strictement financière»*¹⁰⁶⁰. L'esprit du modèle stratégique du groupe coopératif CCPL est également illustré par sa devise, qui apparaît notamment sur son bilan annuel: *«Ensemble. Notre façon de faire des affaires»*¹⁰⁶¹. Les résultats financiers des filiales de Coopbox sont intégrés au bilan général de CCPL S.c. Une note explicative jointe au bilan consolidé du groupe CCPL explique plus en détail le fonctionnement de la coopérative: *«Les lignes stratégiques sont définies au niveau du groupe; par conséquent, les sociétés qui le composent sont soumises à une gestion unitaire. Les activités du groupe, comme illustré ci-dessous, sont classées par secteur (Aree Strategiche di Affari - ASA ou unités opérationnelles - UO)»*¹⁰⁶², ici l'activité du conditionnement alimentaire de produits frais. La jurisprudence a

¹⁰⁵⁹ Arrêt dans l'affaire C-501/11 P, *Schindler Holding e.a./Commission*, ECLI:EU:C:2013:522, point 112; arrêt dans l'affaire C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commission*, ECLI:EU:C:2009:536, point 73 renvoyant aux conclusions de l'avocat général Kokott dans cette affaire, ECLI:EU:C:2009:262, points 89 et 91-93.

¹⁰⁶⁰ Voir <http://www.ccpl.it/The-Group/The-History>.

¹⁰⁶¹ En italien: *«Insieme. Il nostro modo di fare impresa.»*

¹⁰⁶² Voir le bilan 2012 de CCPL, *«Nota Integrativa al Bilancio Consolidato 2012»*, p. 20, publié à l'adresse suivante: <http://www.ccpl.it/Governance/Balance>. Original en italien: *«Le linee strategiche sono definite a livello di Gruppo; conseguentemente le imprese che lo costituiscono sono assoggettate ad una direzione unitaria. Le attività svolte dal Gruppo, come risulta evidenziato successivamente, sono distinte per settore (Aree Strategiche di Affari – ASA o Business Units – BU).»*

confirmé que le fait que différentes sociétés se présentent vers l'extérieur comme faisant partie du même groupe constitue un élément pertinent pouvant être pris en considération pour justifier la conclusion selon laquelle elles font partie de la même unité économique, si bien que la responsabilité pour l'infraction aux règles de la concurrence commise par l'une d'elles peut être imputée à l'autre¹⁰⁶³.

- (860) Si, selon Coopbox, il n'existe pas de système de notification structuré vis-à-vis de CCPL S.p.A. et CCPL S.c., le dossier contient néanmoins de nombreux exemples de rapports détaillés et d'informations sur les activités quotidiennes des entités de conditionnement alimentaire fournis à [représentant d'entreprise] de CCPL S.c., [représentant d'entreprise] de CCPL S.p.A. et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] de Coopbox Europe S.p.A. (et ses successeurs) par des représentants des filiales de Coopbox. Même si la plupart de ces documents, découverts lors d'inspections, concernent les filiales espagnoles et d'Europe orientale, ils démontrent l'implication directe de CCPL S.c. et CCPL S.p.A. dans l'activité de conditionnement alimentaire de produits frais. Dans les faits, les filiales à l'origine des rapports incluaient souvent des représentants de la société mère intermédiaire des filiales européennes de conditionnement alimentaire, Coopbox Europe S.p.A. (et ses successeurs), et des représentants des sociétés faïtières, CCPL S.c. et CCPL S.p.A. parmi les destinataires d'un même courriel¹⁰⁶⁴.
- (861) S'agissant de l'indépendance financière de Coopbox Europe S.p.A. (et de ses successeurs), Coopbox a déjà souligné d'autres points suggérant que les filiales de Coopbox ne fonctionnaient pas indépendamment de leurs sociétés mères. CCPL S.p.A. fournissait un service de centralisation de trésorerie à toutes les unités opérationnelles, y compris l'activité de conditionnement alimentaire du groupe CCPL, dans le but d'optimiser la gestion de la trésorerie et de réduire les intérêts débiteurs. CCPL S.c. fournissait également une assistance administrative, comptable, financière et juridique à ses filiales et contrôle le budget annuel de Coopbox Group S.p.A., qui est élaboré et lui est présenté par Coopbox Group S.p.A.
- (862) Enfin, comme indiqué à la section 6.1, le fait qu'une société mère ait connaissance du comportement infractionnel de ses filiales et ne s'en distancie pas n'est pas une condition préalable nécessaire à l'établissement de sa responsabilité en tant que société mère¹⁰⁶⁵. Néanmoins, CCPL S.c. doit avoir eu connaissance de certains contacts collusoires avec des concurrents même après la fin de sa propre participation directe à l'entente. De fait, les courriels adressés à [représentant d'entreprise], de CCPL S.c., après la fin de la participation directe de CCPL S.c. à l'entente font clairement référence aux activités collusoires en Europe du Sud-Ouest, en Italie et en Europe centrale et orientale¹⁰⁶⁶. Cet élément de preuve renforce manifestement la présomption de responsabilité de la société mère. Comme expliqué ci-dessus [voir le considérant (819)], la jurisprudence confirme également qu'une société mère ayant la capacité d'exercer une influence déterminante sur une filiale et

¹⁰⁶³ Voir entre autre l'arrêt dans l'affaire T-399/09, *Holding Slovenske elektrarne d.o.o. (HSE)/Commission*, ECLI:EU:T:2013:647, point 36.

¹⁰⁶⁴ **ID [...]**, **ID [...]** et **ID [...]** (documents tous découverts lors de l'inspection chez Coopbox).

¹⁰⁶⁵ Voir par exemple l'arrêt dans l'affaire T-72/06, *Groupe Gascogne SA/Commission*, ECLI:EU:T:2011:671, point 81.

¹⁰⁶⁶ **ID [...]** (ESO 2007), **ID [...]** (Italie 2005), **ID [...]** (ESO 2005), **ID [...]** (ECO 2005) (documents tous découverts lors de l'inspection chez Coopbox).

ayant connaissance de l'infraction commise par cette filiale peut être tenue pour responsable des actes de sa filiale si elle n'a pas mis fin à l'infraction.

- (863) La Commission tient donc CCPL S.c. pour responsable pour sa participation directe du 18 juin 2002 au 31 décembre 2002, Coopbox Group S.p.A. pour sa participation directe du 18 juin 2002 au 17 décembre 2007 et Poliemme S.r.l. (ex- Turriss Pack) pour sa participation du 18 juin 2002 au 29 mai 2006. De plus, la Commission tient Poliemme S.r.l. (ex-Turriss pack), Coopbox Group S.p.A. et CCPL S.c. conjointement et solidairement pour responsables. En particulier, Coopbox Group S.p.A. et CCPL S.c. sont conjointement et solidairement responsables pour toute la durée de la participation de Coopbox à l'entente¹⁰⁶⁷. CCPL S.c. et Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) sont conjointement et solidairement responsables pour les périodes allant du 28 octobre 2002 au 31 décembre 2003 et du 20 décembre 2004 au 29 mai 2006¹⁰⁶⁸. Coopbox Group S.p.A. et Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) devraient être tenues conjointement et solidairement responsables pour les périodes allant du 28 octobre 2002 au 27 février 2003 et du 27 avril 2006 au 29 mai 2006¹⁰⁶⁹.

6.3. Europe du Sud-Ouest (ESO)

6.3.1. Linpac

- (864) Comme démontré à la section 4.2, LINPAC Packaging Pravia S.A. et LINPAC Packaging Holdings S.L. ont directement participé à l'infraction pour Linpac en Espagne et au Portugal, essentiellement par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Ils sont donc tenus responsables pour leur participation directe à l'infraction¹⁰⁷⁰.
- (865) Pendant toute la période de l'infraction, LINPAC Group Ltd détenait indirectement 100 % du capital social de LINPAC Packaging Holdings S.L. au moyen de la chaîne de contrôle décrite au considérant (9). Le 9 novembre 2006, LINPAC Packaging Pravia S.A. est devenue détenue directement à 100 % par LINPAC Packaging

¹⁰⁶⁷ CCPL S.c. et Coopbox Group S.p.A., sont conjointement et solidairement responsables du 18 Juin 2002 au 27 Février 2003 dans la mesure où Coopbox Group S.p.A. est le successeur légal de Very Pack S.r.l. CCPL S.c. et Coopbox Goup S.p.A. sont conjointement et solidairement responsables du 4 novembre 2002 au 27 avril 2006 dans la mesure où Coopbox Group S.p.A. est le successeur légal de Coopbox Europe S.p.A. Enfin, CCPL S.c. et Coopbox Group S.p.A., sont conjointement et solidairement responsables du 1er avril 2006 au 17 décembre 2007 dans la mesure où Coopbox Group S.p.A. est le successeur de Coopbox Italia S.r.l. (ex-Isolex).

¹⁰⁶⁸ CCPL S.c. et Poliemme S.r.l. sont conjointement et solidairement responsables du 28 octobre 2002 au 31 décembre 2003 dans la mesure où Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) est le successeur légal de Poliemme S.r.l. mais également à partir du 1er janvier 2003 au 31 décembre 2003 dans la mesure où Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) est le successeur légal de Coopbox Italia S.p.A. (anciennement Coopbox Italia S.r.l.). CCPL S.c. et Poliemme S.r.l. sont conjointement et solidairement responsables du 20 décembre 2004 au 27 avril 2006 dans la mesure où Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) est le successeur légal de Poliemme S.r.l. et Coopbox Italia S.p.A. CCPL S.c. et Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) sont alors conjointement et solidairement responsable jusqu'au 29 mai 2006, soit la fin de la participation de Poliemme S.r.l. (ex- Turriss Pack) à l'infraction.

¹⁰⁶⁹ Coopbox Group S.p.A. et Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) sont conjointement et solidairement responsables du 28 octobre 2002 au 27 février 2003 dans la mesure où Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) est le successeur légal de Poliemme S.r.l. et Coopbox Group S.p.A. est le successeur légal de Coopbox Europe S.p.A. Coopbox Group S.p.A. et Poliemme S.r.l. (ex-Turriss Pack) sont conjointement et solidairement responsables du 27 avril 2006 au 29 mai 2006 dans la mesure où Coopbox Group S.p.A., est le successeur légal de Coopbox Europe S.p.A.

¹⁰⁷⁰ Voir aussi **ID** [...]

Holdings S.L., et donc indirectement détenue à 100 % par LINPAC Group Ltd. Avant cette date, LINPAC Packaging Pravia S.A. n'était pas une entité détenue à 100 %, car LINPAC Packaging Holdings SL en détenait seulement 76 %. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (817), la Commission considère que LINPAC Group Ltd a donc exercé une influence déterminante sur le comportement de LINPAC Packaging Holdings S.L. et, à compter du 9 novembre 2006, également sur celui de LINPAC Packaging Pravia S.A. En outre, il existe une présomption d'exercice, par la société mère intermédiaire et participante directe à l'infraction LINPAC Packaging Holdings S.L., d'une influence déterminante sur LINPAC Packaging Pravia S.A. à compter du 9 novembre 2006. LINPAC Packaging Holdings S.L. et LINPAC Group Ltd sont par conséquent responsables du comportement de leurs filiales à 100 % respectives.

- (866) Bien que, pour la Commission, cette présomption suffise à elle seule pour établir la responsabilité de LINPAC Group Ltd, elle se trouve encore renforcée par le fait que LINPAC Group Ltd a adressé à toutes les entreprises qu'elle contrôlait, au cours de la période de l'infraction, un manuel fixant des normes minimales et des directives sur le comportement à adopter au sein du groupe et la gestion de ce dernier. Ce manuel devait indiquer les procédures et les seuils d'autorisation en rapport avec un nombre d'aspects liés à la gouvernance, notamment: 1) les dépenses d'investissement, 2) les cessions, 3) certaines décisions commerciales, 4) les procédures d'information interne, 5) la politique des ressources humaines, 6) les affaires juridiques et 7) certaines questions commerciales. Les politiques énoncées dans le manuel devaient être respectées par toutes les entreprises contrôlées par LINPAC Group Ltd¹⁰⁷¹. Le manuel démontre que LINPAC Group Ltd avait la capacité d'exercer - et a effectivement exercé - une influence déterminante sur toutes ses filiales, notamment les entreprises directement impliquées dans l'infraction. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Linpac n'a formulé aucune observation sur la responsabilité présumée en tant que société mère.
- (867) La Commission tient dès lors LINPAC Packaging Pravia S.A., LINPAC Packaging Holdings S.L. et LINPAC Group Ltd pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Linpac. En particulier LINPAC Packaging Pravia S.A. est responsable en tant que participant direct du 2 mars 2000 au 26 septembre 2007. LINPAC Packaging Holdings S.L. est responsable en tant que participant direct du 2 mars 2000 au 13 février 2008 et en tant que société mère de LINPAC Packaging Pravia S.A. à partir du 9 novembre 2006 au 26 septembre 2007. LINPAC Group Ltd est responsable en tant que société mère de LINPAC Packaging Pravia S.A. à partir du 9 novembre 2006 au 26 septembre 2007 et de LINPAC Packaging Holdings S.L. du 2 mars 2000 au 13 février 2008.

6.3.2. *Vitembal*

- (868) Comme démontré à la section 4.2, VITEMBAL España, S.L. et VITEMBAL HOLDING SAS ont participé directement à l'infraction en Espagne et au Portugal pour Vitembal, par le truchement de [représentant d'entreprise] (VITEMBAL España, S.L.) et de [représentant d'entreprise] (VITEMBAL HOLDING SAS)¹⁰⁷².

¹⁰⁷¹ ID [...]

¹⁰⁷² Vitembal España S.L. a participé à l'infraction du 7 octobre 2004 au 25 juillet 2007. Vitembal Holding SAS n'a participé directement à l'infraction que durant la période allant du 7 octobre 2004 au 18 janvier 2005.

Elles sont donc tenues pour responsables de leur participation à l'infraction. VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS a également participé à l'infraction au travers de l'implication de [représentant d'entreprise]¹⁰⁷³

- (869) Pendant toute la période de l'infraction, VITEMBAL HOLDING SAS était la société mère directe à près de 100 % de VITEMBAL España, S.L. et de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS [voir considérant (12)]. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (814), la Commission considère que VITEMBAL HOLDING SAS est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de VITEMBAL España, S.L. et de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS. Cette présomption, qui suffit à elle seule pour établir la responsabilité, est encore renforcée par la participation directe de [représentant d'entreprise], directeur général et président de VITEMBAL HOLDING SAS.
- (870) La Commission tient dès lors VITEMBAL España, S.L. responsable pour sa participation à l'infraction du 7 octobre 2004 au 25 juillet 2007 et VITEMBAL HOLDING SAS responsable en tant que participante directe du 7 octobre 2004 au 18 janvier 2005 et en tant que société mère de Vitembal España S.L du 7 octobre 2004 au 25 juillet 2007 et de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS du 7 octobre 2004 au 18 janvier 2005 [voir les considérants (984)-(985)].
- (871) En septembre 2013, VITEMBAL España, S.L. a été mise en liquidation. La Commission constate que le processus de liquidation de Vitembal España S.L n'a aucune incidence sur la responsabilité de Vitembal España S.L pour sa participation directe à l'infraction ou sur l'imputation de la responsabilité du comportement de cette entité à sa société mère, VITEMBAL HOLDING SAS. De ce fait la Commission tient Vitembal España S.L et VITEMBAL HOLDING SAS conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Vitembal¹⁰⁷⁴.

6.3.3. *Coopbox*

- (872) Pendant toute la durée de l'infraction, Coopbox a fait l'objet de nombreuses restructurations internes. Les entités de Coopbox qui sont tenues pour responsable de l'infraction sont celles qui ont participé directement à l'infraction et celles qui sont les successeurs d'autres entités qui n'existent plus en raison de diverses restructurations intervenues au sein du groupe pendant et après la période de l'infraction (voir la section 2.2.4).
- (873) Les entités suivantes ont participé directement à l'infraction commise par Coopbox:

¹⁰⁷³ VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS a participé à l'infraction du 7 octobre 2004 au 18 janvier 2005.

¹⁰⁷⁴ Bien que Vitembal España S.L. ait été directement impliquée dans les activités du cartel, la Commission se garde d'imposer une amende en raison de sa mise en liquidation judiciaire. Toutefois, la Commission décide d'infliger une amende pour le comportement illégal de Vitembal España S.L à Vitembal Holding SAS puisqu'il a été établi que cette dernière a formé une entreprise unique avec sa filiale pendant la période de l'infraction. Une référence est faite à l'affaire T-399/09 Holding Slovenske elektrarne d.o.o. (HSE) v Commission, ECLI:EU:T:2013:647, points 127-128.

- (1) Coopbox Hispania S.l.u., du 2 mars 2000 au 13 février 2008, notamment par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]¹⁰⁷⁵;
- (2) Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U., du 26 juin 2002 au 13 février 2008, notamment par le truchement de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]¹⁰⁷⁶. Le 24 septembre 2014, Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. a été absorbée par Coopbox Hispania S.l.u. De ce fait, en tant que successeur légal, Coopbox Hispania S.l.u. est tenue pour responsable de la participation de Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. à l'entente [voir le considérant (820)].
- (874) Comme expliqué à la section 2.2.4, CCPL S.c. était la société faîtière des filiales susmentionnées au cours de la période d'infraction, tandis que CCPL S.p.A. et Coopbox Group S.p.A. étaient les sociétés mères intermédiaires. Pour plus d'informations sur l'histoire de CCPL S.c. et CCPL S.p.A, voir le considérant (848).
- (875) Afin de déterminer la responsabilité des sociétés mères, la Commission a d'abord retracé l'évolution de la structure d'entreprise de Coopbox afin de déterminer les participations détenues par la société faîtière et les sociétés mères intermédiaires dans les filiales directement impliquées au cours de la période d'infraction. La Commission invoque la présomption de la responsabilité de la société mère visée au considérant (814), selon laquelle une société mère a exercé une influence

¹⁰⁷⁵ Coopbox Hispania S.L.U. est le successeur économique de Coopbox Ibérica S.L., elle-même successeur légal de Coopbox Ibérica S.A. Coopbox Ibérica S.A./S.L. a participé à l'infraction du 2 mars 2000 au 31 décembre 2005 par le truchement de [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. À partir du 1^{er} janvier 2006, Coopbox Hispania S.L.U. a participé à l'infraction par le truchement de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Suite à une restructuration interne du groupe en décembre 2005, Coopbox Ibérica S.A. a modifié sa forme juridique pour devenir Coopbox Ibérica S.L. et a ensuite été divisée avec la constitution d'une nouvelle entreprise dénommée Coopbox Hispania S.L.U., qui a conservé les actifs de conditionnement (y compris ses ressources humaines, et notamment [représentant d'entreprise]), tandis que Coopbox Ibérica SL s'est retirée du conditionnement alimentaire pour se consacrer à l'immobilier. Coopbox Ibérica SL est restée dans le groupe, en tant que filiale détenue à 100 % par CCPL S.c. Puisque le transfert des actifs est intervenu au sein du groupe et que, bien qu'ayant conservé une existence juridique, l'exploitant initial n'exerce plus d'activité économique sur le marché concerné, conformément à la jurisprudence citée au considérant (821) et au vu des liens structurels entre l'exploitant initial (Coopbox Ibérica S.A.) et le nouvel exploitant de l'entreprise (Coopbox Hispania S.L.U.), la Commission considère que la responsabilité de l'exploitant initial a légalement été transmise au sein de la même entreprise. La responsabilité du comportement antérieur de l'exploitant initial devrait dès lors être transmise au nouvel exploitant. En l'espèce, la responsabilité doit donc être attribuée à Coopbox Hispania S.L.U. pendant toute la période de l'infraction.

¹⁰⁷⁶ Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. est le successeur économique de Dynaplast S.L., elle-même successeur légal de Dynaplast S.A. Dynaplast S.A./S.L. a participé à l'infraction du 26 juin 2002 au 31 décembre 2005 par le truchement de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. À partir du 1^{er} janvier 2006, Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. a participé à l'infraction par le truchement de [représentant d'entreprise]. Suite à une restructuration interne du groupe en décembre 2005, Dynaplast S.A. a modifié sa forme juridique pour devenir Dynaplast S.L. Elle a ensuite été divisée, avec la constitution d'une nouvelle société, Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U, qui a repris les actifs de conditionnement alimentaire (production et commercialisation), tandis que l'entité d'origine, Dynaplast S.L., continuait d'exister. Cette dernière entreprise est propriétaire des bâtiments où a lieu la production des barquettes de conditionnement mais n'est plus active dans le secteur du conditionnement alimentaire. Les deux entités sont détenues indirectement à 100 % par CCPL S.c. Dans ces circonstances, par analogie avec l'approche retenue pour Coopbox Hispania S.L.U. (voir ci-dessus), la Commission considère que Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. peut être tenue pour responsable pendant toute la période de l'infraction présumée.

déterminante pendant la ou les périodes pendant lesquelles au moins une filiale impliquée directement était entièrement ou presque entièrement détenue par elle.

- (876) Sur cette base, CCPL S.c. est tenue pour responsable en tant que société faîtière de Coopbox Hispania S.l.u. et de Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (aujourd'hui Coopbox Hispania S.l.u.).
- (877) Comme décrit à la section 2.2.4, Coopbox Hispania S.l.u. est devenue détenue à 100 % le 24 juillet 2003. Jusqu'à cette date, Coopbox Hispania S.l.u. était détenue à 90 % par Coopbox Group S.p.A. (successeur légal de Very Pack S.r.l et Coopbox Europe S.p.A), elle-même détenue à 95 % par CCPL S.c. jusqu'à ce qu'elle en devienne une filiale à 100 %, le 25 octobre 2002.
- (878) Comme décrit également à la section 2.2.4, Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (aujourd'hui Coopbox Hispania S.l.u.) est devenue détenue à 100 % le 25 octobre 2002. Entre le 26 juin 2002 et le 25 octobre 2002, Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. était détenue à 100 % par Very Pack S.r.l., elle-même détenue à 95 % par CCPL S.c. La Commission considère que cette participation suffit pour présumer que CCPL S.c. a exercé une influence déterminante sur Dynaplast Ibérica de Embalaje S.A. (alors Dynaplast S.A. et aujourd'hui Coopbox Hispania S.l.u.) du fait qu'elle détenait indirectement cette filiale. Cette présomption est renforcée par la participation de [représentant d'entreprise] à une réunion collusoire le 29 juillet 2002 [voir le considérant (880) ci-dessous]. Le 18 avril 2006, CCPL S.c. a réduit de 100 % à 93,86 % sa participation dans la société mère intermédiaire CCPL S.p.A. Par conséquent, du 18 avril 2006 à la fin de l'infraction, le 13 février 2008, Coopbox Hispania S.L.U. et Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U. (aujourd'hui Coopbox Hispania S.L.U.) étaient indirectement détenues à 93,86 % par CCPL S.c.
- (879) Comme expliqué aux considérants (848)-(849), la Commission estime qu'une participation de 93,864 % est suffisante à elle seule pour présumer que la société mère exerce une influence déterminante sur le comportement de sa filiale. Dans ces circonstances, il reviendrait à la société mère de fournir des éléments de preuve suffisants pour renverser cette présomption et démontrer que sa filiale a agi de manière indépendante sur le marché. Bien que, pour la Commission, la présomption de la responsabilité de la société mère suffise à établir la responsabilité des entités concernées, compte tenu des arguments avancés par Coopbox et de la complexité de la structure d'entreprise, cette présomption est renforcée par l'analyse des liens juridiques, personnels et économiques existant entre les entités faisant partie de l'entreprise Coopbox.
- (880) Comme indiqué à la section 6.1, le fait qu'une société mère ait connaissance du comportement infractionnel de ses filiales et ne s'en distancie pas n'est pas une condition préalable nécessaire à l'établissement de sa responsabilité en tant que société mère¹⁰⁷⁷. Néanmoins, CCPL S.c. et Very Pack S.r.l. doivent avoir eu connaissance de certains contacts collusoires avec des concurrents. La Commission note en particulier que [représentant d'entreprise] a participé à une réunion collusoire le 29 juillet 2002 [voir le considérant (418)]. [Représentant d'entreprise] était alors [fonction du représentant d'entreprise] de CCPL S.c., un poste qu'il a occupé du 1^{er} avril 2000 au 4 novembre 2002. Il était également [fonction du représentant

¹⁰⁷⁷ Voir par exemple l'arrêt dans l'affaire T-72/06, *Groupe Gascogne SA/Commission*, ECLI:EU:T:2011:671, point 81.

d'entreprise] de Very Pack S.r.l., un poste qu'il a occupé du 1^{er} juin 2000 au 27 février 2003. Sa présence à la réunion prouve que la société faïtière, CCPL S.c., ainsi que la société mère intermédiaire, Very Pack S.r.l., avaient connaissance des activités collusoires. Cet élément de preuve renforce manifestement la présomption de responsabilité de la société mère. Comme expliqué ci-dessus [voir le considérant (819)], la jurisprudence confirme également qu'une société mère ayant la capacité d'exercer une influence déterminante sur une filiale et ayant connaissance de l'infraction commise par cette filiale peut être tenue pour responsable des actes de sa filiale si elle n'a pas mis fin à l'infraction.

- (881) L'implication de sociétés mères intermédiaires le long de la chaîne de contrôle renforce également la présomption de responsabilité de la société faïtière, CCPL S.c. [représentant d'entreprise] a participé à la réunion du 18 janvier 2005 à l'hôtel Calderon de Barcelone [voir les considérants (456)-(460)]. Il était à l'époque administrateur délégué de Coopbox Europe S.p.A. (il a occupé ce poste du 8 septembre 2003 au 8 septembre 2005). [Représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] chez Coopbox Europe S.p.A., a participé à une réunion en juillet 2005 [voir le considérant (464)]. Par conséquent, Coopbox Europe S.p.A. (dénommée par la suite Coopbox Group S.p.A.) avait connaissance de l'infraction et y a participé.
- (882) Il existe aussi des chevauchements importants concernant la direction. Par exemple, [représentant d'entreprise], administrateur délégué de CCPL S.c., était aussi président de Coopbox Ibérica S.A. jusqu'au 31 décembre 2003. [Représentant d'entreprise], membre du conseil d'administration et administrateur délégué de CCPL S.p.A. (respectivement du 22 décembre 2003 au 28 avril 2006 et du 28 avril 2006 au 15 septembre 2008), était membre du conseil d'administration de Coopbox Ibérica S.A., puis de Coopbox Hispania S.L.U. du 31 décembre 2003 jusqu'à la fin de l'infraction. Enfin, entre le 1^{er} janvier 2000 et le 31 janvier 2003, [représentant d'entreprise] (qui n'apparaît pas dans cette infraction) était directeur des ventes chez CCPL S.c. et vice-président de Very Pack S.r.l.
- (883) Dans sa réponse à la communication des griefs, Coopbox affirme que CCPL S.c. n'a plus exercé aucune influence déterminante sur ses filiales de conditionnement alimentaire à compter du 25 octobre 2002. Les arguments et allégations spécifiques avancés par Coopbox et la réponse de la Commission à ceux-ci, sont établis dans les considérants (856)-(862), qui s'appliquent également à l'infraction en ESO.
- (884) La Commission estime donc que Coopbox Hispania S.l.u. est responsable pour sa participation directe à compter du 2 mars 2000 au 13 février 2008. De plus, la Commission tient Coopbox Hispania S.l.u. et CCPL S.c. conjointement et solidairement responsables pour l'infraction commise par Coopbox du 26 juin 2002 au 13 février 2008.

6.3.4. *Huhtamäki/ONO Packaging*

- (885) Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. a participé directement à l'infraction en Espagne et au Portugal pour Huhtamäki, notamment par le truchement de [représentant d'entreprise].
- (886) Le 19 juin 2006, Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. a été vendue à ONO Packaging et renommée ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. Par conséquent, la

Commission tient ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. pour responsable, en tant que successeur d'Huhtamäki Embalagens Portugal S.A.¹⁰⁷⁸.

- (887) Après sa vente à ONO Packaging, ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. a cessé de participer aux activités collusoires. Par conséquent, conformément à la jurisprudence citée au considérant (820), la Commission impute la responsabilité de la société mère à la société faïtière ayant exercé une influence déterminante sur Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. au cours de la période d'infraction.
- (888) Huhtamäki Oyj était la société faïtière qui détenait indirectement 100 % des parts d'Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. pendant toute la période de l'infraction présumée. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (819), la Commission considère qu'Huhtamäki Oyj est donc présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement d'Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. Bien que, pour la Commission, cette présomption suffise à elle seule pour établir la responsabilité d'Huhtamäki Embalagens Portugal S.A, elle se trouve encore renforcée par le fait qu'Huhtamäki Group suit la politique de gouvernance d'entreprise établie par le groupe Huhtamäki pour ses filiales («politique d'Huhtamäki»), fondée sur la législation finlandaise applicable aux sociétés et aux valeurs mobilières ainsi que sur les règles de la Bourse d'Helsinki. Conformément à la politique d'Huhtamäki, chaque filiale directe ou indirecte d'Huhtamäki Oyj est tenue d'obéir à des règles déterminées en ce qui concerne: 1) la gouvernance d'entreprise, 2) la composition du conseil d'administration, 3) la répartition des obligations, des responsabilités et des engagements, 4) la tenue des réunions du conseil d'administration, 5) la signature au nom des entreprises. Si elle ne peut respecter la politique d'Huhtamäki, une entité Huhtamäki est tenue de prendre contact avec [secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹⁰⁷⁹. En outre, durant la période d'infraction, [représentant d'entreprise], qui participait aux réunions anticoncurrentielles au nom d'Huhtamäki Embalagens Portugal S.A, informait [représentant d'entreprise] [secret d'affaires - la politique interne du groupe].
- (889) Dans sa réponse à la communication des griefs, ONO Packaging affirme qu'ONO Packaging Portugal S.A (anciennement appelée Huhtamäki Embalagens Portugal S.A.) ne peut être tenue pour responsable au côté des entités Huhtamäki pour le comportement d'Huhtamäki¹⁰⁸⁰. ONO Packaging déclare que lors de son acquisition par ONO Packaging, ONO Packaging Portugal S.A a mis fin à toute participation aux pratiques collusoires en cours en Europe du Sud-Ouest. ONO Packaging affirme par ailleurs qu'étant donné que la précédente société faïtière (Huhtamäki Oyj), est présumée contrôler et contrôlait de fait directement la politique commerciale de toutes ses filiales, y compris ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. (anciennement appelée Huhtamäki Embalagens Portugal S.A.), rien ne justifie de tenir ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. pour responsable et c'est la précédente société

¹⁰⁷⁸ Dans la communication des griefs, la Commission désigne ONO Packaging Portugal S.A. par «ONO Embalagens Portugal S.A». Cette erreur s'explique par une faute de frappe dans le nom de l'entité figurant sur le mandat transmis par ONO Packaging à la Commission le 8 juin 2012. Par une lettre adressée à la Commission le 12 février 2013, ONO Packaging a confirmé avoir traité la notification initiale de la communication des griefs à «ONO Embalagens Portugal SA» comme effective et dûment notifiée à ONO Packaging Portugal S.A. ONO Packaging a également confirmé avoir exercé ses droits procéduraux. Cette lettre est enregistrée sous la référence **ID [...]**.

¹⁰⁷⁹ **ID [...]** (réponse d'Huhtamäki à la demande de renseignements).

¹⁰⁸⁰ **ID [...]** (réponse d'ONO Packaging à la communication des griefs).

mère (Huhtamäki) qui devrait porter l'entière responsabilité. La Commission rejette cet argument et signale qu'en vertu du principe de responsabilité personnelle, une entité juridique ayant participé à une infraction et qui a été acquise entre-temps par une autre entreprise continue à répondre de son comportement infractionnel antérieur à son acquisition lorsqu'elle n'a pas été purement et simplement absorbée par l'acquéreur mais qu'elle poursuit ses activités en tant que filiale¹⁰⁸¹.

- (890) Dans sa réponse à la communication des griefs, Huhtamäki conteste que la société faîtière, Huhtamäki Oyj, ait exercé une influence déterminante sur Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. pendant la participation de cette dernière à l'infraction¹⁰⁸². La Commission observe que l'argumentation d'Huhtamäki repose principalement sur l'absence apparente de toute implication d'Huhtamäki Oyj dans [secret d'affaires - la politique interne du groupe].
- (891) La Commission note que démontrer l'existence (éventuelle) d'un certain niveau d'autonomie commerciale et stratégique sur le marché ne suffit pas en soi pour renverser la présomption selon laquelle Huhtamäki Oyj aurait exercé une influence déterminante sur le comportement d'Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. au cours de la période d'infraction¹⁰⁸³. Huhtamäki devrait prouver que sa filiale jouissait d'une autonomie totale à la lumière des liens économiques, organisationnels et juridiques, et non uniquement de son comportement sur le marché ou de sa politique commerciale stricto sensu¹⁰⁸⁴. Par ailleurs, des éléments tels que le manque d'expertise de la société mère¹⁰⁸⁵ ou l'absence de chevauchements au niveau de la direction¹⁰⁸⁶ ne sauraient pas davantage renverser cette présomption.
- (892) Dans ses efforts pour renverser la présomption de responsabilité, Huhtamäki fournit en fait des informations attestant de l'existence de liens économiques, organisationnels et juridiques manifestes entre Huhtamäki Oyj et ses filiales d'Europe du Sud. Par exemple, tout en affirmant que [secret d'affaires - la politique interne du groupe], Huhtamäki déclare qu'Huhtamäki Oyj s'intéressait [secret

¹⁰⁸¹ Affaire C-279/98 P, Cascades, ECLI:EU:C:2000:626, points 78 à 80: «*En effet, 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, même si, au jour de l'adoption de la décision constatant l'infraction, l'exploitation de l'entreprise a été placée sous la responsabilité d'une autre personne. [...] En outre, ces sociétés n'ont pas été purement et simplement absorbées par la requérante, mais elles ont poursuivi leurs activités en tant que filiales de cette dernière. Elles doivent, en conséquence, répondre elles-mêmes de leur comportement infractionnel antérieur à leur acquisition par la requérante sans que celle-ci puisse en être tenue pour responsable*». Voir également l'arrêt dans l'affaire T-349/08, Uralita SA/Commission, ECLI:EU:T:2011:622, point 61: «*[c]onformément à ce principe, la Commission ne saurait imputer à l'acquéreur d'une personne morale la responsabilité du comportement de celle-ci antérieur à son acquisition, cette responsabilité devant être imputée à la société elle-même dans la mesure où celle-ci existe encore*». Voir également l'arrêt dans les affaires jointes T-259/02 à T-264/02 et T-271/02, Raiffeisen Zentralbank Österreich AG/Commission, ECLI:EU:T:2006:396, point 333.

¹⁰⁸² **ID** [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

¹⁰⁸³ Voir par exemple l'arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, points 64-66, et l'arrêt dans l'affaire T-399/09, *HSE/Commission*, ECLI:EU:T:2013:647, points 53-54.

¹⁰⁸⁴ Arrêt dans l'affaire C-501/11 P, *Schindler Holding e.a./Commission*, ECLI:EU:C:2013:522, point 112; arrêt dans l'affaire C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commission*, ECLI:EU:C:2009:536, point 73 renvoyant aux conclusions de l'avocat général Kokott dans cette affaire, ECLI:EU:C:2009:262, points 89 et 91-93.

¹⁰⁸⁵ Voir par exemple l'arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 65, et l'arrêt dans l'affaire T-399/09, *HSE/Commission*, ECLI:EU:T:2013:647, point 54.

¹⁰⁸⁶ Arrêt dans l'affaire T-197/06, *FMC/Commission*, ECLI:EU:T:2011:282, point 143; arrêt dans l'affaire T-411/10, *Laufen Austria/Commission*, ECLI:EU:T:2013:443, point 91.

d'affaires - la politique interne du groupe]. S'agissant des informations communiquées par les filiales à la société faïtière, Huhtamäki indique que les rapports fournis par [représentant d'entreprise] aux représentants de l'encadrement supérieur d'Huhtamäki Oyj concernaient essentiellement [secret d'affaires - la politique interne du groupe] et en aucun cas des discussions relatives à un comportement anticoncurrentiel. Huhtamäki confirme ensuite à nouveau que [représentant d'entreprise] rendait compte à son tour à [représentant d'entreprise]¹⁰⁸⁷.

(893) Plutôt que de soutenir l'autonomie des filiales, la description par Huhtamäki du contenu des rapports de [représentant d'entreprise] ne fait que corroborer la présomption selon laquelle Huhtamäki Oyj exerçait une influence déterminante. À cet égard, l'argument selon lequel les holdings d'Huhtamäki n'avaient pas connaissance du comportement anticoncurrentiel ou ne l'ont pas encouragé ne prouve pas qu'elles n'ont pas exercé une influence déterminante¹⁰⁸⁸. L'existence d'un programme de respect des règles de la concurrence à l'échelle du groupe, faisant obligation à tous les employés d'Huhtamäki, quelle que soit leur entité juridique ou leur unité opérationnelle d'appartenance, de respecter strictement la législation applicable en matière de concurrence, soutient, plutôt qu'affaiblit, la conclusion selon laquelle les entités d'Huhtamäki faisaient partie de la même unité économique. La violation de ce programme ne saurait en aucun cas démontrer, comme le prétend Huhtamäki, l'autonomie spécifique des filiales française et portugaise par rapport au reste du groupe, d'autant plus qu'Huhtamäki a également exercé des activités anticoncurrentielles en Europe du Nord-Ouest [voir les considérants (902)-(904)]. En outre, l'argument d'Huhtamäki selon lequel Huhtamäki Oyj n'aurait pas exercé d'influence déterminante sur Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. est également affaibli par les exemples, figurant dans le dossier de la Commission, de [représentant d'entreprise] d'Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. recevant indirectement des informations sur le marché et des instructions de la part de [représentant d'entreprise] d'Huhtamäki Oyj¹⁰⁸⁹. La Commission en conclut donc que les arguments d'Huhtamäki ne suffisent pas à renverser la présomption selon laquelle Huhtamäki Oyj a exercé une influence déterminante sur le comportement d'Huhtamäki Embalagens Portugal S.A. au cours de la période d'infraction.

(894) La Commission tient dès lors ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. et Huhtamäki Oyj pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Huhtamäki.

6.3.5. *Ovarpack*

(895) Comme démontré à la section 4.2, Ovarpack Embalagens S.A. a participé directement à l'infraction pour Ovarpack en Espagne et au Portugal, par le truchement de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. La Commission tient donc Ovarpack Embalagens S.A. pour responsable de l'infraction.

¹⁰⁸⁷ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

¹⁰⁸⁸ Voir par exemple l'arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, points 64 à 66.

¹⁰⁸⁹ ID [...] et ID [...] (annexes de la réponse d'ONO Packaging à la demande de renseignements).

6.4. Europe du Nord-Ouest (ENO)

6.4.1. *Linpac*

- (896) Comme démontré à la section 4.3, LINPAC Packaging GmbH était le principal participant direct à l'infraction pour Linpac, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Elle est donc tenue pour responsable de sa participation à l'infraction.
- (897) Pendant toute la période de l'infraction, LINPAC Group Ltd était la société mère indirecte à 100 % de LINPAC Packaging GmbH par l'intermédiaire de la hiérarchie décrite au considérant (9). Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que cette entité est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de LINPAC Packaging GmbH. Bien que, d'après la Commission, cette présomption suffirait en soi à établir la responsabilité de LINPAC Packaging GmbH, elle est renforcée par le fait que LINPAC Group Ltd a adressé à toutes les entreprises qu'elle contrôlait au cours de la période de l'infraction présumée un manuel fixant des normes et directives minimales sur le comportement à adopter au sein du groupe et au niveau de la direction du groupe. Ce manuel devait indiquer les procédures et les limites d'autorisation en rapport avec un nombre d'aspects liés à la gouvernance, notamment: 1) les dépenses d'investissement, 2) les cessions, 3) certaines décisions commerciales, 4) les procédures d'information interne, 5) la politique des ressources humaines, 6) les affaires juridiques et 7) certaines questions commerciales. Les politiques énoncées dans le manuel doivent être respectées par toutes les entreprises contrôlées par LINPAC Group Ltd¹⁰⁹⁰. Le manuel démontre que LINPAC Group Ltd avait la capacité d'exercer - et exerçait réellement - une influence déterminante sur toutes ses filiales, y compris LINPAC Packaging GmbH. Dans sa réponse à la communication des griefs, Linpac n'avait formulé aucune observation sur la responsabilité en tant que société mère de LINPAC Group Ltd.
- (898) La Commission tient dès lors LINPAC Packaging GmbH et LINPAC Group Ltd pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Linpac.

6.4.2. *Vitembal*

- (899) Comme démontré à la section 4.3, VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel était le principal participant direct à l'infraction pour Vitembal, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Elle est donc tenue pour responsable de sa participation à l'infraction.
- (900) Pendant toute la période de l'infraction, VITEMBAL HOLDING SAS était la société mère indirecte à 100 % de VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel voir le considérant (12)]. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que VITEMBAL HOLDING SAS est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel. Bien que la Commission soit d'avis que cette présomption suffit

¹⁰⁹⁰ ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements).

en soi à établir la responsabilité de VITEMBAL HOLDING SAS, deux éléments supplémentaires viennent la corroborer. Tout d'abord, elle note que [représentant d'entreprise], président de Vitembal Holding depuis le 1^{er} janvier 1981, a participé à l'une des réunions de l'entente en compagnie d'un représentant de VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel au Hummerstübchen de Düsseldorf le 31 mars 2003 [voir le considérant (525)]. Par ailleurs, [représentant d'entreprise], directeur de marketing de Vitembal GmbH, informait [représentant d'entreprise]¹⁰⁹¹, ce qui prouve également que VITEMBAL HOLDING SAS exerçait une influence déterminante sur VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Vitembal n'a formulé aucune observation concernant l'exercice présumé d'un contrôle sur VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel par VITEMBAL HOLDING SAS.

- (901) La Commission tient dès lors VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel et VITEMBAL HOLDING SAS pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Vitembal.

6.4.3. *Huhtamäki*

- (902) Comme démontré à la 4.3, l'entité désormais dénommée Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG était le principal participant direct à l'infraction pour Huhtamäki, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Par conséquent, Huhtamäki Flexible Packaging Germany Deutschland GmbH & Co. KG est tenu pour responsable de sa participation à l'infraction.

- (903) À partir du 1^{er} janvier 2003, Huhtamäki Oyj était la société mère indirecte à 100 % de Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG par l'intermédiaire de la hiérarchie décrite au considérant (29). Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que Huhtamäki Oyj est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG à partir du 1^{er} janvier 2003. Bien que, d'après la Commission, cette présomption suffirait en soi à établir la responsabilité de cette entité, elle est renforcée par le fait que [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] du groupe Huhtamäki Oyj de 2001 à 2003 et [fonction du représentant d'entreprise] de septembre 2003 à décembre 2003, a participé à au moins deux contacts de l'entente [voir considérants (516), (517) -(518) et (528)] pendant la première phase de l'entente. [Représentant d'entreprise] a également informé [représentant d'entreprise] jusqu'en décembre 2003.¹⁰⁹² Par ailleurs, Huhtamäki Group suit la politique de gouvernance d'entreprise établie par le groupe Huhtamäki pour les filiales («politique Huhtamäki»), fondée sur la législation finlandaise des sociétés et en matière de valeurs mobilières, ainsi que sur les règles de la Bourse d'Helsinki. Plus précisément, conformément à la politique Huhtamäki, chaque filiale directe ou indirecte d'Huhtamäki Oyj est tenue d'obéir à des règles déterminées en ce qui concerne: 1) la gouvernance d'entreprise, 2) la composition du conseil d'administration, 3) la répartition des obligations, des responsabilités et des engagements, 4) la tenue des réunions du conseil d'administration, 5) la signature au

¹⁰⁹¹ ID [...] (réponse de Vitembal à la demande de renseignements).

¹⁰⁹² ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

nom des entreprises. [Secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹⁰⁹³. Les faits ci-dessus prouvent que Huhtamäki Oyj avait la capacité d'exercer - et exerçait réellement - une influence déterminante sur Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG depuis le 1^{er} janvier 2003. .

- (904) La Commission tient dès lors Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG seule responsable du 13 juin 2002 au 31 décembre 2002 et Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG et Huhtamäki Oyj conjointement et solidairement responsables entre le 1^{er} janvier 2003 et le 20 juin 2006 de l'infraction commise par Huhtamäki.

6.4.4. *Silver Plastics*

- (905) Comme démontré à la section 4.3, Silver Plastics GmbH & Co. KG et Silver Plastics GmbH étaient les principaux participants directs à l'infraction pour Silver Plastics, à travers la participation de plusieurs employés ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Ces deux entités juridiques sont donc tenues pour responsables de leur participation à l'infraction.
- (906) Durant toute la période de l'infraction, Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG (JRH) était la société mère à [96-100 %] de Silver Plastics GmbH et à [96-100 %] de Silver Plastics GmbH & Co. KG, comme indiqué au considérant (19). Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que JRH a exercé une influence déterminante sur le comportement de Silver Plastics GmbH & Co. KG et Silver Plastics GmbH.
- (907) JRH, Silver Plastics GmbH & Co. KG et Silver Plastics GmbH contestent la présomption de responsabilité de la société mère¹⁰⁹⁴. Plus précisément, JRH fait valoir que bien qu'elle détienne [96-100 %] de Silver Plastics GmbH et [96-100%] de Silver Plastics GmbH & Co. KG, elle n'avait aucun pouvoir de contrôle sur ses filiales et n'a jamais exercé une influence déterminante sur ses filiales Silver Plastics, et que durant la période d'infraction Silver Plastics GmbH & Co. KG déterminait ses propres comportements sur le marché de manière autonome, en tant qu'entreprise indépendante.
- (908) JRH fait valoir qu'elle constitue un instrument/une enveloppe de nature purement administrative [secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹⁰⁹⁵. [Secret d'affaires - la politique interne du groupe].
- (909) JRH soutient que les véritables décideurs en ce qui concerne Silver Plastics GmbH & Co. KG [secret d'affaires - la politique interne du groupe].
- (910) Pendant toute la période pertinente pour le cas d'espèce, [représentant d'entreprise] était l'administrateur délégué de Silver Plastics GmbH & Co. KG et le seul investi du pouvoir de représentation légale, selon les statuts de Silver Plastics GmbH & Co. KG. [Représentant d'entreprise] agissait apparemment en toute autonomie et ne

¹⁰⁹³ ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

¹⁰⁹⁴ ID [...] (réponse de JRH à la communication des griefs) et ID [...] (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs). À l'appui de ses arguments avancés au sujet de l'absence de contrôle sur Silver Plastics, JRH produit également un certain nombre de déclarations, voir ID [...] (réponse de JRH à la communication des griefs - [...]).

¹⁰⁹⁵ ID [...] (réponse de JRH à la communication des griefs). [Secret d'affaires – structure de l'entreprise]

recevait aucune instruction de la part de JRH, de [représentant d'entreprise] ou des actionnaires de JRH. JRH n'est intervenue à titre exceptionnel dans les agissements commerciaux de Silver Plastics GmbH & Co. KG qu'à deux reprises, et uniquement pour protéger les intérêts financiers des actionnaires de JRH. [Secret d'affaires].

- (911) JRH souligne par ailleurs qu'elle n'est pas une entreprise au sens de l'article 101 du Traité, vu qu'elle n'est pas une entreprise commune de plein exercice et n'est pas dotée d'une personnalité juridique distincte. [Secret d'affaires - structure de l'entreprise].
- (912) JRH soutient également qu'elle effectue ses activités «selon le principe de pleine concurrence» avec Silver Plastics GmbH & Co. KG [secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹⁰⁹⁶. JRH souligne en outre qu'il n'existe aucun chevauchement au niveau du personnel ou des structures entre Silver Plastics GmbH & Co. KG et JRH, [secret d'affaires - structure de l'entreprise]¹⁰⁹⁷.
- (913) En réponse à ces arguments, la Commission note dans un premier temps que JRH semble fonctionner comme une sorte de holding cherchant à protéger les intérêts de ses actionnaires dans différentes sociétés. Il est donc tout à fait logique que ses tâches soient différentes de celles de Silver Plastics GmbH & Co. KG et sa gestion immédiate des affaires. Selon la jurisprudence¹⁰⁹⁸, même à supposer que JRH n'ait été qu'un holding non opérationnel, cette seule circonstance ne saurait suffire pour exclure qu'elle ait exercé une influence déterminante sur Silver Plastics GmbH & Co. KG and Silver Plastics GmbH, [secret d'affaires - structure de l'entreprise]. Plusieurs des arguments avancés par JRH, notamment, par exemple, le fait [secret d'affaires - structure de l'entreprise], semble concerner davantage le contrôle de JRH que le contrôle de Silver Plastics GmbH & Co. KG and Silver Plastics GmbH par JRH¹⁰⁹⁹. En ce qui concerne l'argument selon lequel JRH ne serait pas en soi une entreprise, la jurisprudence fait valoir que la question de savoir si chacune des entités juridiques qui constituent l'entreprise a une activité économique propre est sans incidence¹¹⁰⁰.
- (914) Deuxièmement, JRH ne conteste pas qu'au cours de la période d'infraction, [représentant d'entreprise] représentait, en tant qu'administrateur délégué de JRH, de manière cohérente et continue JRH lors des assemblées d'actionnaires de Silver Plastics GmbH & Co. KG. En cette capacité, il [secret d'affaires - la politique interne

¹⁰⁹⁶ **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs - [...]).

¹⁰⁹⁷ Voir **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs) et **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs - [...]), manuel sur la structure de holding opérationnel de Reifenhäuser Maschinenfabrik et de ses filiales.

¹⁰⁹⁸ Arrêt dans l'affaire T-190/06, Total et Elf Aquitaine contre Commission, ECLI:EU:T:2011:378, point 68; arrêt dans l'affaire T-360/09, E.ON Ruhrgas AG et E.ON AG contre Commission, ECLI:EU:T:2012:332, point 283.

¹⁰⁹⁹ Arrêt dans l'affaire T-384/09, SKW Stahl Metallurgie Holding AG e.a. contre Commission, ECLI:EU:T:2014:27, point 83.

¹¹⁰⁰ Arrêt dans l'affaire C-440/11 P, Commission contre Stichting Administratiekantoor Portielje, ECLI:EU:C:2013:514, point 43.

du groupe]¹¹⁰¹. En outre, durant la période pertinente, [secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹¹⁰².

- (915) Troisièmement, JRH affirme que la stratégie d'entreprise de Silver Plastics GmbH & Co. KG [secret d'affaires - la politique interne du groupe][Secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹¹⁰³. [Secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹¹⁰⁴. [Secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹¹⁰⁵. [Secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹¹⁰⁶. Par conséquent, le rôle et la fonction du comité consultatif de Silver Plastics GmbH & Co. KG [secret d'affaires - la politique interne du groupe] était en mesure d'exercer une influence déterminante sur Silver Plastics GmbH & Co. KG and Silver Plastics GmbH¹¹⁰⁷.
- (916) Quatrièmement, les comptes rendus des assemblées des actionnaires de Silver Plastics GmbH & Co. KG et de JRH démontrent même l'implication de JRH dans les opérations commerciales de Silver Plastics GmbH & Co. KG. Par exemple, le compte rendu de l'assemblée des actionnaires de Silver Plastics GmbH & Co. KG du 20 novembre 2004¹¹⁰⁸ [secret d'affaires - la politique interne du groupe]. Le compte rendu de l'assemblée des actionnaires de JRH du 22 novembre 2002 [secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹¹⁰⁹. [Secret d'affaires - la politique interne du groupe]. Ces exemples prouvent concrètement que JHR disposait d'une capacité d'exercer une influence déterminante et en a fait usage, en dépit du fait que la délégation des pouvoirs garantissait que ces interventions directes soient de fait réservées à certaines situations spécifiques.
- (917) Cinquièmement, la Commission note que JRH n'est pas parvenue à expliquer pourquoi elle ne constituerait pas, en tant que société commune en vertu de la législation allemande, une entité à laquelle la responsabilité d'une infraction au titre de l'article 101 du Traité pourrait être attribuée. Si JRH affirme n'être qu'une

¹¹⁰¹ **ID [...]** ([...] de la réponse de JRH à la communication des griefs); voir le compte rendu de l'assemblée des actionnaires de Silver Plastics du 20.12.2001.

¹¹⁰² Voir également **ID [...]** ([...] de la réponse de Silver Plastics à la communication des griefs), déclaration de [représentant d'entreprise] indiquant que [secret d'affaires - la politique interne du groupe].

¹¹⁰³ Voir par exemple **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs); voir également **ID** (réponse de JRH à la communication des griefs - [...]). Réunion générale de la société du 1^{er} septembre 2004 (2. dernier tiret: [secret d'affaires - la politique interne du groupe].

¹¹⁰⁴ **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs - [...]). Voir également l'article 7, paragraphes 2 et 3, du mandat du conseil consultatif **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs - [...]).

¹¹⁰⁵ **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs).

¹¹⁰⁶ **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs).

¹¹⁰⁷ Voir également les points 69 et 70 de la communication juridictionnelle codifiée de la Commission concernant le règlement (CE) n° 139/2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (2008/C 95/01) relatifs à l'exercice d'une influence déterminante par l'intermédiaire de droits de veto portant sur la nomination et la révocation de l'encadrement supérieur, la détermination du budget ainsi que l'approbation du plan d'entreprise et des décisions en matière d'investissements.

¹¹⁰⁸ **ID [...]** ([...] de la réponse de JRH à la communication des griefs), compte rendu de l'assemblée des actionnaires de Silver Plastics GmbH & Co. KG du 20.11.2004 [...].

¹¹⁰⁹ **ID [...]** ([...] de la réponse de JRH à la communication des griefs); voir également **ID [...]** ([...] de la réponse de JRH à la communication des griefs), [...].

enveloppe administrative, la Commission note que le chiffre d'affaires total du groupe JRH s'est élevé à [secret d'affaires] lors de l'exercice 2013/2014¹¹¹⁰.

- (918) Sixièmement, le fait que les transactions entre Silver Plastics GmbH & Co. KG et JRH aient été effectuées selon le principe de pleine concurrence ne prouve pas à lui seul que JRH n'exerçait pas une influence déterminante. La signature de contrats entre filiales d'un même groupe selon le principe de pleine concurrence constitue une pratique répandue dans les groupes de sociétés. De même, l'absence de structures de rapport et de liens entre JRH et Silver Plastics GmbH & Co. KG and Silver Plastics GmbH soulignée par les commissaires aux comptes dans le rapport joint à l'Annexe 20 de la réponse de JRH à la communication des griefs ne suffit pas à prouver l'absence de l'exercice d'une influence déterminante sur Silver Plastics GmbH & Co. KG and Silver Plastics GmbH, notamment dans la mesure où les commissaires ont eux-mêmes expliqué qu'au cours de la période concernée, ils ne contrôlaient que les comptes de JRH et de sa filiale directe Reifenhäuser Maschinenfabrik, et non ceux de Silver Plastics GmbH & Co. KG and Silver Plastics GmbH. Ils n'avaient dès lors pas de vue directe sur le fonctionnement et les activités de Silver Plastics GmbH & Co. KG and Silver Plastics GmbH.
- (919) Enfin, comme le précise la jurisprudence, le fait que la société mère et sa filiale sont actives dans des secteurs économiques distincts, le fait qu'il n'y a pas de chevauchements au niveau de la direction¹¹¹¹, ou le fait que le personnel de la société mère ne dispose d'aucune expertise dans le secteur commercial spécifique de la filiale, n'exclut pas l'exercice d'une influence déterminante par la société mère sur la filiale, quand bien même cette dernière disposerait d'une certaine autonomie dans sa gestion commerciale¹¹¹².
- (920) En conclusion, pour les raisons exposées ci-dessus, la Commission considère que JRH n'a pas été en mesure de réfuter la présomption de sa responsabilité pour les infractions commises par Silver Plastics. La Commission tient donc Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG, Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Silver Plastics.

6.5. Europe centrale et orientale (ECO)

6.5.1. Linpac

- (921) Comme démontré à la section 4.4, LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol s.r.o., LINPAC Packaging S.r.o. et LINPAC Packaging GmbH étaient les principaux participants directs à l'infraction pour Linpac, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Elles sont donc tenues pour responsables de leur participation à l'infraction.

¹¹¹⁰ Voir **ID** [...] (réponse de JRH à la demande de renseignements): son chiffre d'affaires s'élevait à [secret d'affaires] pour l'exercice 2013/2014; toutefois, selon la réponse de JRH, ce chiffre n'inclut pas le chiffre d'affaires de Silver Plastics GmbH & Co. KG puisque cette filiale n'est pas contrôlée par JRH.

¹¹¹¹ Arrêt dans l'affaire T-197/06, FMC contre Commission, ECLI:EU:T:2011:282, point 143; arrêt dans l'affaire T-411/10, Laufen Austria contre Commission, ECLI:EU:T:2013:443, point 91.

¹¹¹² Voir l'arrêt dans l'affaire T-399/09, HSE/Commission, ECLI:EU:T:2013:647, points 54 et 56.

(922) Pendant toute la période de l'infraction, LINPAC Group Ltd était la société mère indirecte à 100 % des entités mentionnées au considérant (921) par l'intermédiaire de la hiérarchie décrite au considérant (9). Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que LINPAC Group Ltd est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement sur le marché de ses filiales directement impliquées dans l'infraction. Bien que, d'après la Commission, cette présomption suffirait en soi à établir la responsabilité de ces deux entités, elle est renforcée par le fait que LINPAC Group Ltd a adressé à toutes les entreprises qu'elle contrôlait au cours de la période de l'infraction présumée un manuel fixant des normes et directives minimales sur le comportement à adopter au sein du groupe et au niveau de la direction du groupe. Ce manuel devait indiquer les procédures et les limites d'autorisation en rapport avec un nombre d'aspects liés à la gouvernance, notamment: 1) les dépenses d'investissement, 2) les cessions, 3) certaines décisions commerciales, 4) les procédures d'information interne, 5) la politique des ressources humaines, 6) les affaires juridiques et 7) certaines questions commerciales. Les politiques énoncées dans le manuel doivent être respectées par toutes les entreprises contrôlées par LINPAC Group Ltd¹¹¹³. Le manuel démontre que LINPAC Group Ltd avait la capacité d'exercer - et exerçait réellement - une influence déterminante sur toutes ses filiales, notamment les entités de Linpac directement impliquées dans l'infraction. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Linpac n'avait formulé aucune observation sur la responsabilité présumée en tant que société mère.

(923) La Commission tient par conséquent LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol s.r.o., LINPAC Packaging S.r.o., LINPAC Packaging GmbH et Linpac Group Ltd pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Linpac.

6.5.2. *Sirap-Gema/Petruzalek*

(924) Comme démontré à la section 4.4, Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o. et Sirap-Gema S.p.A. étaient les principaux participants directs à l'infraction pour Sirap-Gema à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise], [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Ces entités sont donc tenues pour responsables de leur participation à l'infraction.

(925) Pendant toute la période de l'infraction, Sirap-Gema S.p.A était la société mère intermédiaire à près de 100 % de Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft, Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol s.r.o., et Italmobiliare S.p.A. était la société faitière à 100 % de toutes les entités directement impliquées dans le groupe Sirap-Gema. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A. sont présumées avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de leurs filiales directement impliquées dans l'infraction. Bien que, d'après la Commission, cette présomption suffirait en soi à établir la responsabilité de ces deux entités, elle est renforcée par le fait que Sirap-

¹¹¹³ ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements).

Gema S.p.A. ainsi que, en dernier ressort, Italmobiliare S.p.A., étaient informées grâce à un système de rapport partant des unités opérationnelles. Pendant toute la période de l'infraction, les filiales de Sirap-Gema avaient l'obligation d'informer [représentant d'entreprise], [fonctions du représentant d'entreprise]. Celui-ci informait à son tour [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] de Sirap-Gema S.p.A. et parallèlement [fonction du représentant d'entreprise] d'Italmobiliare S.p.A. En sa qualité de [fonction du représentant d'entreprise] au sein d'Italmobiliare S.p.A., [représentant d'entreprise] informait [fonctions du représentant d'entreprise] d'Italmobiliare S.p.A. et suggérait les possibilités de développement et opportunités stratégiques à Italmobiliare S.p.A. pour les filiales actives dans le secteur industriel. Ceci indique également que, pendant la durée de l'infraction, Italmobiliare S.p.A. avait la capacité d'exercer - et a effectivement exercé - une influence déterminante sur Sirap-Gema S.p.A.

- (926) Dans sa réponse à la communication des griefs, Sirap-Gema conteste le fait qu'Italmobiliare S.p.A. aurait exercé une influence déterminante sur ses filiales impliquées dans l'infraction et souligne que Italmobiliare S.p.A. n'avait aucune connaissance des activités de l'entente. Selon Sirap-Gema, Italmobiliare S.p.A. n'est qu'une holding financière et ses filiales disposent d'une complète autonomie pour définir leurs stratégies commerciales. Sirap-Gema explique qu'Italmobiliare ne fait que fournir [secret d'affaires], en vue d'assurer [secret d'affaires]. Dans ce contexte, le système de remontée d'informations de personnes travaillant pour Sirap-Gema à des personnes travaillant pour Italmobiliare S.p.A. se limitait aux [secret d'affaires]. Cette dernière souligne par ailleurs qu'elle prenait elle-même les décisions relatives à ses [secret d'affaires]. Par ailleurs, les directeurs des filiales de conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail étaient tous nommés par [secret d'affaires]. Sirap-Gema signale en outre qu'en tout état de cause, Italmobiliare S.p.A. n'aurait eu aucun intérêt majeur à s'impliquer dans les activités de conditionnement alimentaire, vu que celles-ci n'ont jamais fait partie de ses activités de base, ses filiales dans ce secteur ne représentant [secret d'affaires]. Enfin, Sirap-Gema souligne que le rôle limité d'Italmobiliare S.p.A. est démontré par son nombre restreint de salariés [secret d'affaires].
- (927) La Commission considère que les arguments avancés par Sirap-Gema, considérés séparément ou dans leur ensemble, ne suffisent pas à réfuter la présomption d'exercice d'un réel contrôle, étant donné qu'Italmobiliare S.p.A. détient à 100 % ses filiales impliquées dans l'infraction. D'après la Commission, le fait que la société mère n'aurait nullement été impliquée dans les processus décisionnels de définition des plans stratégiques et commerciaux¹¹¹⁴ ni dans les opérations commerciales journalières¹¹¹⁵ ne suffit pas à renverser la présomption d'influence déterminante¹¹¹⁶. Pour établir si une filiale détermine sa conduite sur le marché de manière indépendante, il convient de prendre en compte tous les facteurs pertinents concernant les liens économiques, organisationnels et juridiques, et pas seulement le comportement sur le marché ou la politique commerciale stricto sensu de la filiale¹¹¹⁷. Le fait qu'Italmobiliare S.p.A. ait émis [secret d'affaires] montre en réalité

¹¹¹⁴ Arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 66.

¹¹¹⁵ Arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 66.

¹¹¹⁶ Arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 66.

¹¹¹⁷ Arrêts dans l'affaire C-508/11 P *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 66; l'affaire C-501/11 P, *Schindler Holding e.a./Commission*, ECLI:EU:C:2013:522, point 112; l'affaire C-97/08 P,

qu'elle ne s'est pas abstenue d'exercer une influence déterminante sur ces dernières pour ce qui est des questions stratégiques¹¹¹⁸. La prétendue ignorance de l'existence de l'entente ne permet pas davantage de réfuter la présomption susmentionnée. Selon la jurisprudence, il n'est pas exigé, pour imputer à une société mère les actes commis par sa filiale, de prouver que ladite société mère a été directement impliquée dans, ou a eu connaissance, des comportements incriminés¹¹¹⁹. [Secret d'affaires] Par ailleurs, les communications d'informations mentionnées au considérant (925), même soi-disant limitées aux [secret d'affaires], démontrent l'implication effective d'Italmobiliare S.p.A. dans ses filiales. À cet égard, le dossier de la Commission contient également des exemples d'envoi, par des employés des filiales de conditionnement alimentaire, d'informations détaillées sur le marché à [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] de Sirap-Gema S.p.A. et également [fonction du représentant d'entreprise] d'Italmobiliare S.p.A, [secret d'affaires]. Le faible nombre prétendu de salariés d'Italmobiliare S.p.A ne permet pas de réfuter cette présomption car il ne peut démontrer que cette dernière n'était pas capable d'assurer une coordination efficace du groupe¹¹²⁰. Enfin, en ce qui concerne la nomination de l'administrateur de Sirap-Gema S.p.A. par le conseil d'administration, il apparaît clairement qu'Italmobiliare S.p.A a eu une influence sur cette décision, compte tenu des positions de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise], et compte tenu du fait que le conseil d'administration de Sirap-Gema S.p.A. était composé de membres nommés par Italmobiliare S.p.A¹¹²¹.

- (928) La Commission tient par conséquent Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o., Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A. pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Sirap-Gema.

6.5.3. Coopbox

- (929) Pendant toute la durée de l'infraction, Coopbox a fait l'objet de nombreuses restructurations internes. Les entités de Coopbox qui sont tenues pour responsables sont celles qui ont participé directement à l'infraction et celles qui sont les successeurs d'autres entités qui n'existent plus en raison de diverses restructurations intervenues au sein du groupe pendant et après la période de l'infraction (voir la section 2.2.4).
- (930) Comme démontré à la section 4.4, Coopbox Eastern s.r.o. était le principal participant direct à l'infraction pour Coopbox, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise].
- (931) Comme indiqué à la section 2.2.4, le 8 décembre 2004, CCPL S.c. est devenue la société mère ultime de Coopbox Eastern s.r.o. Elle l'est restée jusqu'à la fin de l'infraction.

Akzo Nobel/Commission, ECLI:EU:C:2009:536, point 73 renvoyant aux conclusions de l'avocat général Kokott dans cette affaire, ECLI:EU:C:2009:262, points 89 et 91-93.

¹¹¹⁸ Arrêt dans l'affaire C-508/11 P, Eni Spa/Commission, ECLI:EU:C:2013:289, point 64.

¹¹¹⁹ Arrêts dans l'affaire T-77/08, Dow Chemical contre Commission, ECLI:EU:T:2012:47, point 106; l'affaire C-508/11 P, Eni Spa/Commission, ECLI:EU:C:2013:289, point 65.

¹¹²⁰ Arrêt dans l'affaire T-376/06, Legris Industries/Commission, ECLI:EU:T:2011:107, point 55.

¹¹²¹ Il est fait référence aux statuts de Sirap-Gema S.p.A. (**ID** [...]). Voir également l'arrêt dans l'affaire C-508/11 P, Eni Spa/Commission, ECLI:EU:C:2013:289, point 67, avec référence au point 55.

- (932) Pour plus d'informations sur l'histoire de CCPL S.c., voir le considérant (848).
- (933) Afin d'attribuer la responsabilité de la société mère, la Commission a d'abord retracé l'évolution complexe de la structure d'entreprise de Coopbox afin d'établir les participations détenues par la société faîtière et les sociétés mères intermédiaires dans les entités directement impliquées au cours de la période d'infraction. La Commission invoque la présomption de la responsabilité de la société mère visée au considérant (816), selon laquelle une société mère a exercé une influence déterminante pendant la ou les périodes pendant lesquelles au moins une entité impliquée directement était entièrement (ou pratiquement entièrement) détenue par elle.
- (934) Sur cette base, et compte tenu des liens décrits à la section 2.2.4, CCPL S.c, à partir de l'acquisition de Coopbox Eastern s.r.o. le 8 décembre 2004, est également tenue pour conjointement et solidairement responsable, en tant que société mère indirecte à 100 % (ou près de 100 %), car elle est présumée avoir exercé un réel contrôle sur le comportement de Coopbox Eastern s.r.o. sur le marché au cours de la période d'infraction.
- (935) S'agissant de CCPL S.c., la Commission note que sa participation indirecte dans Coopbox Eastern s.r.o., a baissé, passant de 100 % le 18 avril 2006 à 93,864 % à la fin de l'infraction. Elle estime néanmoins qu'une participation de 93,864 % est suffisante pour supposer qu'une société mère exerce une influence déterminante sur le comportement de sa filiale. Dans ces circonstances, il reviendrait à la société mère de fournir des éléments de preuve suffisants pour renverser cette présomption et démontrer que sa filiale a agi de manière indépendante sur le marché. Bien que, pour la Commission, la présomption de la responsabilité de la société mère suffise en soi à établir la responsabilité des entités concernées, compte tenu des arguments avancés par Coopbox et de la complexité de la structure d'entreprise, cette présomption est renforcée par l'analyse des liens juridiques, personnels et économiques existant entre les entités faisant partie de l'entreprise Coopbox. Étant donné que les faits sous-jacents et les conclusions que la Commission en tire pour l'ECO sont, à cet égard, identiques à ceux relatifs à l'entente en Italie, la Commission renvoie aux considérants (848)-(862).
- (936) Comme indiqué à la section 6.1, le fait qu'une société mère ait connaissance du comportement infractionnel de ses filiales et ne s'en distancie pas n'est pas une condition préalable nécessaire à l'établissement de sa responsabilité en tant que société mère.¹¹²² Toutefois, dans ce cas, la société mère doit avoir eu connaissance de contacts collusoires avec des concurrents. Par exemple, [représentant d'entreprise], qui était chef de la division des emballages chez CCPL Scrl¹¹²³, a participé aux discussions initiales visant à empêcher l'entrée de Coopbox sur le marché polonais [voir le considérant (599)], qui ont, de fait, considérablement réduit les activités de Coopbox en Pologne, comme on peut le déduire des faits exposés à la section 4.4 ainsi que des chiffres de vente de Coopbox en Pologne, qui, bien que ce pays représente le plus grand marché de la région de l'ECO, ne représentent qu'une

¹¹²² Voir par exemple l'arrêt dans l'affaire T-72/06, Groupe Gascogne SA/Commission, ECLI:EU:T:2011:671, point 81.

¹¹²³ Cette entité était alors appelée «CCPL S.c.r.l.». Suite à une réforme du droit des sociétés italien en 2003, la forme juridique «S.c.r.l.» a été remplacée par la forme juridique «S.c.».

partie minimale (voire insignifiante) de ses ventes par rapport à celles réalisées en République tchèque, en Hongrie et en Slovaquie.

- (937) La Commission tient dès lors Coopbox Eastern s.r.o. pour seule responsable de sa participation directe à l'entente en ECO pour la période comprise entre le 5 novembre 2004 et le 8 décembre 2004. En outre, elle tient CCPL S.c. et Coopbox Eastern s.r.o. pour conjointement et solidairement responsables de la participation directe de Coopbox Eastern s.r.o. à l'entente en ECO au cours de la période comprise entre le 8 décembre 2004 et le 24 septembre 2007.

6.5.4. *Propack*

- (938) Comme démontré à la section 4.4, PROPACK Kft. était le principal participant direct à l'infraction pour Propack, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Cette entité est donc tenue pour responsable de sa participation à l'infraction.
- (939) Depuis l'acquisition de la totalité des actions de PROPACK Kft. le 1er juillet 2005, Bunzl plc était la société mère indirecte à 100 % de PROPACK Kft. [voir le considérant (32)]. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère qu'à partir du 1^{er} juillet 2005, Bunzl plc est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de sa filiale directement impliquée dans l'infraction. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Propack n'a formulé aucune observation sur la responsabilité présumée en tant que société mère de Bunzl plc.
- (940) La Commission tient dès lors PROPACK Kft. pour responsable de sa participation directe à l'infraction pour la période comprise entre le 13 décembre 2004 et le 15 décembre 2006, ainsi que PROPACK Kft. et Bunzl plc pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Propack au cours de la période comprise entre le 1^{er} juillet 2005 et le 15 juillet 2006.

6.6. **France**

6.6.1. *Linpac*

- (941) Comme démontré à la section 4.5, LINPAC France SAS et LINPAC Distribution SAS étaient les principales participantes directes à l'infraction pour Linpac, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Ces entités sont donc tenues pour responsables de leur participation à l'infraction.
- (942) Pendant toute la période de l'infraction, LINPAC France SAS était la société mère directe à 100 % de LINPAC Distribution SAS et LINPAC Group Ltd était la société mère indirecte à 100 % de LINPAC France SAS par l'intermédiaire de la hiérarchie décrite au considérant (9). Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que LINPAC France SAS et LINPAC Group Ltd sont dès lors présumées avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de leurs filiales directement impliquées dans l'infraction. Bien que, d'après la Commission, cette présomption suffirait en soi à établir la responsabilité de ces deux entités, elle est renforcée par le fait que LINPAC Group Ltd a adressé à toutes les entreprises qu'elle contrôlait au cours de la période de l'infraction présumée un manuel fixant des normes et directives minimales sur le comportement à adopter au sein du groupe et au niveau de la direction du groupe. Ce manuel devait indiquer les procédures et les limites d'autorisation en rapport avec un nombre d'aspects liés à la gouvernance, notamment: 1) les dépenses d'investissement, 2) les

cessions, 3) certaines décisions commerciales, 4) les procédures d'information interne, 5) la politique des ressources humaines, 6) les affaires juridiques et 7) certaines questions commerciales. Les politiques énoncées dans le manuel doivent être respectées par toutes les entreprises contrôlées par LINPAC Group Ltd¹¹²⁴. Le manuel démontre que LINPAC Group Ltd avait la capacité d'exercer - et exerçait réellement - une influence déterminante sur toutes ses filiales, notamment les entités de Linpac directement impliquées dans l'infraction. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Linpac n'avait formulé aucune observation sur la responsabilité présumée en tant que société mère.

- (943) La Commission tient dès lors Linpac France SAS, LINPAC Distribution SAS et Linpac Group Ltd pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Linpac.

6.6.2. *Sirap-Gema*

- (944) Comme démontré à la section 4.5, Sirap France S.A.S. et Sirap-Gema S.p.A. étaient les participantes directes à l'infraction pour Sirap-Gema, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Ces entités sont donc tenues pour responsables de leur participation à l'infraction.

- (945) Pendant toute la période de l'infraction, Sirap-Gema S.p.A. était la société mère immédiate à 100 % de Sirap France S.A.S. et Italmobiliare S.p.A. était la société mère à 100 % de Sirap-Gema S.p.A. [voir considérant (15)]. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A. sont dès lors présumées avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de leurs filiales directement impliquées dans l'infraction. Bien que, d'après la Commission, cette présomption suffirait en soi à établir la responsabilité de ces deux entités, elle est renforcée par le fait que Sirap-Gema S.p.A. ainsi que, en dernier ressort, Italmobiliare S.p.A., étaient informées grâce à un système de rapport partant des unités opérationnelles. Pendant toute la période de l'infraction, les filiales de Sirap-Gema avaient l'obligation d'informer [représentant d'entreprise], [fonctions du représentant d'entreprise] de Sirap-Gema S.p.A. Celui-ci informait à son tour [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] de Sirap-Gema S.p.A. et parallèlement [fonction du représentant d'entreprise] d'Italmobiliare S.p.A. En sa qualité de [fonctions du représentant d'entreprise] au sein d'Italmobiliare S.p.A., [représentant d'entreprise] informait [fonctions du représentant d'entreprise] et suggérait les possibilités de développement et opportunités stratégiques à Italmobiliare S.p.A. pour les filiales actives dans le secteur industriel. Ceci indique que pendant la durée de l'infraction, Italmobiliare S.p.A. avait la capacité d'exercer - et a effectivement exercé - une influence déterminante sur Sirap-Gema S.p.A. ainsi que sur Sirap-Gema SAS.

- (946) Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Sirap-Gema conteste le fait qu'Italmobiliare S.p.A. aurait exercé une influence déterminante sur ses filiales impliquées dans l'infraction et souligne qu'Italmobiliare S.p.A. n'avait aucune connaissance des activités de l'entente. Selon Sirap-Gema, Italmobiliare S.p.A. n'est qu'une holding financière et [secret d'affaires - la politique interne du groupe]. Sirap-Gema explique qu'Italmobiliare ne fait que fournir [secret d'affaires -

¹¹²⁴ ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements).

la politique interne du groupe]. Dans ce contexte, le système de remontée d'informations de personnes travaillant pour les filiales de Sirap-Gema à des personnes travaillant pour Italmobiliare S.p.A. se limitait aux [secret d'affaires - la politique interne du groupe]. Cette dernière souligne par ailleurs qu'elle prenait elle-même les décisions relatives à [secret d'affaires - la politique interne du groupe]. Par ailleurs, les directeurs des filiales de conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail étaient tous nommés par [secret d'affaires - la politique interne du groupe]. Sirap-Gema signale en outre qu'en tout état de cause, Italmobiliare S.p.A. n'aurait eu aucun intérêt majeur à s'impliquer dans les activités de conditionnement alimentaire, vu que celles-ci n'ont jamais fait partie de ses activités de base, [secret d'affaires]. Enfin, Sirap-Gema souligne que le rôle limité d'Italmobiliare S.p.A. est démontré par son nombre restreint de salariés (entre [secret d'affaires] au cours de la période de l'infraction), principalement chargés de tâches administratives. En particulier, le département «stratégie et développement» ne compte que [secret d'affaires] salariés.

- (947) La Commission considère que les arguments avancés par Sirap-Gema, considérés séparément ou dans leur ensemble, ne suffisent pas à réfuter la présomption d'exercice d'un réel contrôle, étant donné qu'Italmobiliare S.p.A. détient à 100 % ses filiales impliquées dans l'infraction. D'après la Commission, le fait que la société mère n'ait pas été impliquée dans les opérations commerciales quotidiennes ne suffit pas à réfuter la présomption d'influence déterminante¹¹²⁵. Pour établir si une filiale détermine sa conduite sur le marché de manière indépendante, il convient de prendre en compte tous les facteurs pertinents concernant les liens économiques, organisationnels et juridiques, et pas seulement le comportement sur le marché ou la politique commerciale stricto sensu de la filiale¹¹²⁶. Le fait qu'Italmobiliare S.p.A. ait émis [secret d'affaires - la politique interne du groupe] montre en réalité qu'elle ne s'est pas abstenue d'exercer une influence déterminante sur les filiales de Sirap-Gema pour ce qui est des questions stratégiques¹¹²⁷. La prétendue ignorance de l'existence de l'entente ne permet pas davantage de réfuter la présomption susmentionnée. Selon la jurisprudence, il n'est pas exigé, pour imputer à une société mère les actes commis par sa filiale, de prouver que ladite société mère a été directement impliquée dans, ou a eu connaissance, des comportements incriminés¹¹²⁸. Par ailleurs, les communications d'informations mentionnées au considérant (945), même soi-disant limitées aux résultats financiers, démontrent l'implication effective d'Italmobiliare S.p.A. dans ses filiales. À cet égard, le dossier de la Commission contient également des exemples d'envoi, par des employés des filiales de conditionnement alimentaire, d'informations détaillées sur le marché à [représentant d'entreprise], membre du conseil d'administration de Sirap-Gema S.p.A. et également directrice chargée du développement des affaires d'Italmobiliare S.p.A, chargée de trouver de nouvelles opportunités (comme des fusions et des acquisitions, des partenariats, etc.) pour les filiales d'Italmobiliare S.p.A. Le dossier contient également un exemple de transmission, par [représentant d'entreprise], d'informations détaillées sur le marché

¹¹²⁵ Arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 66.

¹¹²⁶ Arrêts dans l'affaire C-508/11 P *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 66; l'affaire C-501/11 P, *Schindler Holding e.a./Commission*, ECLI:EU:C:2013:522, point 112; l'affaire C-97/08 P, *Akzo Nobel/Commission*, ECLI:EU:C:2009:536, point 73 renvoyant à l'avis de l'avocat général Kokott dans cette affaire, ECLI:EU:C:2009:262, points 89 et 91-93.

¹¹²⁷ Arrêt dans l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 64.

¹¹²⁸ Arrêts dans l'affaire T-77/08, *Dow Chemical contre Commission*, ECLI:EU:T:2012:47, point 106; l'affaire C-508/11 P, *Eni Spa/Commission*, ECLI:EU:C:2013:289, point 65.

à [représentant d'entreprise], [fonction du représentant d'entreprise] de Sirap-Gema S.p.A. et [fonction du représentant d'entreprise] d'Italmobiliare S.p.A., et de correspondance entre [représentant d'entreprise] lui-même et un autre acteur du marché du conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail¹¹²⁹. Le faible nombre prétendu de salariés d'Italmobiliare S.p.A ne permet pas de réfuter cette présomption car il ne peut démontrer que cette dernière n'était pas capable d'assurer une coordination efficace du groupe¹¹³⁰. Enfin, en ce qui concerne la nomination de l'administrateur de Sirap-Gema S.p.A. par [secret d'affaires - la politique interne du groupe], il apparaît clairement qu'Italmobiliare S.p.A a eu une influence sur cette décision, compte tenu des positions de [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise], et compte tenu du fait que le conseil d'administration de Sirap-Gema S.p.A. était composé de membres nommés par [secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹¹³¹.

- (948) La Commission tient par conséquent Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A. pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Sirap-Gema.

6.6.3. *Vitembal*

- (949) Comme démontré à la section 4.5, VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS et VITEMBAL HOLDING SAS étaient les principales participantes directes à l'infraction pour Vitembal, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Ces entités sont donc tenues pour responsables de leur participation à l'infraction.
- (950) Pendant toute la période de l'infraction, VITEMBAL HOLDING SAS était également la société mère directe à 100 % de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS [voir le considérant (12)]. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que LINPAC Group Ltd est dès lors présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement sur le marché de sa filiale directement impliquée dans l'infraction. Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Vitembal n'avait formulé aucune observation sur la responsabilité présumée en tant que société mère.
- (951) Le 11 mai 2015, suite à un jugement du tribunal de commerce de Nîmes, VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS a été mise en liquidation judiciaire. La Commission constate que le processus de liquidation judiciaire de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS n'a aucune incidence sur la responsabilité de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS pour sa participation directe à l'infraction ou sur l'imputation de la responsabilité du comportement de cette entité à sa société mère, VITEMBAL HOLDING SAS.

¹¹²⁹ ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema), ID [...], ID [...] (document découvert lors de l'inspection menée chez Sirap-Gema).

¹¹³⁰ Arrêt dans l'affaire T-376/06, Legris Industries/Commission, ECLI:EU:T:2011:107, point 55.

¹¹³¹ Il est fait référence aux statuts de Sirap-Gema S.p.A. ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la demande de renseignements). Voir également l'arrêt dans l'affaire C-508/11 P, Eni Spa/Commission, ECLI:EU:C:2013:289, point 67, avec référence au point 55.

(952) La Commission estime donc que VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS et VITEMBAL HOLDING SAS sont conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Vitembal¹¹³².

6.6.4. *Huhtamäki*

(953) Comme démontré à la section 4.5, l'entité aujourd'hui appelée COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS était le principal participant direct à l'infraction pour Huhtamäki, à travers la participation de plusieurs employés et/ou dirigeants, notamment [représentant d'entreprise] et [représentant d'entreprise]. Cette entité est donc tenue pour responsable de sa participation à l'infraction.

(954) Dans sa réponse à la communication des griefs, Huhtamäki fait valoir que COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS ne saurait être tenue pour responsable de sa participation directe à l'infraction et que toute responsabilité devrait être attribuée à ONO Packaging SAS (une entité juridique qui, dans le cadre d'une reprise de l'entreprise par ses salariés finalisée après la fin de l'infraction, le 19 juin 2006, a acheté la totalité des actifs de production français de barquettes en polystyrène de Huhtamäki). Selon Huhtamäki, étant donné que le rachat de l'entreprise par les salariés a pris la forme à la fois d'un transfert d'actifs¹¹³³ et d'un transfert d'actions¹¹³⁴, il serait artificiel de la part de la Commission d'opérer une distinction entre les deux volets d'une même opération de reprise par les salariés sur la base de critères purement formels qui seraient tout à fait artificiels et iraient à l'encontre des principes fondamentaux du droit et de la réalité économique. À l'appui de son argument, Huhtamäki fait valoir que le rôle joué par [représentant d'entreprise], tant dans l'activité de production de barquettes en polystyrène précédemment détenue par Huhtamäki que dans l'opération de reprise par les salariés, qui concernait à la fois les opérations d'Huhtamäki en France et en ESO (pour l'ESO, voir également la section 6.3.4), aurait dû amener la Commission à adopter une vision «holistique» des deux volets de la reprise par les salariés. Huhtamäki affirme donc que la Commission aurait dû traiter de la même manière le transfert d'actions en ESO et le transfert d'actions en France, ce qui amène la conclusion selon laquelle ONO Packaging devrait porter l'entière responsabilité d'un éventuel comportement collusif et Huhtamäki devrait être déchargée de tout type de responsabilité en France et en ESO¹¹³⁵.

(955) Conformément à une jurisprudence bien établie, la Commission rejette les arguments avancés par Huhtamäki concernant la responsabilité de COVERIS RIGID

¹¹³² Concernant VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS, bien qu'elle ait été directement impliquée dans les activités de l'entente, la Commission se garde d'imposer une amende dans la mesure où elle a été mise en liquidation judiciaire. Toutefois, la Commission décide d'infliger une amende pour le comportement illégal de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS à Vitembal Holding SAS dans la mesure où il est établi que cette dernière a formé une entreprise unique avec sa filiale pendant la période de l'infraction. Il est fait référence à l'affaire T-399/09 Holding Slovenske elektrarne d.o.o. (HSE) v Commission, ECLI:EU:T:2013:647, points 127-128.

¹¹³³ En ce qui concerne les actifs de production de barquettes en polystyrène transférés de Huhtamäki France SAS [renommée plus tard Paccor France SAS et récemment Coveris Rigid (Auneau) France SA] à ONO Packaging SAS.

¹¹³⁴ En ce qui concerne l'intégralité du capital de Huhtamäki Embalagens Portugal S.A (aujourd'hui renommée ONO Packaging Portugal S.A), qui a été transféré, en vertu d'un accord de transfert d'actions en date du 19 juin 2006, à [non-destinataire].

¹¹³⁵ Réponse de Huhtamäki à la communication des griefs, points 176-255.

(AUNEAU) FRANCE SAS. Elle note que l'exception au principe de responsabilité personnelle, qui lui aurait permis d'attribuer une infraction d'entente au nouvel exploitant de l'entreprise participante, ne pourrait s'appliquer que si le nouvel exploitant en question peut véritablement être considéré comme le successeur de l'exploitant initial¹¹³⁶. Ce critère dit «de la continuité économique» joue dans des circonstances telles que le cas où la personne morale responsable de l'exploitation de l'entreprise a cessé d'exister juridiquement après la commission de l'infraction¹¹³⁷ ou le cas de la restructuration interne d'un groupe, eu égard aux liens structurels entre l'exploitant initial et le nouvel exploitant de l'entreprise, lorsque l'exploitant initial ne cesse pas nécessairement d'avoir une existence juridique, mais n'exerce plus d'activité économique notable sur le marché concerné¹¹³⁸. La Commission conclut qu'aucune des conditions nécessaires à la continuité économique n'est remplie en l'espèce et maintient sa position au sujet de la responsabilité de COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS dans l'infraction en France.

- (956) Pendant toute la durée de l'infraction, Huhtamäki Oyj détenait 100% des actions de COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), la Commission considère que Huhtamäki Oyj est dès lors présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement sur le marché de sa filiale directement impliquée dans l'infraction.
- (957) Dans sa réponse à la communication des griefs de la Commission, Huhtamäki tente de réfuter la présomption en faisant valoir que Huhtamäki Oyj n'était ni impliquée dans l'infraction, ni dans une position lui permettant d'exercer une influence déterminante sur le comportement commercial de sa filiale française, ce qu'elle n'a d'ailleurs pas fait¹¹³⁹. La Commission observe que l'argumentation de Huhtamäki repose principalement sur l'absence apparente de toute implication de Huhtamäki Oyj dans les opérations commerciales quotidiennes et le non-alignement apparent des stratégies commerciales de Huhtamäki Oyj et de COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS. Démontrer l'existence (le cas échéant) d'un certain niveau d'autonomie commerciale et stratégique sur le marché ne suffit pas à réfuter la présomption selon laquelle Huhtamäki Oyj aurait exercé une influence déterminante sur le comportement de COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS au cours de la période d'infraction¹¹⁴⁰.
- (958) Huhtamäki ne tient pas non plus compte du fait que durant la période de l'infraction, et selon les informations qu'elle a fournies à la Commission, il existait des liens économiques, organisationnels et juridiques manifestes entre Huhtamäki Oyj et Paccor France SAS. Ces liens sont également illustrés, à titre d'exemple, par la

¹¹³⁶ Conclusions de l'avocat général Kokott dans l'affaire C-280/06, ETI SpA e.a. ECLI:EU:C:2007:404, points 75 et 76; et arrêt 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 Portland e.a./Commission, ECLI:EU:C:2004:6, point 59.

¹¹³⁷ Affaire C-49/92 P, Commission/Anic Partecipazioni SpA, ECLI:EU:C:1999:356, point 145.

¹¹³⁸ Voir l'arrêt dans les affaires jointes C-204/00 P (et autre), Aalborg Portland A/S e.a./Commission, ECLI:EU:C:2004:6, points 354-360, l'arrêt dans l'affaire T-43/02, Jungbunzlauer AG/Commission, ECLI:EU:T:2006:270, points 131-133, l'arrêt dans l'affaire T-161/05, Hoechst/Commission, ECLI:EU:T:2009:366, points 50 à 52 et 63 et la jurisprudence mentionnée à ces points. Voir également, mutatis mutandis, l'arrêt en rapport avec l'article 65, paragraphes 1 et 5, du traité CECA dans l'affaire T-134/94, NMH Stahlwerke GmbH/Commission, ECLI:EU:T:1999:44, point 126.

¹¹³⁹ ID [...], réponse de Huhtamäki à la communication des griefs, [...].

¹¹⁴⁰ Voir par exemple: l'arrêt dans l'affaire C-508/11 P, Eni Spa/Commission, ECLI:EU:C:2013:289, points 64 à 66.

réponse de Huhtamäki à la communication des griefs [...], dans laquelle tout en affirmant que les opérations commerciales quotidiennes étaient laissées à la discrétion des unités opérationnelles (comme COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS), Huhtamäki Oyj s'est concentrée sur [secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹¹⁴¹. Conformément à ses obligations d'information interne, [représentant d'entreprise] (employé de Huhtamäki France SAS, aujourd'hui COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS) rendait également compte à la haute direction de Huhtamäki Oyj: [représentant d'entreprise] ([fonction du représentant d'entreprise]) et [représentant d'entreprise] ([fonction du représentant d'entreprise]). En ce qui concerne l'information interne au sein du groupe Huhtamäki, Huhtamäki affirme¹¹⁴² qu'elle se limitait aux questions budgétaires et ne portait pas sur les sujets anticoncurrentiels. La Commission note que la Cour de justice a confirmé que le contrôle budgétaire était révélateur d'un contrôle effectif exercé par la société mère. Par ailleurs, comme le confirme la Cour de justice, il est indifférent que la communication interne entre [représentant d'entreprise] et ses supérieurs n'ait pas forcément inclus des sujets anticoncurrentiels ou que Huhtamäki Oyj n'ait pas participé directement à l'infraction ou ne l'ait pas encouragée¹¹⁴³.

- (959) En plus d'être une société holding indirecte à 100 % de ses filiales qui ont participé directement à l'infraction, la Commission note que Huhtamäki Group suit la politique de gouvernance d'entreprise établie par le groupe Huhtamäki pour les filiales («politique Huhtamäki»). La politique Huhtamäki est fondée sur la législation finlandaise des sociétés et en matière de valeurs mobilières, ainsi que sur les règles de la Bourse d'Helsinki. Conformément à la politique Huhtamäki, chaque filiale directe ou indirecte d'Huhtamäki Oyj (y compris COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS) est tenue d'obéir à des règles déterminées en ce qui concerne: 1) la gouvernance d'entreprise, 2) la composition du conseil d'administration, 3) la répartition des obligations, des responsabilités et des engagements, 4) la tenue des réunions du conseil d'administration, 5) la signature au nom des entreprises. [Secret d'affaires - la politique interne du groupe]¹¹⁴⁴. La Commission estime que cela renforce la présomption d'une influence déterminante exercée par Huhtamäki Oyj sur COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS pendant toute la durée de l'entente.
- (960) La Commission tient dès lors COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS et Huhtamäki Oyj pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Huhtamäki.

6.6.5. *Silver Plastics*

- (961) Comme démontré à la section 4.5, Silver Plastics S.à r.l. a participé directement à l'infraction principalement par l'intermédiaire de [représentant d'entreprise]. Cette entité est donc tenue pour responsable de sa participation à l'infraction.
- (962) Durant toute la période de l'infraction, Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG (JRH) était la société mère directe à [96-100%] de Silver Plastics GmbH, qui

¹¹⁴¹ ID [...], réponse de Huhtamäki à la communication des griefs, [...].

¹¹⁴² ID [...], réponse de Huhtamäki à la communication des griefs, [...].

¹¹⁴³ Voir par exemple: l'arrêt dans l'affaire C-508/11 P, Eni Spa/Commission, ECLI:EU:C:2013:, points 64 à 66.

¹¹⁴⁴ ID [...] (réponse d'Huhtamäki à la demande de renseignements).

était elle-même la société mère directe à [96-100%] de Silver Plastics S.à r.l.. Par conséquent, JRH était presque une société mère indirecte à [96-100%] de Silver Plastics S.à.r.l.. Conformément à la jurisprudence citée au considérant (816), JRH est dès lors présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de Silver Plastics GmbH et Silver Plastics S.à r.l.. En outre, conformément à la même jurisprudence citée au considérant (816), Silver Plastics GmbH est présumée avoir exercé une influence déterminante sur le comportement de Silver Plastics S.à r.l.. Outre cette présomption, [représentant d'entreprise] tenait [représentant d'entreprise] (directeur général de Silver Plastics GmbH) informé de ses contacts collusoires avec les autres participants de l'entente [voir par exemple les considérants (680)-(681)].

- (963) JRH et Silver Plastics GmbH contestent toutes deux la présomption de responsabilité de la société mère¹¹⁴⁵. L'argumentation de la Commission à cet égard est exposée aux considérants (907)-(919) et s'applique de la même manière à l'infraction couvrant la France.
- (964) La Commission tient donc Silver Plastics S.à r.l., Silver Plastics GmbH et Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG pour conjointement et solidairement responsables de l'infraction commise par Silver Plastics.

7. DUREE DES INFRACTIONS

7.1. Dates de début et de fin

- (965) En établissant les dates de début et de fin de la participation de chaque partie à chacune des cinq ententes, la Commission a tenu compte des éléments spécifiques de l'entente, notamment la participation aux réunions et autres contacts des parties. Pour la plupart des parties, la date de début de leur participation à l'infraction ou aux infractions respectives coïncide avec la date à laquelle elles ont participé à une réunion bilatérale ou multilatérale de l'entente. En établissant les dates de fin de la participation de chaque partie, la Commission a tenu compte du dernier événement de l'entente auquel chacune d'entre elles a participé et de l'absence de preuve ou d'indice pouvant être interprété comme une volonté déclarée de la part des parties de se distancier de l'objet de l'accord ou de la pratique concertée.
- (966) La durée de la participation des sociétés mères est la période durant laquelle la société mère en question a exercé une influence déterminante sur la filiale qui participait directement à l'infraction et pour laquelle elle est tenue, comme expliqué à la section 6, pour conjointement et solidairement responsable avec sa filiale.

7.1.1. Italie

- (967) La date de début de l'entente couvrant l'Italie est le 18 juin 2002 [voir les considérants (83)-(84)] et la date de fin est le 17 décembre 2007 [voir les considérants (343)-(362)]. La date de fin correspond à la date du marché de Carrefour. Bien que la Commission ne dispose d'aucun élément démontrant l'existence de contacts collusoires le 17 décembre 2007, les contacts collusoires relatifs à ce marché (qui ont eu lieu avant ou après la date effective du marché)

¹¹⁴⁵ **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs) et **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs). À l'appui de ses arguments avancés au sujet de l'absence de contrôle sur Silver Plastics, JRH produit également un certain nombre de déclarations, voir **ID [...]** (réponse de JRH à la communication des griefs - [...]).

montrent que l'entente a produit des effets (au moins) jusqu'à cette date. Les dates de début et de fin établies pour chaque entreprise sont indiquées séparément et expliquées ci-dessous.

Linpac

- (968) La date de début du 18 juin 2002 et la date de fin du 17 décembre 2007 s'appliquent à tous les destinataires responsables de l'infraction commise par Linpac [voir les considérants (825)-(827)].
- (969) La date de fin représente le jour où les concurrents ont préparé leur soumission d'offres concertées pour le marché de Carrefour prévu pour le 17 décembre 2007. Même s'il n'y a eu aucun contact entre les participants de l'entente à cette date, les éléments recueillis montrent que les concurrents ont eu des contacts par téléphone et par courriel, y compris Linpac, avant et après ce marché et que l'entente a produit des effets jusqu'à cette date¹¹⁴⁶. L'absence de Linpac à la réunion organisée le 7 décembre 2007 à Fidenza peut s'expliquer par [...] [;] Linpac [...], contrairement à ce qui s'est passé autrefois, avait l'intention d'obtenir une grande partie de ce marché et a tenté de voler le client à Coopbox en lui proposant un prix très bas¹¹⁴⁷. Toutefois, comme [...] le prouvent les documents d'époque, Linpac était en contact avec Coopbox et avait connaissance des tentatives de soumission d'offres concertées pour ce marché. Compte tenu de ce qui précède et au vu de la régularité de la participation de Linpac à l'entente jusqu'à ce moment, le 17 décembre 2007 est la date de fin pour Linpac.

Sirap-Gema

- (970) La date de début du 18 juin 2002 et la date de fin du 17 décembre 2007 s'appliquent à tous les destinataires responsables de l'infraction commise par Sirap-Gema [voir les considérants (828)-(833)].

Coopbox

- (971) Coopbox a également participé à l'infraction du 18 juin 2002 au 17 décembre 2007. Sur cette période, les destinataires suivants sont responsables de l'infraction commise par Coopbox au cours des périodes suivantes [voir les considérants (844)-(863)]:
- (1) Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) en tant que participante directe entre le 18 juin 2002 et le 29 mai 2006 [voir le considérant (845)]
 - (2) CCPL S.c., en tant que participante directe entre le 18 juin 2002 et le 31 décembre 2002 et en tant que société mère des entités Coopbox directement participantes entre le 18 juin 2002 et 17 décembre 2007 [voir le considérant (847)].
 - (3) Coopbox Group S.p.A., en tant que participante directe entre le 18 juin 2002 et le 17 décembre 2007 et en tant que société mère des entités Coopbox directement participantes entre le 28 octobre 2002 et le 27 février 2003 et entre le 27 avril 2006 et le 29 mai 2006 [voir le considérant (847)].

Vitembal

¹¹⁴⁶ ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]; ID [...]
¹¹⁴⁷ ID [...]

- (972) Vitembal a participé à l'infraction du 5 juillet 2002 [voir le considérant (86)] au 17 décembre 2007 [voir les considérants (343)-(362)].
- (973) VITEMBAL HOLDING SAS est tenue responsable en tant que participante directe pour l'infraction de Vitembal, du 13 novembre 2003 [voir le considérant (130)] au 23 février 2005 [voir le considérant (242)]. Elle est aussi tenue responsable en tant que société mère de Vitembal Italia S.r.l., du 5 juillet 2002 au 17 décembre 2007 et de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS, du 13 novembre 2003 au 19 décembre 2006 [voir considérants (839)-(842)].

Magic Pack

- (974) Magic Pack a participé à l'infraction en Italie du 13 septembre 2004 [voir les considérants (146)-(148)] au 7 mars 2006 [voir les considérants (259)-(261)]. Ces dates de début et de fin s'appliquent à tous les destinataires responsables de l'infraction commise par Magic Pack [voir le considérant (843)].
- (975) Magic Pack a mis fin à sa participation à l'entente le 7 mars 2006, date à laquelle elle a pris ses distances et a définitivement abandonné l'entente [voir les considérants (259)-(261)]. Les distances prises par Magic Pack à cette date sont confirmées par [nom d'entreprise] dans sa réponse à la communication des griefs. De fait, Magic Pack n'a participé à aucune des réunions multilatérales suivantes. Elle a toutefois assisté à la dernière réunion entre concurrents organisée le 7 décembre 2007, mentionnée ci-dessus aux considérants (344)-(352). Lors de cette réunion, les concurrents ont discuté du marché de Carrefour à venir. confirme sa présence à cette réunion, mais dément avoir rejoint l'entente à cette occasion. [...] son propriétaire, [représentant d'entreprise], avait envoyé [représentant d'entreprise] à la réunion afin de confirmer son intention de ne plus participer à l'entente. Après avoir proposé de manière ironique que Vitembal abandonne deux de ses principaux clients en échange de la passivité de Magic Pack dans le marché Carrefour et avoir annoncé l'intention de Magic Pack d'exercer une concurrence agressive, [représentant d'entreprise] (Magic Pack) a quitté la réunion avant son terme. Magic Pack a d'ailleurs soumis une offre basse lors du marché Carrefour et a remporté le lot des hypermarchés ainsi que celui des supermarchés¹¹⁴⁸. [Nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] ont transmis des déclarations divergentes au sujet du comportement de Magic Pack lors de cette réunion. Si, d'après [nom d'entreprise], un accord y a été conclu avec Magic Pack, [nom d'entreprise], elle, indique que Magic Pack a fait part de son intention de soumettre une offre concurrentielle lors de ce marché. Compte tenu de l'incertitude planant au sujet de ce qui s'est passé lors de cette réunion et du fait que Magic Pack n'a plus participé à aucune réunion de l'entente après sa prise de distances du 7 mars 2006, la Commission maintient que Magic Pack a mis fin à sa participation à l'entente le 7 mars 2006 malgré sa présence à la réunion du 7 décembre 2007.

Nespak

- (976) Nespak a participé à l'entente italienne du 7 octobre 2003 [voir le considérant (128)] au 6 septembre 2006 [voir les considérants (271)-(279)]. Ces dates de début et de fin s'appliquent à tous les destinataires responsables de l'infraction commise par Nespak [voir les considérants(834)-(838)]. Bien qu'il existe des preuves de la participation

¹¹⁴⁸

ID [...]

de Nespak depuis le début de l'infraction italienne [voir les considérants (80), (82), (110) et (118)], la réunion du 7 octobre 2003 avec Coopbox est la première réunion datée de nature anticoncurrentielle pour laquelle la participation de Nespak a été établie à suffisance de droit.

- (977) Bien qu'il existe des indices de la participation de Nespak à l'entente après la date de fin fixée au 6 septembre 2006 [voir les considérants (286), (287), (297), (346)-(347), (351)], cette date correspond à la dernière réunion datée pour laquelle la participation de Nespak à l'entente est établie à suffisance de droit.

7.1.2. *Europe du Sud-Ouest*

- (978) La date de début de l'entente couvrant l'ESO est le 2 mars 2000 [voir les considérants (383)-(385)]¹¹⁴⁹ et la date de fin est le 13 février 2008 [voir les considérants (500)-(502)]. Les dates de début et de fin établies pour chaque entreprise sont indiquées séparément et expliquées ci-dessous.

Linpac

- (979) Linpac a participé à l'infraction du 2 mars 2000 au 13 février 2008. Sur cette période, les destinataires suivants sont responsables de l'infraction commise par Linpac au cours des périodes suivantes:

- (1) LINPAC Packaging Pravia S.A. en tant que participante directe, du 2 mars 2000 au 26 septembre 2007 (voir Considérant (864)).
- (2) LINPAC Packaging Holdings S.L., en tant que participante directe entre le 2 mars 2000 et le 13 février 2008 et en tant que société mère de LINPAC Packaging Pravia S.A. entre le 9 novembre 2006 et 26 septembre 2007 [voir les considérants (864)-(867)].
- (3) LINPAC Group Ltd, en tant que société mère de LINPAC Packaging Pravia S.A. du 9 novembre 2006 au 26 septembre 2007 et de LINPAC Packaging Holdings S.L. du 2 mars 2000 au 13 février 2008 [voir les considérants (864)-(867)].

Coopbox

- (980) Coopbox a également participé à l'infraction du 2 mars 2000 au 13 février 2008. Sur cette période, les destinataires suivants sont responsables de l'infraction commise par Coopbox au cours des périodes suivantes [voir les considérants (872)-(884)]:

- (1) Coopbox Hispania S.l.u. en tant que participante directe, du 2 mars 2000 au 13 février 2008.
- (2) CCPL S.c., en tant que société mère de Coopbox Hispania S.l.u. du 26 juin 2002 (date de début de la participation de Dynaplast Ibérica de Embalaje S.L.U.) au 13 février 2008.

- (981) [...] on ne peut trouver de preuves solides de sa participation active à l'infraction en ce qui concerne le Portugal qu'à partir du 17 août 2001 [voir le considérant (403)] et que la durée de sa participation en ce qui concerne le Portugal doit donc être réduite en conséquence. Coopbox renvoie à [...], selon laquelle les concurrents ne se sont

¹¹⁴⁹ Comme expliqué précédemment entre autres dans les Considérants (393) et (779), bien que l'entente était initialement limitée à l'Espagne, des preuves dans le dossier de la Commission démontre que le 8 juin 2000 elle a été étendue pour également couvrir le Portugal.

mis d'accord sur les conditions de l'entrée de Coopbox sur le marché portugais que lors de la réunion du 17 août 2001. Coopbox souligne qu'elle n'aurait pas pu participer à l'entente avant cette date étant donné qu'en 2000, elle préparait toujours son entrée sur le marché portugais et faisait face à une opposition de la part des autres concurrents, comme il ressort de la description faite [...] de la réunion du 7 décembre 2000 [voir le considérant (402)]. Par ailleurs, Coopbox affirme avoir adopté un comportement concurrentiel en dépit des tentatives déployées par ses concurrents pour la menacer et la dissuader d'intégrer le marché portugais¹¹⁵⁰.

- (982) La Commission note que d'après les preuves disponibles, Coopbox était pleinement informée de la dimension portugaise de l'infraction unique et continue en ESO pendant toute sa durée [...] ¹¹⁵¹. Deuxièmement, Coopbox avait déjà pris activement part aux discussions anticoncurrentielles relatives au Portugal avant le 17 août 2001. Les notes internes montrent que Coopbox a discuté de la «*situation au Portugal*» lors d'une réunion bilatérale avec Linpac le 8 juin 2000 et qu'elle a annoncé le 12 juin 2000, comme elle l'explique elle-même, des augmentations de prix à appliquer en Espagne et au Portugal conformément à un accord préalablement conclu entre concurrents [voir le considérant (396)] ¹¹⁵². [...] la réunion du 7 décembre 2000 à Lisbonne [voir le considérant (398)] avait été organisée par Coopbox, Linpac et Huhtamäki, et bien que les concurrents aient fait part de leur mécontentement au sujet de l'activité de Coopbox au Portugal, les prix ont tout de même fait l'objet de discussions. Selon les notes de [représentant d'entreprise] (Coopbox), les concurrents ont également parlé des augmentations de prix au Portugal le 6 mars 2001 [voir le considérant (408)].
- (983) Par conséquent, l'argument de Coopbox selon lequel sa période de participation devrait commencer le 17 août 2001 en ce qui concerne la partie portugaise de l'infraction est rejeté. Le fait que Coopbox ait tenté, pendant une courte période, d'obtenir des parts de marché au Portugal et ait pour cela adopté un comportement contraire aux intérêts exprimés par les autres concurrents membres de l'entente ne saurait affecter sa responsabilité dans l'infraction au sens de l'article 101, paragraphe 1, du Traité ¹¹⁵³.

Vitembal

- (984) Vitembal a participé à l'infraction du 7 octobre 2004 [voir les considérants (443)-(446)] au 25 juillet 2007 [voir le considérant (485)]. Ces dates de début et de fin s'appliquent aux entités responsables de l'infraction commise par Vitembal comme suit:

VITEMBAL España, S.L. en tant que participante directe, du 7 octobre 2004 au 25 juillet 2007.

VITEMBAL HOLDING SAS est tenue responsable en tant que participante directe du 7 octobre 2004 au 18 janvier 2005 [voir les considérants (456)-(460)] et en tant que société-mère de VITEMBAL España, S.L. du 7 octobre

¹¹⁵⁰ ID [...] (réponse de Coopbox à la communication des griefs).

¹¹⁵¹ ID [...]

¹¹⁵² ID [...] (document découvert chez Coopbox lors de l'inspection) et ID [...].

¹¹⁵³ Voir l'arrêt dans les affaires jointes C-204/00P, C-205/00P, C-211/00P, C-213/00P, C-217/00P et C-219/00P, Aalborg Portland A/S e.a./Commission, ECLI:EU:C:2004:6, point 85, et l'arrêt dans l'affaire T-334/94, Sarrío SA/Commission, ECLI:EU:T:1998:97, point 118.

2004 au 25 juillet 2007 et en tant que société mère de VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS du 7 octobre 2004 au 18 janvier 2005 [voir les considérants (868)-(871)].

- (985) Il est noté que d'après certaines indications, Vitembal participait déjà à des contacts anticoncurrentiels avant 2004. [...] [elle] participait à des contacts anticoncurrentiels en ESO depuis son entrée sur le marché en 1998¹¹⁵⁴. En outre, les notes internes de Coopbox datant d'avril 2000 [voir le considérant (390)], ainsi que [...] visées au considérant (391), indiquent que Vitembal était déjà considérée comme membre de l'entente en 2000¹¹⁵⁵, comme semble également le confirmer la circonstance mentionnée au considérant (407) au sujet d'une réunion tenue le 6 mars 2001. Toutefois, ce n'est qu'à partir du 7 octobre 2004 qu'il existe des preuves suffisantes d'une série de contacts spécifiques prouvant la participation continue et corroborée de Vitembal à l'entente.

Ovarpack

- (986) Ovarpack a participé à l'infraction du 7 décembre 2000 [voir les considérants (398)-(402)] au 12 janvier 2005 [voir les considérants (453)-(455)] et du 25 octobre 2007 [voir le considérant (493)] au 13 février 2008 [voir les considérants (500)-(502)].
- (987) Du 12 janvier 2005 au 25 octobre 2007, il n'existe aucun élément de preuve de la participation d'Ovarpack à des contacts anticoncurrentiels. Étant donné la longue durée de l'interruption (près de deux ans et neuf mois) et la fréquence des contacts entre les autres participants à l'entente, en particulier Linpac, Coopbox et Vitembal, pendant cette période (voir la section 4.2.3), la Commission estime que cette interruption correspond à une interruption de la participation d'Ovarpack à l'entente. Le 25 octobre 2007, Ovarpack a recommencé à participer à cette même entente, avec les mêmes participants.

Huhtamäki

- (988) Huhtamäki a participé à l'infraction du 7 décembre 2000 [voir les considérants (398)-(402)] au 18 janvier 2005 [voir les considérants (456)-(458)]. Ces dates de début et de fin s'appliquent à tous les destinataires responsables de l'infraction commise par Huhtamäki [voir les considérants (885)-(894)].

7.1.3. *Europe du Nord-Ouest*

- (989) Si les éléments de preuve présentés à la section 4.3 indiquent clairement l'existence d'une collusion antérieure, la date de début de l'infraction en ENO pour tous les participants (à savoir Linpac, Vitembal, Silver Plastics et Huhtamäki) est le 13 juin 2002 [voir les considérants (517)-(518)]. Ce jour-là, toutes les entreprises avaient participé à la réunion organisée en marge de l'AQE à l'hôtel Sheraton de Francfort. La participation de toutes les entreprises et la nature anticoncurrentielle de la réunion sont confirmées par [...] des notes manuscrites prises lors de la réunion, ainsi que par des lettres d'augmentation de prix datant d'avant et d'après la réunion, découvertes dans les locaux des entreprises durant l'inspection. Les arguments

¹¹⁵⁴ ID [...]; ID [...] et ID [...]

¹¹⁵⁵ ID [...]; ID [...] (documents découverts lors de l'inspection menée chez Coopbox); ID [...]. [...] deux cas de contacts anticoncurrentiels avec Vitembal, respectivement en 2001 et 2003, voir ID [...]. Indépendamment de l'existence ou non de ces contacts et de leur nature, [...] confirment que [...] Vitembal participait à l'infraction en ESO à cette époque.

avancés par Silver Plastics et Huhtamäki et leurs réponses à la communication des griefs ne suffisent pas pour mettre en doute la crédibilité de ces preuves [voir les considérants (520)-(521)].

- (990) La date de fin pour Linpac et Silver Plastics a été établie au 29 octobre 2007, date à laquelle les deux entreprises se sont rencontrées au stand de Reifenhäuser, à la foire commerciale K, à Düsseldorf [voir les considérants (588)-(591)]. La date de fin pour Vitembal a été établie au 12 mars 2007, date à laquelle une réunion s'est tenue en marge de l'AQE à l'Airport Conference Centre de Francfort [voir le considérant (584)]. La date de fin de la participation de Huhtamäki à l'entente a été établie au 20 juin 2006, date à laquelle Huhtamäki a contacté [nom d'entreprise] au sujet des barquettes rigides fournies aux clients Wiesenhof et Emsland en Allemagne [voir le considérant (...)]. S'il existe certaines indications de la présence de Huhtamäki également à la réunion tenue en marge du MAP IK à l'hôtel Sheraton de Nuremberg le 20 septembre 2007 [considérant (580)], compte tenu du manque de preuves attestant de la participation de Huhtamäki à des contacts anticoncurrentiels du 20 juin 2006 au 20 septembre 2007, ainsi que des circonstances entourant la réunion du 20 septembre 2007, y compris notamment l'absence de Huhtamäki lors des réunions multilatérales de l'AQE du 16 octobre 2006¹¹⁵⁶ et du 12 mars 2007 [voir les considérants (573) et (584)], rien ne prouve de manière convaincante que Huhtamäki a poursuivi sa participation à l'infraction après cette date.
- (991) Ces dates de début et de fin s'appliquent aux destinataires responsables, soit en tant que parties directement impliquées, soit en tant que sociétés mères, de l'infraction commise par Linpac, Vitembal et Silver Plastics, alors que la date de début diffère pour les destinataires tenus responsables de l'infraction commise par Huhtamäki¹¹⁵⁷ (voir la section 6.4).
- (992) Le dossier de la Commission ne contient quasiment aucun élément attestant de contacts anticoncurrentiels impliquant Vitembal entre le 2 décembre 2004 et le 25 septembre 2006.¹¹⁵⁸ Cela peut toutefois s'expliquer en partie par le fait qu'en 2005, les membres de l'entente se sont mis à discuter de plus en plus souvent des barquettes rigides, produit non fabriqué par Vitembal [voir le considérant (549)]. C'est la raison pour laquelle Vitembal n'a pas été invitée à participer à l'exposition interne organisée par [nom d'entreprise] le 12 octobre 2005 [voir le considérant (...)]. Par ailleurs, le reste des contacts invoqués dans la présente décision et ayant eu lieu pendant cette période sont des contacts bilatéraux impliquant les autres parties et concernant pour la plupart (à savoir au moins six contacts sur dix) les barquettes rigides [voir les considérants (550), (551), (553),

¹¹⁵⁶ Voir également dans **ID** [...] le procès-verbal de la réunion officielle de l'AQE du 16 octobre 2006, dans lequel il est indiqué qu'afin de mieux concilier les intérêts communs des producteurs de barquettes en polystyrène, le secrétariat est invité à prendre contact avec Huhtamäki (pour renforcer sa participation aux réunions de l'AQE) (*«in order to better articulate the common interests of the manufacturers of EPS trays the secretariat is asked to get in touch with Huhtamäki (to improve participation in EQA-meetings)»*).

¹¹⁵⁷ La date de départ du 13 juin 2002 s'applique uniquement à Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG. La date de départ pour Huhtamäki Oyj est le 1er janvier 2003. La date de fin est en revanche la même pour les deux entités, soit le 20 juin 2006.

¹¹⁵⁸ À une exception près, puisque selon [nom d'entreprise], Vitembal a participé aux discussions sur l'évolution du marché concernant l'abandon des barquettes en polystyrène au profit des barquettes rigides en septembre 2005 [voir considérant (552)].

(557), (558) et (559)]. Le dossier de la Commission ne contient aucun élément indiquant que Vitembal aurait pris ses distances vis-à-vis de l'entente ou que les autres participants auraient pensé qu'elle ne faisait plus partie de l'accord. Au contraire, le dossier contient de nombreuses preuves que Vitembal a continué à participer à tous les contacts relatifs aux barquettes en polystyrène postérieurs à la réunion du 25 septembre 2006. Par exemple, Vitembal était une nouvelle fois impliquée dans l'échange de lettres d'augmentation de prix¹¹⁵⁹ en septembre 2006, elle a participé à la réunion en marge de l'AQE du 16 octobre 2006 ainsi qu'à la réunion du 23 octobre 2006 [voir les considérants (567), (575) et (576)]. À l'issue de la réunion du 23 octobre 2006, Vitembal a procédé à des augmentations de prix qui sont entrées en vigueur au moins jusqu'à la réunion du 12 mars 2007 [voir les considérants (583)-(584)]. Dans sa réponse à la communication des griefs, Vitembal déclare qu'aucun accord anticoncurrentiel n'a été conclu et aucune décision n'a été prise lors de cette réunion. Toutefois, il est prouvé que la réunion du 12 mars 2007 possédait un contenu anticoncurrentiel [voir le considérant (584)]. Elle est dès lors considérée comme le dernier contact collusoire de Vitembal et comme la date de fin de sa participation à l'entente en ENO.

7.1.4. *Europe centrale et orientale*

- (993) Comme expliqué à la section 4.4, la date de début de l'entente couvrant l'ECO est le 5 novembre 2004 [voir les considérants (602)-(618)] et la date de fin est le 24 septembre 2007 [voir les considérants (653)-(654)]. Ces dates de début et de fin s'appliquent à tous les destinataires responsables de l'infraction commise par Linpac et Sirap-Gema/Petruzalek.
- (994) S'agissant de la participation de Coopbox à l'infraction, la date de début pour Coopbox Eastern s.r.o. est le 5 novembre 2004 [voir les considérants (602)-(618)] et la date de fin est le 24 septembre 2007 [voir les considérants (653)-(654)]. La date de début pour CCPL S.c. est le 8 décembre 2004 (date à laquelle elle a fait l'acquisition de Coopbox Eastern s.r.o. - voir section 2.2.4) et la date de fin est le 24 septembre 2007 [voir les considérants (653)-(654)].
- (995) S'agissant de la participation de Propack à l'infraction, la date de début pour Propack Kft est le 13 décembre 2004 [voir les considérants (619)-(623)] et la date de fin est le 15 septembre 2006 (voir le considérant (646)). La date de début pour Bunzl plc est le 1er juillet 2005 (date à laquelle elle a acheté PROPACK Kft. - voir la section 2.2.9) et la date de fin est le 15 septembre 2006 [voir le considérant (646)].
- (996) Dans sa réponse à la communication des griefs¹¹⁶⁰, Coopbox, [...], affirme avoir progressivement pris ses distances par rapport au comportement anticoncurrentiel à la suite de la nomination de son nouveau directeur général, [représentant d'entreprise]. Coopbox prétend également avoir adopté pendant des périodes relativement longues une stratégie commerciale distincte et ne pas avoir été limitée par des accords avec les concurrents. Il faudrait souligner à cet égard que Coopbox a participé à approximativement 10 des 27 contacts collusoires au cours de la période d'infraction, en ce compris le dernier contact collusoire du 24 septembre 2007 [voir les considérants (653)-(654)].

¹¹⁵⁹ ID [...]

¹¹⁶⁰ ID [...] (réponse de Coopbox à la communication des griefs).

7.1.5. France

(997) Comme expliqué à la section 4.5, la date de début de l'entente couvrant la France pour les destinataires de Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema et Vitembal mentionnés à la section 6.6 est le 3 septembre 2004 [voir les considérants (660)-(665)]. Pour les destinataires de Silver Plastics mentionnés à la section 6.6, la date de début de leur participation à l'entente est le 29 juin 2005 [voir les considérants (678)-(679)]. Pour Silver Plastics, l'infraction a pris fin le 5 octobre 2005 [voir les considérants (682)-(683)]. Pour Huhtamäki, Linpac, Sirap-Gema et Vitembal, l'infraction a pris fin le 24 novembre 2005 [voir les considérants (684)-(686)].

8. MESURES CORRECTIVES

8.1. Article 7 du règlement (CE) n° 1/2003

(998) Conformément à l'article 7 du règlement (CE) n° 1/2003, si la Commission constate l'existence d'une infraction présumée aux dispositions de l'article 101 du Traité et de l'article 53 de l'accord EEE, elle peut obliger, par voie de décision, les entreprises concernées à mettre fin à l'infraction présumée.

(999) Vu le secret qui a entouré les accords collusoires, il est impossible d'affirmer avec une absolue certitude que chacune des cinq ententes visées par la présente décision a cessé pour tous les participants.

(1000) C'est la raison pour laquelle il est nécessaire que la Commission exige des entreprises destinataires de la présente décision qu'elles mettent fin à l'infraction présumée (si elles ne l'ont pas déjà fait) et qu'elles s'abstiennent désormais de tous accords, pratiques concertées ou décisions d'association d'entreprises susceptibles d'avoir un objet ou un effet identique ou analogue.

8.2. Article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 et article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17

(1001) En vertu de l'article 23, paragraphe 2, du règlement n° 1/2003¹¹⁶¹ et de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, 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 101 du Traité et/ou de l'article 53 de l'accord EEE.

(1002) La Commission considère en l'espèce, à la lumière des faits exposés dans cette décision, que les infractions ont été commises intentionnellement. Elle fonde notamment cette conclusion sur les faits visés à la section 4, illustrant, pour les cinq ententes, l'intensité des contacts entre les entreprises participantes, avec une finalité anticoncurrentielle manifeste, ainsi que les précautions prises pour dissimuler leurs accords et éviter que ceux-ci ne soient découverts. En ce qui concerne les cinq ententes, les parties ne peuvent affirmer qu'elles n'ont pas agi de propos délibéré¹¹⁶².

¹¹⁶¹ Aux termes de l'article 5 du règlement (CE) n° 2894/94 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 [maintenant articles 101 et 102] du traité CE [...] s'appliquent mutatis mutandis». (JO L 305 du 30.11. 1994, p. 6).

¹¹⁶² Voir, par exemple, l'arrêt du 19 mai 2010 dans l'affaire T-11/05, Wieland-Werke AG/Commission, ECLI:EU:T:2010:201, point 140; l'arrêt dans l'affaire T-143/89, Ferriere Nord/Commission,

En tout état de cause, les parties à l'ensemble des cinq ententes couvertes par la présente décision ont agi au minimum par négligence.

- (1003) Par conséquent, la Commission a l'intention d'infliger des amendes aux entreprises visées par cette présente décision. Elle infligera des amendes distinctes pour chacune des cinq ententes couvertes par la présente décision.
- (1004) Conformément à l'article 23, paragraphe 3, du règlement (CE) n° 1/2003 et à l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, pour déterminer le montant des amendes, la Commission devrait prendre en considération toutes les circonstances pertinentes, notamment la gravité et la durée de l'infraction présumée, soit les deux critères auxquels il est fait explicitement référence dans les règlements. Ce faisant, la Commission devrait fixer les amendes à un niveau suffisamment dissuasif. Par ailleurs, le rôle joué par chaque entreprise dans chacune des cinq ententes devrait être apprécié au cas par cas. Pour fixer le montant des amendes à infliger, la Commission s'appuiera sur les principes arrêtés dans ses lignes directrices pour le calcul des amendes infligées en vertu de l'article 23, paragraphe 2, sous a), du règlement (CE) n° 1/2003¹¹⁶³ (ci-après les «*lignes directrices pour le calcul des amendes*»)¹¹⁶⁴. Enfin, elle appliquera, les dispositions de la communication sur la clémence, le cas échéant.

8.3. Article 25 du règlement (CE) n° 1/2003

- (1005) Conformément à l'article 25, paragraphe 1, point b), du règlement (CE) n° 1/2003, le pouvoir de la Commission d'infliger des amendes ou sanctions pour infractions aux dispositions de fond du droit de la concurrence est soumis à un délai de prescription de cinq ans. Pour les infractions continues ou répétées, la prescription court à compter du jour où l'infraction a pris fin¹¹⁶⁵. La prescription est interrompue par tout acte de la Commission visant à l'instruction ou à la poursuite de l'infraction et court à nouveau à partir de chaque interruption¹¹⁶⁶. Toutefois, la prescription est acquise au plus tard le jour où un délai égal au double du délai de prescription arrive à expiration sans que la Commission ait prononcé une amende ou une astreinte¹¹⁶⁷.
- (1006) Comme expliqué au considérant (988), la responsabilité d'ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. et de Huhtamäki Oyj pour la participation de Huhtamäki à l'entente en ESO a pris fin le 18 janvier 2005. Par conséquent, la Commission ne dispose donc pas du pouvoir d'infliger une amende à ces deux entités pour leur participation à l'entente. Il en va de même pour la participation d'Ovarpack à l'entente en ESO entre décembre 2000 et le 12 janvier 2005. Comme expliqué au considérant (986), la Commission estime que cette interruption entre le 12 janvier 2005 et le 25 octobre 2007 correspond à une interruption de la participation d'Ovarpack à l'entente et que la participation d'Ovarpack pour la période suivante (du 25 octobre 2007 au 13 février 2008) ne peut être qualifiée d'infraction répétée. Toutefois, prenant en compte les circonstances particulières de

ECLI:EU:T:1995:64, point 42; l'arrêt dans l'affaire C-219/95 P, Ferriere Nord/Commission, ECLI:EU:C:1997:375, point 50.

¹¹⁶³ Lignes directrices pour le calcul des amendes infligées en application de l'article 23, paragraphe 2, sous a), du règlement (CE) n° 1/2003, JO C 210 du 1.9.2006, p. 2.

¹¹⁶⁴ La Commission n'a pas identifié de motif qui justifierait le départ de la méthodologie générale décrite dans les lignes directrices sur les amendes, tel que par exemple l'application d'une amende symbolique

¹¹⁶⁵ Article 25, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003.

¹¹⁶⁶ Article 25, paragraphe 3, du règlement (CE) n° 1/2003.

¹¹⁶⁷ Article 25, paragraphe 5, du règlement (CE) n° 1/2003.

l'espèce, la Commission considère qu'il y a un intérêt légitime à tenir ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. et Huhtamäki Oyj ainsi qu'Ovarpack responsables pour leurs périodes respectives de participation à l'entente en ESO. Ces circonstances comprennent notamment la nature très grave de l'entente en ESO, la nécessité de trouver une infraction afin d'expliquer l'évaluation globale de la Commission de l'ensemble l'entente en ESO¹¹⁶⁸ et de faciliter des actions en dommage contre les participants dans l'entente en ESO¹¹⁶⁹, ainsi que le fait que les infractions commises par ces entreprises ont pris fin récemment.

8.4. Calcul du montant des amendes

(1007) Conformément aux lignes directrices pour le calcul des amendes, les montants de base des amendes à infliger à chaque partie sont obtenus en additionnant un montant variable et un montant additionnel (également appelé «droit d'entrée»). Le montant variable est déterminé proportionnellement à la valeur des ventes des produits ou services directement ou indirectement concernés par l'infraction au cours d'une année donnée (normalement la dernière année de l'infraction), multipliée par le nombre d'années de participation de l'entreprise à l'infraction. Le montant additionnel est calculé proportionnellement à la valeur des ventes au cours de la même année. Le montant de base ainsi obtenu peut ensuite être majoré ou minoré pour chaque entreprise en fonction des circonstances aggravantes ou atténuantes retenues.

8.4.1. La valeur des ventes

(1008) Le montant de base de l'amende à infliger aux entreprises concernées doit être établi par référence à la valeur des ventes des produits faisant l'objet de l'entente par chaque entreprise (directement ou par l'intermédiaire de distributeurs) dans les zones géographiques respectives couvertes par chacune des cinq ententes. Cette valeur englobe, pour chaque entente, l'ensemble des ventes de barquettes en PS (y compris standard, absorbantes et de type barrière) pour le conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail réalisées à l'intérieur de la région concernée. Pour l'entente en ENO, elle inclut également les barquettes rigides. Pour obtenir une description détaillée des produits faisant l'objet de l'entente, se référer à la section 2.1.

(1009) Dans sa réponse à la communication des griefs¹¹⁷⁰, Vitembal fait valoir que les barquettes de type «barrière», une sous-catégorie de barquettes en PS, ne faisaient pas partie des accords auxquels elle a participé. Vitembal n'a pas fourni de preuves à l'appui de cette affirmation. Dans le même temps, les éléments de preuve dont dispose la Commission montrent que toutes les catégories de barquettes en PS (standard, absorbantes et barrière) étaient concernées par les ententes auxquelles

¹¹⁶⁸ Voir par exemple la Décision c(2010) 4185 finale du 23 juin 2010 relative à la procédure en vertu de l'article 101 TFUE et de l'article 53 EEE dans l'affaire COMP / 39092-BathroomFittings et Fixtures, point 1179.

¹¹⁶⁹ Bien que la Commission n'ait pas connaissance de l'existence d'action en dommage en cours concernant l'entente en ESO, de telles actions habituellement débutent après l'adoption d'une décision (voire même après que la décision ait été examinée par le Tribunal). La possibilité d'actions en dommage contre les parties à l'entente en ESO (y compris ONO Packaging Portugal S.A, Huhtamäki Oyj and Ovarpack), est en conséquence un facteur renforçant l'intérêt de constater qu'une infraction a été commise par le passé, et ce quand bien même des amendes ne peuvent plus être imposées.

¹¹⁷⁰ **ID [...]** (réponse de Vitembal à la communication des griefs).

Vitembal a participé. Parmi ces éléments de preuve figurent les lettres de tarification envoyées par Vitembal à ses clients pour annoncer les augmentations de prix convenues concernant les barquettes en PS, sans faire de distinction entre les sous-catégories¹¹⁷¹ [voir considérants (660) - (665) concernant l'entente française]; les discussions sur l'augmentation des prix en septembre 2006 concernant l'entente italienne qui [...] comprenaient également les barquettes de type barrière [considérants (271)-(277)]; les lettres à propos des prix envoyées durant l'été 2007 [voir Considérant (486)] concernant l'entente en ESO qui mentionnent clairement que l'augmentation de prix convenue concernait également les barquettes de type barrière en PS expansé [voir le Considérant (485)] et l'offre de prix concernant les barquettes en PS expansé de manière générale pour l'entente en ECO [voir considérant (642)]. En outre, dans ses réponses à la demande de renseignements de la Commission, Vitembal n'exclut pas les barquettes de type barrière des produits couverts par l'entente¹¹⁷². L'inclusion des barquettes de type barrière dans l'entente est également appuyée par les éléments de preuve produits par les autres parties¹¹⁷³.

- (1010) Au cours d'une réunion-bilan qui s'est tenue le 27 avril 2015, Nespak a affirmé que l'entente en Italie ne concernait que les barquettes en PS pour le conditionnement de la viande. Sur la base des éléments de preuve présentés à la section 4.1, la Commission conclut que l'entente concernait tous les types de barquettes en PS, quelle que soit leur utilisation prévue. Cette conclusion se fonde, par exemple, sur la réunion du 2 mai 2005 lors de laquelle les participants, y compris Nespak, ont discuté des «prezzi da praticare ai confezionatori di banana»¹¹⁷⁴, le considérant (92), qui fait référence au «secteur des fruits», le considérant (177), qui fait référence au «secteur des fruits et légumes», et le considérant (209), qui fait référence aux «gros clients dans le secteur des fruits».
- (1011) Pour les distributeurs, le calcul de la Commission est basé sur la valeur des honoraires de distribution/service portés en compte pour le produit faisant l'objet de l'entente, à savoir la marge brute du distributeur. Dans leurs réponses à la communication des griefs de la Commission, Propack et Ovarpack ont approuvé cette méthodologie¹¹⁷⁵. Cette méthode de calcul permet d'éviter tout risque de double comptabilisation des ventes réalisées par les autres participants à l'entente par l'intermédiaire des distributeurs impliqués dans l'entente.
- (1012) Conformément au point 13 des lignes directrices pour le calcul des amendes, la Commission utilisera normalement la valeur des ventes réalisées par l'entreprise durant la dernière année complète de sa participation à l'infraction. Si la dernière

¹¹⁷¹ Voir par exemple: **ID [...]** (documents découverts lors de l'inspection menée chez Vitembal).

¹¹⁷² Voir par exemple: **ID [...]** (réponse de Vitembal à la demande de renseignements) dans laquelle Vitembal fait référence à multiples reprises à des «*barquettes PSE*» sans exclure les barquettes en PS de type barrière. À l'audience du 10 Juin 2010, Vitembal a expliqué qu'elle avait distribué les barquettes en PS expansé de type barrière via un distributeur indépendant, [non-destinataire], et que les prix ont été fixés relativement aux conditions du marché et [non-destinataire]. Vitembal a souligné que [non-destinataire] n'a jamais participé à une réunion de nature anti-concurrentielle. La Commission fait remarquer que le fait que certaines de ces barquettes aient été vendues par un distributeur ne change pas la nature illégale des prises de contact auxquelles Vitembal a pris part.

¹¹⁷³ Voir par exemple: **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]**

¹¹⁷⁴ Voir aussi **ID [...]** (réponse de Coopbox à la demande de renseignements). Traduction en anglais: "*Prices to be applied to banana packers*".

¹¹⁷⁵ **ID [...]** (réponse d'Ovarpack à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Propack à la communication des griefs).

année est non-représentative, si l'infraction ne couvre pas une année complète ou si la participation individuelle à l'entente est inférieure à une année complète, la Commission tiendra compte d'une période différente ou d'autres années pour déterminer la valeur des ventes¹¹⁷⁶.

- (1013) Dans leurs réponses à la communication des griefs, Coopbox et Propack font valoir que la Commission devrait s'écarter de la méthodologie standard définie au point 13 des lignes directrices pour le calcul des amendes et baser son calcul sur les ventes réelles combinées des produits visés par l'infraction ou sur la valeur annuelle moyenne des ventes¹¹⁷⁷. La Commission note qu'il est envisageable de s'écarter de la méthodologie du point 13 des lignes directrices pour le calcul des amendes lorsque l'année écoulée n'est pas représentative en raison, par exemple, de «*la croissance exponentielle des ventes [...] pour toutes les entreprises*»¹¹⁷⁸ ou en cas d'écart significatifs entre les territoires de l'entente¹¹⁷⁹. Or, aucun de ces critères n'est rempli dans le cas d'espèce. Une éventuelle augmentation des ventes ne serait pas exponentielle et relèverait tout au plus, et avec quelques légères fluctuations au fil des ans, d'un pourcentage relativement faible. En outre, elle n'affecterait pas toutes les entreprises concernées dans la même mesure. Par exemple, les ventes de barquettes en PS réalisées par Coopbox en Italie (le principal marché de Coopbox) en 2006 (à savoir sa dernière année complète de participation à l'infraction) n'étaient que approximativement 2 % plus élevées qu'en 2005 et, compte tenu de la longue durée de l'entente en Italie, seulement approximativement 25 % plus élevées qu'au début de l'entente en Italie en 2002. Si les ventes de Coopbox ont effectivement plus que doublé pendant l'entente en ESO, elles n'ont augmenté que approximativement [...] % pour Linpac. En outre, pour certaines entreprises (par exemple Vitembal), les ventes réalisées en ESO pendant la dernière année de l'entente (2006) étaient inférieures aux ventes correspondantes réalisées en 2005. Les ventes de Propack en Hongrie (c'est-à-dire la marge brute du distributeur) en 2005 (à savoir la dernière année complète de participation de Propack à l'infraction) étaient plus élevées approximativement 25 % qu'au début de l'entente en 2004. Toutefois, en 2006, lorsque Propack ne participait plus à l'entente en ECO, elles ont chuté de approximativement 15 %.
- (1014) Les ventes réalisées par les entreprises durant la dernière année complète de leur participation individuelle à la ou aux infractions sont donc suffisamment représentatives. La Commission détermine, pour la France et parce que la durée de l'entente en France (voir la section 7.1.5) n'est pas assez longue pour couvrir un

¹¹⁷⁶ Le point 13 des lignes directrices pour le calcul des amendes permet à la Commission de s'écarter du principe général selon lequel les ventes de la dernière année complète de participation à l'infraction doivent être utilisées pour déterminer le montant de base de l'amende. Voir, par exemple, la décision du 7 octobre 2009 dans l'affaire COMP/39.129 - Transformateurs de puissance, considérant 228.

¹¹⁷⁷ **ID [...]** (réponse de Coopbox à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Propack à la communication des griefs).

¹¹⁷⁸ COMP/39309, LCD, considérant 384.

¹¹⁷⁹ Dans l'affaire COMP/38866, Phosphates pour l'alimentation animale, la Commission se sert des données historiques correspondant aux ventes réelles pour fixer le montant de base de l'amende. Le point 200 de la décision indique ce qui suit: «*Compte tenu de la durée exceptionnellement longue de cette entente et de sa portée géographique, l'étendue de la compétence de la Commission pour appliquer l'article 101 [...] aux territoires couverts par l'infraction a varié de façon significative, ainsi que la valeur des ventes réalisées par les parties. Eu égard à cette circonstance, la Commission a calculé la valeur des ventes pertinentes en additionnant les ventes réelles [...].*»

«exercice complet», la valeur des ventes par référence aux ventes annuelles moyennes pour la période 2004-2005 (une somme de la valeur des ventes réalisées en 2004 et en 2005 divisée par deux). La Commission considère cette valeur moyenne annuelle des ventes comme une valeur approximative des ventes pour le calcul des amendes (voir ci-dessous à la section 8.4.1.5). Cette méthodologie s'applique aux amendes relatives à l'entente en France telles qu'imposées à Linpac, Vitembal, Sirap-Gema and Huhtamaki. Concernant Silver Plastics, eu égard à sa participation plus courte à l'entente (voir section 7.1.5), la Commission se réfère à la valeur des ventes de Silver Plastics pour les produits objet de l'entente uniquement pour l'exercice comptable 2005/2006¹¹⁸⁰.

- (1015) Dans leurs réponses à la communication des griefs, Coopbox et Sirap-Gema avancent un certain nombre d'arguments concernant les éléments à retirer de la valeur des ventes¹¹⁸¹. Elles affirment que les coûts de transport, les commissions versées aux agents et les bonus octroyés aux clients doivent être déduits de la valeur de leurs ventes au moment de fixer le montant de base de l'amende. Selon Sirap-Gema, ces éléments ne sont que transitoires dans son chiffre d'affaires, vu qu'ils sont répercutés respectivement aux entreprises de transport, aux agents et aux clients. Il ressort d'une jurisprudence constante qu'il y a, dans tous les secteurs industriels, des coûts inhérents au produit final que le fabricant ne peut maîtriser, mais qui constituent néanmoins un élément essentiel de l'ensemble de ses activités et qui ne sauraient être exclus de son chiffre d'affaires lors de la fixation du montant de départ de l'amende¹¹⁸². Ces coûts seront donc pas déduits de la valeur pertinente des ventes. Parallèlement, afin de refléter la valeur nette des ventes, la Commission accepte de déduire les remises commerciales octroyées sur les ventes réalisées cette année (mais pas les remises financières). La méthodologie détaillée de la Commission, y compris tous les montants, autorisés et non acceptés, à soustraire de la valeur des ventes, a été communiquée à toutes les parties et toutes les parties ont fourni les données relatives à la valeur des ventes conformément aux instructions fixées par la Commission¹¹⁸³.
- (1016) La Commission ne tient pas compte des ventes réalisées entre les destinataires de la présente décision, responsables de la même entente (par exemple, dans le cadre des relations d'approvisionnement croisé). L'exclusion de ces ventes est toutefois réalisée uniquement dans la mesure où le membre de l'entente, auprès de qui ces ventes ont été effectuées, a également participé à l'entente durant l'année en cause. Parce que la valeur des ventes des distributeurs est calculée sur la base de leurs honoraires de distribution [c'est-à-dire leur marge brute – voir le considérant (1011)], toute vente que leur aura effectuée un destinataire de la présente décision doit être prise en considération. Aucun des destinataires n'est une société intégrée verticalement dans la mesure où les produits objet de l'entente étaient vendus dans la même entreprise

¹¹⁸⁰ L'exercice comptable de Silver plastics débute le 1er juillet et se termine le 30 juin de l'année suivante. L'exercice comptable 2005/2006 a donc débuté au 1er juillet 2005 et s'est terminé le 30 juin 2006 et recouvre la participation de Silver Plastics à l'entente en France.

¹¹⁸¹ **ID [...]** (réponse de Sirap-Gema à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Coopbox à la communication des griefs).

¹¹⁸² Arrêt dans l'affaire T-127/04, KME Germany e.a./Commission, ECLI:EU:T:2009:142, point 91; arrêt dans l'affaire T-406/08, ICF/Commission, ECLI:EU:T:2013:322, points 175-176.

¹¹⁸³ Par exemple, la Commission a adressé une série de demandes de renseignements sur la valeur des ventes (y compris une explication détaillée de la méthodologie que les parties doivent suivre pour fournir leur valeur des ventes) en mars 2015.

afin d’être ensuite traitées et intégrées dans un produit final qui sera par la suite vendu sur le marché. Les chiffres de vente fournis à la Commission incluent dès lors l’ensemble des ventes effectuées au marché (directement ou par l’intermédiaire de distributeurs) sans aucune différence opérée entre les sociétés intégrées verticalement et non verticalement.

(1017) Sur la base des données des ventes fournies par les parties durant l’enquête, la Commission utilisera la valeur des ventes, établie dans les Sections 8.4.1.1-8.4.1.5:

8.4.1.1. Italie

(1018) La Commission prend comme base les ventes de barquettes en PS réalisées par les parties en Italie en 2006. Cependant, concernant Magic Pack et Nespak uniquement, les chiffres de vente de 2005 sont utilisés compte tenu de leur participation plus brève à l’entente (voir Section 7.1.1). De plus, dans la mesure où Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack), une filiale de Coopbox Group S.p.A., est seule responsable pour certaines périodes (du 18 juin 2002 au 27 octobre 2002 et du 1^{er} janvier 2004 au 19 décembre 2004), la Commission utilise les valeurs des ventes de Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) respectivement en 2002 et 2004 pour calculer les amendes au titre desquelles Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) est tenu pour seule responsable. Poliemme S.r.l. (ex-Turris Pack) est également conjointement et solidairement responsable avec ses sociétés mères pour les périodes allant du 28 octobre 2002 au 31 décembre 2003 et du 20 décembre 2004 jusqu’au 29 mai 2006¹¹⁸⁴.

Tableau 2

Entreprise	euros
Linpac ¹¹⁸⁵	[17 000 000 – 31 000 000]
Vitembal ¹¹⁸⁶	[6 000 000 – 10 000 000]
Sirap-Gema ¹¹⁸⁷	[31 000 000 – 57 000 000]
Coopbox ¹¹⁸⁸	[26 000 000 – 48 000 000]
<i>Poliemme S.r.l. (18.6.2002-27.10.2002) (seule responsabilité)</i>	[3 000 000 – 6 000 000]
<i>Poliemme S.r.l. (1.1.2004-19.12.2004) (seule responsabilité)</i>	[3 000 000 – 6 000 000]

¹¹⁸⁴ CCPL S.c. et Coopbox Group SpA ont participé à l’entente en Italie durant 2009 jours (18 juin 2002 – 17 décembre 2006). Au cours de cette période, elles sont toutes deux présumées avoir exercé un contrôle sur Poliemme srl durant 956 jours. En conséquence, Poliemme srl est également conjointement et solidairement responsable pour partie de l’amende imposée à ses sociétés mères, proportionnellement à la durée de la période au cours de laquelle elle est présumée avoir été contrôlée par ces dernières.

¹¹⁸⁵ ID [...], ID [...] et [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements).

¹¹⁸⁶ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Vitembal à la demande de renseignements).

¹¹⁸⁷ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la demande de renseignements).

¹¹⁸⁸ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements).

Nespak ¹¹⁸⁹	[6 000 000 – 11 000 000]
Magic Pack ¹¹⁹⁰	[7 000 000 – 14 000 000]

8.4.1.2. Europe du Sud-Ouest

(1019) La Commission prend comme base les ventes de barquettes en PS réalisées par les parties en Europe du Sud-Ouest (Espagne et Portugal) en 2007, sauf pour Vitembal, pour qui, compte tenu de sa participation plus brève à l'entente (voir Section 7.1.2), les chiffres de vente de 2006 seront utilisés. Compte tenu de la durée plus brève de sa participation à l'entente [voir le considérant (988) et également les considérants (885)-(894)], et compte tenu de l'article 25 du règlement (CE) n° 1/2003, la Commission n'inflige pas d'amende à Huhtamäki Oyj ou ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. Comme indiqué aux considérants (894) et (1006), tant Huhtamäki Oyj qu'ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. sont toutefois tenues pour solidairement responsables de l'infraction commise par Huhtamäki. De plus, dans la mesure où Coopbox Hispania S.l.u. est tenue pour seule responsable sur la période du 2 mars 2000 jusqu'au 25 juin 2002, la Commission utilise les valeurs des ventes de Coopbox Hispania S.l.u. respectivement en 2001 pour calculer l'amende au titre de laquelle Coopbox Hispania S.l.u. est tenu pour seule responsable.

Tableau 3

Entreprise	euros
Linpac ¹¹⁹¹	[32 000 000 – 60 000 000]
Vitembal ¹¹⁹²	[17 000 000 – 31 000 000]
Coopbox ¹¹⁹³	[13 000 000 – 24 000 000]
<i>Coopbox Hispania S.l.u. (2.3.2000-25.6.2002)¹¹⁹⁴ (seule responsabilité)</i>	[5 000 000 – 10 000 000]
Ovarpack ¹¹⁹⁵	[300 000 – 600 000]

¹¹⁸⁹ ID [...], ID [...] (réponse de Nespak à la demande de renseignements).

¹¹⁹⁰ ID [...], ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Magic Pack à la demande de renseignements).

¹¹⁹¹ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements). Dans la mesure où Linpac bénéficie d'une immunité totale d'amendes, la Commission se réfère à la même valeur des ventes indépendamment des périodes de responsabilité seule et/ou solidaire et conjointe des destinataires de Linpac.

¹¹⁹² ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Vitembal à la demande de renseignements).

¹¹⁹³ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements).

¹¹⁹⁴ ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements). La valeur pertinente des ventes est de [5 000 000 – 9 000 000] EUR concernant l'Espagne et de [140 000 – 260 000] EUR concernant le Portugal.

¹¹⁹⁵ ID [...], ID [...] (réponse d'Ovarpack à la demande de renseignements).

8.4.1.3. Europe du Nord-Ouest

(1020) La Commission prend comme base les ventes de barquettes en PS et de barquettes rigides réalisées par les parties en Europe du Nord-Ouest (Belgique, Danemark, Finlande, Allemagne, Luxembourg, Pays-Bas, Norvège et Suède) en 2006, sauf pour Huhtamäki, pour qui, compte tenu de sa participation plus brève à l'entente, les chiffres de vente de 2005 sont utilisés. De plus, dans la mesure où Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG est seule responsable pour la période du 13 juin 2002 au 31 décembre 2002, la Commission utilise les valeurs des ventes de Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG en 2002 pour calculer l'amende au titre de laquelle Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG est tenu pour seule responsable.

Tableau 4

Entreprise	euros
Linpac ¹¹⁹⁶	[38 000 000 – 70 000 000]
Vitembal ¹¹⁹⁷	[7 000 000 – 13 000 000]
Huhtamäki ¹¹⁹⁸	[11 000 000 – 21 000 000]
<i>Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG (13.6.2002-31.12.2002) (seule responsabilité)</i>	[700 000 – 1 400 000]
Silver Plastics ¹¹⁹⁹	[16 000 000 – 29 000 000]

8.4.1.4. Europe centrale et orientale

(1021) La Commission se fonde sur les ventes de barquettes en PS réalisées par les parties en République tchèque, en Hongrie, en Pologne et en Slovaquie en 2006.

(1022) Pour Propack, un distributeur, la Commission tient compte des honoraires de distribution (la marge brute du distributeur) provenant uniquement de Hongrie. Cela est dû au fait que la participation à et la responsabilité de Propack pour l'entente en ECO s'est limitée au marché hongrois [voir par exemple le 13 décembre 2004 [considérants (619)-(623)]; ou le 15 septembre 2006 [considérant (646)]]. Par ailleurs, compte tenu de la participation plus brève de Propack à l'infraction (voir section 7.1.4), la Commission prend comme base la valeur des ventes de Propack (marge brute du distributeur) en 2005, qui a été la dernière année complète de participation de Propack à l'infraction. De plus, dans la mesure où Coopbox Eastern s.r.o., la filiale Coopbox et Propack Kft., la filiale Bunzl's sont seules tenues responsables pour certaines périodes (Coopbox Eastern s.r.o. du 5 novembre 2004 au 7 décembre 2004; et PROPACK Kft. du 13 décembre 2004 au 30 juin 2005), la

¹¹⁹⁶ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements).

¹¹⁹⁷ ID [...] ID [...], ID [...] (réponse de Vitembal à la demande de renseignements).

¹¹⁹⁸ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

¹¹⁹⁹ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements).

Commission utilise leurs valeurs de ventes à compter de 2005, pour PROPACK Kft., et de 2004, pour Coopbox Eastern s.r.o., pour calculer les amendes au titre desquelles Coopbox Eastern s.r.o et PROPACK Kft. sont retenues pour seules responsables.

- (1023) Sur cette base, les valeurs des ventes suivantes sont utilisées pour les différentes parties:

Tableau 5

Entreprise	euros
Linpac ¹²⁰⁰	[7 000 000 – 14 000 000]
Sirap-Gema ¹²⁰¹	[2 000 000 – 5 000 000]
Coopbox ¹²⁰²	[1 000 000 – 3 000 000]
<i>Coopbox Eastern s.r.o. (5.11.2004-7.12.2004) (seule responsabilité)</i>	[1 000 000 – 3 000 000]
Propack ¹²⁰³	[100 000 – 250 000]
<i>PROPACK Kft. (13.12.2004-30.06.2005) (seule responsabilité)</i>	[100 000 – 250 000]

8.4.1.5. France

- (1024) Parce que l'entente en France ne couvre pas un «exercice complet», la Commission détermine la valeur des ventes par référence aux ventes annuelles moyennes pendant la période 2004-2005 (une somme de la valeur des ventes réalisées en 2004 et en 2005 divisée par deux). La moyenne annuelle qui en résulte est considérée comme une approximation de la valeur des ventes concernées. Pour Silver Plastics uniquement, et compte tenu de sa participation plus brève à l'entente (voir section 7.1.5), la Commission a déterminé une valeur moyenne mensuelle approximative des ventes pour 2005 (la valeur des ventes 2005 de Silver Plastics divisée par douze). La Commission se réfère à la valeur des ventes de Silver Plastics pour les produits objets de l'entente pour l'exercice comptable 2005/2006.¹²⁰⁴

¹²⁰⁰ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements).

¹²⁰¹ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la demande de renseignements).

¹²⁰² ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Coopbox à la demande de renseignements).

¹²⁰³ ID [...] (réponse de Propack à la demande de renseignements). La Commission prend comme base la même valeur des ventes 2005 (marge brute du distributeur) pour: i) calculer l'amende à infliger à PROPACK Kft. pour la période allant du 13 décembre 2004 au 30 juin 2005, pour laquelle PROPACK Kft. est tenue pour seule responsable; et ii) calculer l'amende à infliger à Bunzl plc et PROPACK Kft. pour la période allant du 1^{er} juillet 2005 au 15 septembre 2006, pour laquelle Bunzl plc et PROPACK Kft. sont tenues pour solidairement responsables. Pour éviter un double-comptage, la Commission applique des coefficients multiplicateurs individuels pour la durée afin de refléter les périodes de seule et jointe et solidaire responsabilité – voir Section 8.4.2.2.

¹²⁰⁴ L'exercice comptable de Silver Plastics débute au 1 juillet et se termine au 30 juin de l'année suivante. L'exercice comptable de l'année 2005/2006 a donc commencé au 1^{er} juillet 2005 et s'est terminé au 30 juin 2006.

Tableau 6

Entreprise	euros
Linpac ¹²⁰⁵	[20 000 000 – 38 000 000]
Vitembal ¹²⁰⁶	[23 000 000 – 43 000 000]
Sirap-Gema ¹²⁰⁷	[16 000 000 – 30 000 000]
Huhtamäki ¹²⁰⁸	[10 000 000 – 19 000 000]
Silver Plastics ¹²⁰⁹	[4 000 000 – 7 000 000]

8.4.2. Fixation du montant de base des amendes

(1025) Le montant de base d'une amende correspond à une somme variable pouvant aller jusqu'à 30 % de la valeur des ventes pertinentes d'une entreprise dans chacune des régions couvertes par l'entente, déterminée en fonction du degré de gravité de chaque entente, et multipliée par le nombre d'années de participation à l'infraction, majorée d'une somme supplémentaire comprise entre 15 et 25 % de la valeur des ventes, indépendamment de la durée de l'infraction¹²¹⁰.

8.4.2.1. Détermination du montant variable des amendes

(1026) La gravité de l'infraction détermine le pourcentage de la valeur des ventes pris en compte aux fins du calcul du montant de l'amende. En évaluant la gravité de chacune des ententes Traitées par la présente décision, la Commission a tenu compte de plusieurs facteurs tels que la nature de chacune des infractions, la part de marché combinée de toutes les entreprises concernées en ce qui concerne chaque infraction, la portée géographique de chacune des infractions et la mesure dans laquelle les accords anticoncurrentiels ont été mis à exécution¹²¹¹. Les accords horizontaux de fixation de prix, partage de marché et soumissions concertées comptent, par leur nature, parmi les restrictions de concurrence les plus graves. Par conséquent, la proportion des ventes prise en compte pour de telles infractions se situe généralement dans la partie haute de la fourchette¹²¹². Ces éléments sont évalués comme suit:

La nature de l'infraction

(1027) Les destinataires de la présente décision ont pris part à une ou à plusieurs des cinq ententes, chacune d'entre elles constituant une infraction unique et continue à l'article 101 du Traité et, pour ce qui concerne l'ENO, à l'article 53 de l'accord EEE. Comme expliqué à la section 5.3.2, chacune des cinq différentes ententes comportait

¹²⁰⁵ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Linpac à la demande de renseignements).

¹²⁰⁶ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Vitembal à la demande de renseignements).

¹²⁰⁷ ID [...], ID [...], ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la demande de renseignements).

¹²⁰⁸ ID [...], ID [...] (réponse de Huhtamäki à la demande de renseignements).

¹²⁰⁹ ID [...] (réponse de Silver Plastics à la demande de renseignements)

¹²¹⁰ Points 19 à 26 des lignes directrices pour le calcul des amendes.

¹²¹¹ Point 22 des lignes directrices pour le calcul des amendes.

¹²¹² Point 23 des lignes directrices pour le calcul des amendes.

de multiples facettes anticoncurrentielles: des augmentations de prix (ECO, France, Italie, ENO et ESO), des partages de marchés (ECO, France et ESO), des répartitions de la clientèle (ECO, France, Italie et ESO) et des soumissions d'offres concertées (ECO, France et Italie). Conformément au point 23 des lignes directrices pour le calcul des amendes, ces pratiques sont, par principe, sévèrement sanctionnées, et le degré de gravité se situe généralement dans la partie haute de la fourchette. La Commission considère en l'espèce, et compte tenu de la nature multidimensionnelle de chacune des cinq ententes distinctes, que ces éléments justifieraient un pourcentage de 16% en raison de la gravité des faits pour chacune des cinq ententes distinctes..

- (1028) Dans leur réponse à la communication des griefs, un certain nombre de parties¹²¹³ ont affirmé que la Commission devrait examiner plusieurs facteurs supplémentaires (par exemple, la situation financière déplorable du marché du conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail, l'existence d'une intention et/ou d'une négligence, les effets réels des ententes sur le marché) pour déterminer le degré de gravité. La Commission a examiné tous les arguments exposés par les parties et conclut qu'aucun d'entre eux ne justifie une adaptation supplémentaire des degrés de gravité appliqués à chacune des cinq ententes.
- (1029) En plus, le fait que certains des destinataires de la présente décision puissent ne pas avoir participé à tous les aspects anticoncurrentiels de la ou des ententes pour lesquelles ils sont visés par la décision, ou que leur implication individuelle puisse avoir été moins importante ou régulière ou plus brève, n'aurait alors pas contraint la Commission à prévoir un traitement spécifique, lors du calcul du degré de gravité, pour ces destinataires, en tenant compte de la gravité des éléments pour lesquels ces destinataires sont tenus pour responsables¹²¹⁴. Notamment en ce qui concerne la participation de Propack à l'entente couvrant l'ECO [voir considérants (730)-(734)], la Commission estime que le fait que Propack soit tenue pour responsable uniquement des activités de l'entente ECO en Hongrie ne nécessite aucune différenciation dans le degré de gravité pour Propack. Le fait que Propack ne soit tenue responsable que pour la Hongrie dans le cadre de l'entente en ECO transparaît déjà suffisamment dans le fait que uniquement la valeur des ventes de Propack en Hongrie est prise en compte [voir considérants (1022)].

Part du marché combinée

- (1030) Comme expliqué au considérant (40), la Commission n'est pas en mesure de formuler une estimation crédible des parts de marché au sein des cinq différentes ententes. Elle n'utilise donc pas ce facteur pour augmenter les degrés de gravité.

Dimension géographique

- (1031) Comme indiqué au considérant (3) les cinq ententes distinctes ont été limitées sur la base de la zone géographique desservie et aucune d'entre elles ne couvrait l'ensemble ou la plupart du territoire de l'EEE: l'ECO (couvrant la République tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Slovaquie), l'Italie, la France, l'ENO (couvrant

¹²¹³ Par exemple, **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Coopbox à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Propack à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Magic Pack à la communication des griefs). Voir aussi **ID [...]**

¹²¹⁴ Voir affaire T-348/08 – Aragonesas Industrias y Energía/Commission, ECLI:EU:T:2011:621, point 273.

la Belgique, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède) et l'ESO (couvrant l'Espagne et le Portugal). La Commission n'utilise donc pas ce facteur pour augmenter les degrés de gravité.

Mise en œuvre

- (1032) Comme indiqué au considérant (804), les accords anticoncurrentiels relatifs à chacune des cinq ententes distinctes étaient souvent mis en application. Les accords en place n'étaient toutefois pas d'une nature et d'une intensité qui exigent la hausse du degré de gravité. De même, l'absence présumée de mise en œuvre des accords collusoires, d'incidence ou de connaissance/de participation à certains agissements ne justifient pas non plus de revoir à la baisse les pourcentages ayant trait à la gravité.

Conclusions concernant la gravité

- (1033) Compte tenu des critères exposés aux considérants (1027)-(1032) et des circonstances propres à chacune des cinq ententes distinctes, la Commission estime que la proportion de la valeur des ventes à prendre en considération pour chaque entente distincte et pour chacun des destinataires est la suivante: Italie – 16%, ESO – 16%, ENO – 16%, ECO – 16% et France – 16%.

8.4.2.2. Durée

- (1034) La Commission prendra en compte la durée effective de la participation de chaque entreprise aux différentes ententes, telle que résumée à la section 7, sur la base du nombre de mois arrondi vers le bas et calculée au prorata. Ainsi, si, par exemple, la durée est de sept ans, un mois et douze jours, le calcul devra prendre en compte sept ans et un mois, en faisant abstraction du nombre de jours inférieur à un mois.
- (1035) Comme indiqué aux considérants (986) et (1006), en raison de l'interruption de sa participation à l'entente et compte tenu de l'article 25 du règlement (EC) n° 1/2003, la Commission n'inflige pas d'amende à Ovarpack pour sa participation à l'entente avant la période de son interruption. Le coefficient multiplicateur ci-dessous en fonction de la durée ne concerne dès lors que la période allant du 25 octobre 2007 au 13 février 2008 (voir Tableau 7).

Tableau 7 – Coefficients multiplicateurs en fonction de la durée

Entreprise	Italie	ESO	ENO	ECO	France
Linpac	5.5	7.91	5.33	2.83	1.16
Vitembal	5.41	2.75	4.75		1.16
Sirap-Gema	5.5			2.83	1.16
Coopbox	5.5	5.58		2.75 ¹²¹⁵	
<i>Coopbox Hispania S.l.u.</i> ¹²¹⁶		2.25, 2			
<i>Coopbox Eastern s.r.o.</i> ¹²¹⁷				0.08	
<i>Poliemme S.r.l.</i> ¹²¹⁸	0.33, 0.91				
Silver Plastics			5.33		0.25
Magic Pack	1.41				
Nespak	2.91				
Huhtamäki			3.41		1.16
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG</i> ¹²¹⁹			0.5		
Propack					
<i>PROPACK Kft.</i> ¹²²⁰				0.5	

¹²¹⁵ Coefficient multiplicateur en fonction de la durée pour la responsabilité solidaire de CCPL S.c. et Coopbox Europe s.r.o. pour la période allant du 8 décembre 2004 au 24 septembre 2007.

¹²¹⁶ Coefficient multiplicateur en fonction de la durée pour la responsabilité exclusive de Coopbox Hispania SLU pour la période allant du 2 mars 2000 au 25 juin 2002. Etant donné que le Portugal a rejoint l'entente en ESO le 8 juin 2000, la Commission applique un plus faible coefficient multiplicateur à la valeur des ventes de Coopbox Hispania SLU durant l'année en question. Un coefficient multiplicateur plus élevé, à savoir 2.25, est uniquement appliqué à la valeur des ventes de Coopbox Hispania S.l.u. en Espagne durant l'année en question.

¹²¹⁷ Coefficient multiplicateur en fonction de la durée pour la responsabilité exclusive de Coopbox Easter s.r.o. pour la période allant du 4 novembre 2004 au 7 décembre 2004.

¹²¹⁸ Coefficients multiplicateurs en fonction de la durée pour la responsabilité exclusive de Poliemme srl pour la période allant du 18 juin 2002 au 27 octobre 2002 (0.33) et du 1 janvier 2004 au 19 décembre 2004 (0.91).

¹²¹⁹ Coefficient multiplicateur en fonction de la durée pour la responsabilité solidaire de Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG pour la période allant du 13 juin 2002 au 31 décembre 2002.

<i>Bunzl plc</i> ¹²²¹				1.16	
Ovarpack		0.25			

8.4.2.3. Détermination des montants additionnels

- (1036) La Commission inclut dans le montant de base une somme comprise entre 15 et 25 % de la valeur des ventes, afin de dissuader les entreprises de même participer à des accords horizontaux de fixation de prix et de répartition de marché indépendamment de la durée de la participation des entreprises à l'infraction («droit d'entrée»)¹²²². Pour déterminer le pourcentage spécifique à appliquer, il sera tenu compte des éléments visés aux considérants (1027)-(1032). Par conséquent, le pourcentage à appliquer pour calculer les montants additionnels à l'égard de l'ensemble des ententes couvertes par cette Décision est 16%.
- (1037) Lorsque le destinataire est tenu pour seul responsable de parties de l'infraction et pour solidairement responsable, avec sa société mère, des autres parties de l'infraction, la Commission, pour éviter d'infliger des amendes plus que dissuasives, applique uniquement le droit d'entrée relatif à la partie de l'amende pour laquelle elle établit une responsabilité solidaire¹²²³.

Calcul des montants de base et conclusions

- (1038) Compte tenu des valeurs des ventes, des pourcentages à leur appliquer et des coefficients multiplicateurs en fonction de la durée présentés au Tableau 7 ci-dessus, les montants de base utilisés pour calculer les amendes à infliger pour chacune des cinq ententes distinctes sont présentés dans le Tableau 8 ci-dessous.

Tableau 8 – Montants de base des amendes (en euros)

Entreprise	Italie	ESO	ENO	ECO	France
Linpac	[17 000 000 – 33 000 000]	[46 000 000 – 86 000 000]	[38 000 000 – 71 000 000]	[5 000 000 – 8 000 000]	[7 000 000 – 13 000 000]
Vitembal	[6 000 000 – 11 000 000]	[10 000 000 – 19 000 000]	[7 000 000 – 12 000 000]		[8 000 000 – 15 000 000]

¹²²⁰ Coefficient multiplicateur en fonction de la durée pour la responsabilité exclusive de PROPACK Kft. pour la période allant du 13 décembre 2004 au 30 juin 2005.

¹²²¹ Coefficient multiplicateur en fonction de la durée pour la responsabilité solidaire de Bunzl plc et PROPACK Kft. pour la période allant du 1^{er} juillet 2005 au 15 septembre 2005.

¹²²² Point 25 des lignes directrices pour le calcul des amendes.

¹²²³ Par conséquent, aucun droit d'entrée ne s'ajoute à l'amende infligée: i) pour l'ECO – à Coopbox Eastern s.r.o. pour sa responsabilité exclusive pour sa participation directe à l'entente en ECO au cours de la période allant du 5 novembre 2004 au 7 décembre 2004; pour Propack – à PROPACK Kft. pour sa responsabilité exclusive pour sa participation directe à l'entente en ECO (dans la mesure où la Hongrie est concernée) pour la période allant du 13 décembre 2004 au 30 juin 2005; (ii) Italie – Poliemme srl pour sa responsabilité exclusive à l'égard de sa participation directe à l'entente en Italie durant la période du 18 juin 2002 au 27 octobre 2002 et du 1^{er} janvier 2004 au 19 décembre 2004; (iii) ESO - Coopbox Hispania SLU pour sa responsabilité unique à l'égard de sa participation directe à l'entente en ESO du 2 mars 2002 au 25 juin 2002; (iv) ENO - Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG pour sa responsabilité exclusive à l'égard de sa participation directe à l'entente en ENO du 13 juin 2002 jusqu'au 31 décembre 2002.

	000]	000]	000]		
Sirap-Gema	[32 000 000 – 59 000 000]			[1 000 000 – 3 000 000]	[6 000 000 – 10 000 000]
Coopbox	[27 000 000 – 50 000 000]	[14 000 000 – 26 000 000]		[800 000 – 1 600 000]	
<i>Coopbox Hispania S.l.u. (seule responsabilité¹²²⁴)</i>		[2 000 000 – 3 000 000]			
<i>Coopbox Eastern s.r.o. (seule responsabilité)</i>				[17 000 – 31 000]	
<i>Poliemme S.r.l. (seule responsabilité – montant combiné pour les deux périodes de responsabilité)</i>	[600 000 – 1 200 000]				
Silver Plastics			[16 000 000 – 29 000 000]		[800 000 – 1 400 000]
Magic Pack	[3 000 000 – 5 000 000]				
Nespak	[4 000 000 – 7 000 000]				
Huhtamäki			[8 000 000 – 15 000 000]		[3 000 000 – 7 000 000]
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG (seule responsabilité)</i>			[58 000 – 110 000]		
Propack				[30 000 – 80 000]	

¹²²⁴

Le montant de base combine les montants de bases calculés séparément pour l'Espagne et le Portugal. Hormis le fait de se baser sur des valeurs des ventes séparées et sur des coefficients multiplicateurs différents, les étapes restantes pour le calcul de l'amende sont identiques pour l'Espagne et le Portugal.

<i>PROPACK Kft.</i> (seule responsabilité)				[10 000 – 20 000]	
Ovarpack		[60 000 – 120 000]			

8.4.3. Ajustements du montant de base

8.4.3.1. Circonstances aggravantes

- (1039) Pour chaque entreprise, la Commission peut, aux fins de la détermination du montant de l'amende, tenir compte de circonstances aggravantes, telles que celles énumérées, de manière non exhaustive, au point 28 des lignes directrices pour le calcul des amendes.
- (1040) Il n'existe aucune circonstance justifiant de revoir à la hausse le montant de base de l'amende, quel que soit le destinataire.

8.4.3.2. Circonstances atténuantes

- (1041) Le montant de base de l'amende infligée à une entreprise peut également être réduit lorsque la Commission constate l'existence de circonstances atténuantes. Parmi ces circonstances, le point 29 des lignes directrices pour le calcul des amendes comprend des situations dans lesquelles l'entreprise concernée apporte la preuve que sa participation à l'infraction est substantiellement réduite. D'autres cas concernent des situations dans lesquelles l'entreprise concernée coopère effectivement avec la Commission, en dehors du champ d'application de la communication sur la clémence.

Rôle substantiellement réduit

- (1042) Dans leur réponse à la communication des griefs de la Commission, plusieurs parties affirment que leur participation individuelle à l'entente ou aux ententes justifie une réduction compte tenu des circonstances atténuantes¹²²⁵. Dans ce contexte, les parties ont fait valoir que le fait qu'elles n'ont pas participé à toutes les réunions de l'entente, que leur participation était parfois moins fréquente, qu'elles ont parfois adopté un rôle plus passif dans l'entente ou qu'elles ont à l'occasion adopté une stratégie concurrentielle, devrait être récompensé par une réduction compte tenu des circonstances atténuantes.
- (1043) Le point 29 des lignes directrices pour le calcul des amendes dispose que le montant de base de l'amende peut être réduit lorsque l'entreprise concernée apporte la preuve que sa participation à l'infraction est substantiellement réduite. Les lignes directrices pour le calcul des amendes de 2006, contrairement aux lignes directrices pour le calcul des amendes de 1998¹²²⁶, ne prévoient pas de réduction en raison d'un rôle mineur ou passif. Dès lors, la Commission ne considère plus qu'un rôle passif

¹²²⁵ Par exemple, **ID [...]** (réponse d'Ovarpack à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Coopbox à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Nespak à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Magic Pack à la communication des griefs); **ID [...]** (réponse de Vitembal à la communication des griefs).

¹²²⁶ 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 CECA (JO 9, 14.01.1998, p. 3-5).

constitue une circonstance atténuante qui justifie une réduction du montant des amendes¹²²⁷, alors qu'un rôle mineur ne peut constituer une circonstance atténuante que si la participation de l'entreprise à l'infraction est substantiellement réduite. En tout état de cause, d'après les preuves énoncées dans la Section 4, il est clair qu'aucune des parties n'a joué un rôle passif au sens de la jurisprudence de la Cour de justice pouvant justifier une réduction d'amendes¹²²⁸.

- (1044) Comme il ressort clairement des éléments de preuve repris aux sections 4.1-4.5 et relatifs à chacune des cinq ententes distinctes, la Commission considère que c'est uniquement dans le cas de Magic Pack, pour ce qui concerne l'entente en Italie, et dans le cas de Silver Plastics, et uniquement pour ce qui est de l'entente en France, que les preuves démontrent que le niveau de participation de ces deux entreprises les distingue du groupe restreint dans leurs ententes respectives et les qualifiant tant qu'acteurs marginaux.
- (1045) Pour ce qui concerne Magic Pack, et comme indiqué à la section 4.1, les éléments de preuve montrent que Magic Pack était perçue par les autres participants à l'entente comme un élément gênant de l'entente en Italie¹²²⁹. Ce rôle perturbateur ressort très clairement, par exemple, des événements liés au marché de Carrefour en décembre 2005 [considérants (250)-(257)]. Les éléments de preuve montrent à l'évidence que Magic Pack n'a pas souscrit à l'accord conclu par les participants à l'entente concernant ce marché, et que sa stratégie d'offre agressive a entraîné une érosion des prix. Dans le but de s'assurer que le niveau de participation de Magic Pack est dûment reflété dans le montant de l'amende, il est jugé approprié d'accorder une réduction de 5% du montant de l'amende qui lui a été infligée pour sa participation à l'entente en Italie compte tenu de sa participation substantiellement réduite à l'infraction.
- (1046) Pour ce qui concerne Silver Plastics, et comme indiqué à la section 4.5, les éléments de preuve montrent que c'est la stratégie concurrentielle agressive de Silver Plastics sur le marché français qui a poussé les autres participants à l'entente principale à inviter Silver Plastics à participer à l'entente en France [voir considérants (675)-(679) et (678)-(679)]. C'était en particulier Vitembal et Linpac qui étaient inquiets de la position agressive de Silver Plastics sur le marché français [voir Considérant (677)] et ont insisté pour inviter Silver plastics à rejoindre l'entente. Les preuves démontrent que les intérêts de Silver Plastics et des autres participants à l'entente étaient trop divergeants pour que Silver plastics n'y participe plus d'approximativement trois mois. Tandis que les participants à l'entente en place visaient à préserver le statu quo sur le marché français, Silver Plastics était très désireux d'encourager et de développer son activité sur le marché lucratif français sur lequel les prix étaient beaucoup plus élevés que dans les autres régions. En dépit du fait que Silver Plastics ait assisté à un certain nombre de réunions anticoncurrentielles [voir Considérants (678)-(683)], les preuves démontrent que la présence de Silver plastics était souvent opportunistes et favorables à des intérêts

¹²²⁷ Affaire T-83/08, *Denki Kagaku Kogyo Kabushiki Kaisha and Denka Chemicals GmbH/Commission*, ECLI:EU:T:2012:48, point 253.

¹²²⁸ Voir Affaire T-83/08 *Denki Kagaku Kogyo Kabushiki Kaisha and Denka Chemicals GmbH v Commission*, ECLI:EU:T:2012:48, point 253.

¹²²⁹ Voir par exemple **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]**; **ID [...]** (documents d'inspection de Coopbox). Voir également **ID [...]**

propres. Alors que la preuve énoncée Section 4.5 démontre que Silver Plastics est devenue partie à des discussions anticoncurrentielles, elle démontre également que Silver Plastics a maintenu un rôle perturbateur et marginal dans l'entente, en étant souvent incapable de s'engager sur une voie collusoire particulière. Le caractère perturbateur de la brève participation de Silver Plastics à l'entente est souligné par le fait que Silver Plastics n'était pas invité à la réunion de suivi tenue le 24 novembre 2005 [voir Considérants (684)-(686)].

- (1047) Afin de s'assurer que le niveau de participation de Silver Plastics est dûment reflété dans le montant de l'amende, il est jugé approprié d'accorder une réduction de 5% du montant de l'amende qui lui a été infligée pour sa participation à l'entente en France compte tenu de sa participation substantiellement réduite à l'infraction.

Coopération effective en dehors du champ d'application de la communication sur la clémence

- (1048) Conformément aux lignes directrices pour le calcul des amendes, la Commission peut réduire le montant de base de l'amende pour coopération effective en dehors du champ d'application de la communication sur la clémence, pour autant que cette coopération se situe au-delà des obligations juridiques de coopérer de l'entreprise concernée. Le simple respect des obligations juridiques de divulguer des informations ne peut être considéré comme une telle coopération. En outre, une telle coopération doit être effective, ce qui signifie qu'elle doit apporter une valeur ajoutée à l'enquête, fournir des faits et des explications qui permettent de mieux apprécier l'affaire, ou des accès susceptibles de faciliter les travaux de la Commission. Ainsi qu'il ressort de la pratique de la Commission, lorsque la communication sur la clémence peut être appliquée, la coopération des entreprises qui sont parties à la procédure doit être, par principe, évaluée dans le cadre de la communication sur la clémence et une réduction en dehors de la communication sur la clémence ne peut être accordée que dans des circonstances exceptionnelles.

- (1049) Pour ce qui concerne l'entente en ENO, Silver Plastics a, dans sa demande de clémence, reconnu sa participation à et apporté certaines preuves au sujet de certaines réunions concernant l'échange d'informations commercialement sensibles, y compris sur les prix. Il s'agit notamment de la réunion en marge du MAP IK du 20 septembre 2007 et à la réunion du 29 octobre 2007 [voir considérants (580)-(581), (588)-(591)]. Bien que ces éléments de preuve n'entrent pas dans le cadre d'une réduction au titre de la communication sur la clémence¹²³⁰, ils ont apporté une valeur ajoutée réduite à l'enquête et facilité les travaux de la Commission dans une certaine mesure [voir par exemple Considérants (581) et (591)]¹²³¹. Comme ces éléments ont été soumis à titre volontaire et sont utilisés dans la présente décision, la Commission considère opportun, dans ce cas, d'accorder à Silver Plastics une réduction de 5% de l'amende qui lui est infligée pour sa participation à l'entente en ENO au titre de la coopération effective en dehors du champ d'application de la communication sur la clémence.

Autres arguments soulevés par les parties

¹²³⁰ Voir section 0 plus bas pour de plus amples explications concernant le rejet de la demande de clémence de Silver Plastics.

¹²³¹ Voir à cet égard l'arrêt rendu dans l'affaire T-384/09, SKW Stahl-Metallurgie Holding AG, SKW Stahl-Metallurgie GmbH/Commission, ECLI:EU:T:2014:27, point 186.

- (1050) Dans leur réponse à la communication des griefs, Magic Pack et Coopbox ont affirmé que la Commission devrait utiliser son pouvoir discrétionnaire en vertu du point 37 des lignes directrices sur les amendes pour accorder des réductions qui tiennent compte de la proportion des ventes des produits objets de l'entente par rapport au chiffre d'affaire total réalisé par les entreprises concernées. Les deux parties se réfèrent à la décision de la Commission rendue le 28 mars 2012, *Mountings* (COMP/39.452) dans laquelle des réductions ont été accordées en tenant compte, entre autres considérations, de proportions. La Commission observe qu'à l'égard de cette affaire, il n'y a pas de circonstances particulières similaires à celles applicables à l'affaire *Mountings* (ou encore à d'autres cas dans lesquels des réductions similaires ont été faites) qui justifieraient une dérogation à la méthodologie générale des lignes directrices sur les amendes.
- (1051) Vitembal et Sirap-Gema ont également affirmé que la Commission devrait réduire les amendes eu égard à la prétendue crise du secteur de l'emballage alimentaire¹²³². La Commission observe que, bien que les précédentes lignes directrices (1998) indiquaient en effet le "contexte économique spécifique" comme étant un motif distinct pour les réductions, les lignes directrices actuelles sur les amendes prévoient que le contexte économique est pris en compte pour déterminer si une entreprise est admissible à une réduction en vertu du point 35 sur la capacité à payer. Cette évaluation a été effectuée séparément à la Section 8.8 pour les entreprises qui ont demandé une réduction en vertu du point 35 des lignes directrices sur les amendes. La Commission considère que leurs revendications ont été suffisamment prise en compte dans ce contexte et qu'il n'existe pas d'autres circonstances qui obligeraient la Commission à l'état général de l'industrie en compte lors de la fixation du montant des amendes.

8.4.4. Effet dissuasif

- (1052) Au point 30 des lignes directrices pour le calcul des amendes, il est indiqué que la Commission portera une attention particulière au besoin d'assurer que les amendes présentent un effet suffisamment dissuasif et qu'elle peut, à cette fin, 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.
- (1053) Vu les chiffres d'affaires totaux réalisés par les entreprises destinataires de la présente décision et l'amende devant être infligée à chacune d'entre elles, il n'est pas nécessaire de leur appliquer un coefficient multiplicateur à des fins dissuasives.

8.5. Application du plafond de 10% du chiffre d'affaires

- (1054) L'article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 dispose que l'amende infligée à une entreprise pour une infraction unique n'excède pas 10 % de son chiffre d'affaires total réalisé au cours de l'exercice social précédant la date de la décision de la Commission¹²³³. La Cour a confirmé qu'il est indifférent, pour l'application dudit plafond de 10 % du chiffre d'affaires total de l'entreprise, que des infractions différentes aux règles de concurrence de l'Union soient sanctionnées au cours d'une procédure unique ou au cours de procédures séparées, décalées dans le temps, la

¹²³² ID [...] (réponse de Vitembal à la communication des griefs); ID [...] (réponse de Sirap-Gema à la communication des griefs) ID [...]

¹²³³ Article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003.

limite supérieure de 10 % s'appliquant à chaque infraction à l'article 101 du Traité¹²³⁴.

- (1055) Dans sa réponse à la communication des griefs, Coopbox a affirmé que son chiffre d'affaires total devrait être établi par référence au chiffre d'affaires total de Coopbox Group S.p.A. ou ce chiffre d'affaires qui n'est pas lié au secteur du conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail devrait être déduit¹²³⁵. La Commission rejette cet argument, se fondant sur le fait que CCPL S.c. était la société faitière du groupe Coopbox. Indépendamment de la structure interne d'entreprise ou de la restructuration des entreprises du groupe Coopbox, qui peut parfois avoir affecté la participation réelle de CCPL S.c. dans ses filiales, la Commission estime que l'utilisation du chiffre d'affaires total de CCPL S.c. est conforme à l'article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003.
- (1056) De la même façon, dans une soumission à la Commission du 20 mai 2015, Sirap-Gema a affirmé que la Commission devrait uniquement considérer la partie de son chiffre d'affaire total générée par Sirap-Gema S.p.A. et les entités Petruzalek. Sirap-Gema revendiquait que prendre en compte le chiffre d'affaire de Italmobiliare S.p.A. mènerait à des résultats disproportionnés basé sur le fait que Italmobiliare S.p.A. est un pure holding financier non-impliqué dans le comportement anti-concurrentiel décrit dans cette décision, il est active dans différents secteurs, le secteur du conditionnement alimentaire destiné à la vente au détail n'étant qu'une partie minime de son activité et appliquer le chiffre d'affaire d'Italmobiliare S.p.A. serait discriminatoire par rapport aux autres destinataires de la décision qui ne sont pas contrôlés par un holding financier.¹²³⁶ La Commission rejette cet argument, se fondant sur le fait que Italmobiliare S.p.A. était la société faitière des entités de Sirap-Gema, participant directement à l'infraction décrite dans les Considérants (829)-(833), (925)-(927) et (945)-(947). Confirmé par la jurisprudence, la notion d'entreprise ne peut pas être interprétée de manière différente aux fins de l'imputation de l'infraction et aux fins de l'application du plafond de 10 %.¹²³⁷ Par conséquent, la Commission considère que l'utilisation du chiffre d'affaires total d'Italmobiliare S.p.A. est conforme à l'article 23, paragraphe 2 du Règlement (CE) 1/2003. La Commission observe que l'argument de Sirap-Gema que cette approche mène à une discrimination est non-fondée, compte tenu la même méthodologie est appliquée pour toutes les entreprises concernées. Inversement, si la Commission suivait l'argument de Sirap-Gema, ceci aboutirait à un traitement différentiel injustifié vis-à-vis des autres destinataires de cette décision.
- (1057) Dans sa réponse à la communication des griefs, Magic Pack a affirmé que la Commission devrait tenir compte de son chiffre d'affaire sur l'année 2005 par préférence au chiffre d'affaire de l'année précédant la date cette décision. La Commission rejette cette affirmation et rappelle que le but de la limite plafond de 10% telle que prévue à l'article 23(2) du Règlement (CE) n°1/2003 est de refléter les capacités de payer de l'entreprise au moment même où la décision est adoptée et

¹²³⁴ Affaire T-68/04, SGL Carbon/Commission, ECLI:EU:T:2008:414, point 132; affaire T-27/10, AC-Treuhand AG/Commission, ECLI:EU:T:2014:59, point 232.

¹²³⁵ **ID [...]** (réponse de Coopbox à la communication des griefs).

¹²³⁶ **ID [...]** (observation écrite de Sirap-Gema.)

¹²³⁷ Voir par exemple, Affaire C-408/12P, YKK Corporation and Others / Commission, ECLI:EU:C:2014:2153, point 59.

l'amende imposée¹²³⁸. D'autre part, la Commission considère que le chiffre d'affaire de Magic Pack pour l'année 2014 ne soulève pas de préoccupations quant à savoir si cette année entière reflétait une activité économique normale pour Magic Pack or ce chiffre d'affaire reflète de manière fiable cette activité¹²³⁹. Par conséquent, les chiffres d'affaires ne justifient pas en tant que tels tout écart à la règle principale appliquant le chiffre d'affaires de l'exercice précédent de cette Décision.

- (1058) Pour tous les destinataires de la présente décision, la Commission se fonde sur leurs chiffre d'affaires respectif réalisé en 2014¹²⁴⁰. Pour Coopbox, la Commission prend note des informations présentées par celle-ci selon lesquelles Coopbox group est en cours de restructuration. Bien que les comptes 2014 de la société mère de l'entreprise CCPL S.c. sont déjà établis au moment de la présente décision, Coopbox a informé la Commission qu'elle avait obtenue, en raison de la restructuration en cours, une autorisation de l'autorité de concurrence nationale pour clôturer ses comptes consolidés à une date ultérieure en 2015. Néanmoins, CCPL S.c. a fourni à la Commission des chiffres provisoires pour 2014 et la Commission en a conclu qu'ils étaient suffisamment représentatifs et reflétaient un exercice comptable normal¹²⁴¹. Coopbox a cependant argumenté qu'une partie représentative de son chiffre d'affaires, résultants d'opérations discontinues, pourrait être déduite de son chiffre d'affaires consolidé mondial de 2014, cela étant autorisé par les règles de comptabilité applicables. Sans se prononcer sur la question si telles déductions pourrait être autorisées au regard des règles comptables applicables, la Commission note qu'une partie des activités de l'entreprise pour laquelle les déductions sont revendiquées n'ont pas encore été vendues par Coopbox. Par conséquent, la Commission utilise le chiffre d'affaire mondial de 2014, tel que fourni par Coopbox, sans aucune des déductions demandées pour les activités de Coopbox qui n'ont pas été cédées et qui par conséquent font toujours parties de CCPL S.c. group au moment de cette décision. En outre, la Commission note également que même si elle devait se baser sur les derniers comptes clôturés de Coopbox, à savoir le chiffre d'affaire consolidé pour 2013, cela n'affecterait en aucun cas le montant des amendes imposées à Coopbox.
- (1059) Le chiffre d'affaires total réalisé en 2014 par chacune des entreprises concernées est mentionné au Tableau 9. Pour ce qui concerne toutes les périodes pour lesquelles un destinataire de la présente décision est tenu pour seul responsable, la Commission garantit que l'amende infligée à ce destinataire en raison de sa seule responsabilité n'excède pas 10 % de son chiffre d'affaires total individuel réalisé au cours de l'exercice social précédant la date de la décision de la Commission. En plus, la Commission assure que la cumulation des amendes imposées dans chaque entente aux destinataires appartenant à la même entreprise au moment de cette décision, et pour lesquelles les destinataires pourraient être tenus pour seul responsable ou

¹²³⁸ Voir par exemple l'affaire C-408/12P YKK Corporation /Commission, ECLI:EU:C:2014:2153, point 63.

¹²³⁹ Voir par exemple l'affaire T-392/09, *I. Garantovana a.s.* / Commission, ECLI:EU:T:2012:674 point 86.

¹²⁴⁰ Voir, à cet égard, l'arrêt rendu dans l'affaire T-410/09, *Almamet GmbH Handel mit Spänen und Pulvern aus Metall*/Commission, ECLI:EU:T:2012:676, point 215. Concernant *Silver Plastics*, en raison de son exercice comptable allant du 1 juillet jusqu'au 30 juin, la Commission s'appuie sur l'année 2013/2014 ayant débutée au 1 juillet 2013 et s'étant terminée au 30 juin 2014. La Commission note que [secret d'affaires - informations sur la restructuration interne de l'entreprise].

¹²⁴¹ Voir par exemple l'affaire T-392/09, *I. Garantovana a.s.* /Commission, ECLI:EU:T:2012:674 point 334.

conjointement et solidairement, n'excède pas, avant clémence, 10% du chiffre d'affaire mondial de 2014 de l'entreprise.

Tableau 9 – Chiffre d'affaires mondial en 2014

Destinataires	euros
Linpac	[390 000 000 – 730 000 000]
Vitembal	23 627 271
Sirap-Gema	4 451 330 000
Coopbox	[400 000 000 – 700 000 000]
<i>Coopbox Eastern s.r.o.</i>	[11 000 000 – 20 000 000]
<i>Coopbox Hispania S.l.u.</i>	[29 000 000 – 53 000 000]
<i>Poliemme S.r.l.</i>	[4 000 000 – 7 000 000]
Nespak	497 172 730
Huhtamäki	2 235 700 000
<i>Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co KG</i>	[260 000 000 – 480 000 000]
Magic Pack	[34 000 000 – 64 000 000]
Silver Plastics	[200 000 000 – 370 000 000]
Ovarpack	[6 650 000 – 12 350 000]
Propack	7 617 320 019
<i>PROPACK Kft.</i>	20 979 981

8.6. Clémence

- (1060) Conformément au point 8 a) de la communication sur la clémence, la Commission exempte toute entreprise qui révèle sa participation à une entente présumée affectant la Communauté de l'amende qui, à défaut, lui aurait été infligée, si elle est la première à fournir des renseignements et des éléments de preuve qui, de l'avis de la Commission, lui permettront d'effectuer une inspection ciblée en rapport avec l'entente présumée.
- (1061) En vertu des points 23 et 24 de la communication sur la clémence, les entreprises qui dévoilent leur participation à une entente présumée affectant l'Union, mais qui ne remplissent pas les conditions pour bénéficier de l'immunité, peuvent toutefois bénéficier d'une réduction de l'amende qui, à défaut, leur aurait été infligée, à condition de fournir à la Commission des éléments de preuve de l'infraction

présumée qui apportent une valeur ajoutée significative par rapport aux éléments de preuve déjà en possession de la Commission, et de remplir les conditions cumulatives fixées aux points 12 a) à 12 c) de ladite communication.

8.6.1. *Linpac*

- (1062) Le 18 mars 2008, Linpac a présenté une demande au titre du point 8 a) de la communication sur la clémence. Le 4 juin 2008, la Commission a accordé une immunité conditionnelle à Linpac concernant les cinq ententes couvertes par la présente décision.
- (1063) Linpac a coopéré pleinement et de manière continue et diligente, pendant toute la procédure, et a peu à peu complété sa demande initiale par des contributions ultérieures à mesure qu'elle poursuivait son enquête interne et organisait des entretiens avec les personnes concernées. Elle est restée à la disposition de la Commission pour lui fournir des explications et des éclaircissements. Aucun élément n'atteste que Linpac a poursuivi sa participation à l'entente après sa première présentation de preuves¹²⁴². Dans sa réponse à la Communication des Griefs, Sirap-Gema déclare que Linpac avait continué à participer aux contacts collusoires, au moins en ce qui concerne la France et l'Italie, après sa demande d'immunité le 18 mars 2008. Concernant la France, Sirap-Gema fait référence à la déclaration par Silver Plastics qui établit que les contacts collusoires ont eu lieu durant la seconde moitié de 2008. La Commission remarque que aussi bien Silver Plastics que Linpac confirment que les contacts entre les individus en question étaient de nature privés et en rapport avec les efforts de Silver Plastics d'embaucher la personne relevante, employée à ce moment-là par Linpac¹²⁴³. C'est seulement Silver Plastics qui a déclaré que la réunion concernait également les sujets anti-concurrentiels. Sur cette base, et compte tenu du manque de corroboration suffisante, la Commission conclut qu'il n'y a pas de preuves suffisantes pour démontrer que Linpac ait, d'une façon ou d'une autre, continué l'entente couvrant la France après sa demande d'immunité en mars 2008. Pour ce qui concerne l'Italie, Sirap-Gema réfère à une réunion bilatérale entre [représentant d'entreprise] (Sirap-Gema) et [représentant d'entreprise] (Linpac) à une date non-spécifiée en mai 2008. Néanmoins, la Commission remarque qu'il n'existe pas d'autres preuves que les déclarations de Sirap-Gema pour confirmer que cette réunion ait eu lieu. Par conséquent, la Commission ne peut se prévaloir de cette déclaration comme base pour révoquer l'immunité de Linpac. Rien ne prouve que Linpac a pris des mesures pour contraindre les autres entreprises à participer à l'infraction. Linpac devrait dès lors bénéficier de l'immunité pour les amendes qui lui auraient normalement été infligées pour chacune des cinq ententes distinctes.

8.6.2. *Vitembal*

- (1064) Le 6 juin 2008, Vitembal a sollicité une demande d'immunité, ou, à défaut, une demande de clémence dans le cadre de la communication sur la clémence.
- (1065) Dans le cadre de sa coopération, et en ce qui concerne les ententes auxquelles elle a participé et pour lesquelles elle est tenue pour responsable, Vitembal a apporté à la Commission un nombre important de déclarations d'entreprise dûment justifiées. Pour ce qui concerne les ententes distinctes couvrant l'Italie, l'ESO, l'ENO et la

¹²⁴² Sauf pour ce qui est raisonnablement nécessaire à la préservation de l'intégrité des inspections.
¹²⁴³ ID [...]; ID [...]

France, Vitembal a été la première à ajouter de la valeur significative en corroborant et confirmant les éléments de preuve en possession de la Commission à l'époque. Par conséquent, Vitembal remplit les conditions pour bénéficier des réductions accordées au titre du programme de clémence dans la fourchette de clémence de 30 à 50 % pour ce qui concerne toutes les ententes auxquelles elle a participé et pour lesquelles elle est tenue pour responsable.

- (1066) Vitembal a coopéré pleinement et de manière continue et diligente, pendant toute la procédure, et a peu à peu complété sa demande initiale par des contributions ultérieures à mesure qu'elle poursuivait son enquête interne et organisait des entretiens avec les personnes concernées au sujet de chacune des ententes auxquelles Vitembal a participé. Elle est restée à la disposition de la Commission pour lui fournir des explications et des éclaircissements. Aucun élément n'atteste que Vitembal a poursuivi sa participation à l'entente après sa première présentation de preuves.
- (1067) Pour ce qui concerne l'Italie, Vitembal a présenté des preuves corroborantes relatives à des séries de réunions anticoncurrentielles, par exemple, le [...]. Vitembal a étayé ses déclarations d'entreprise avec de nombreux éléments de preuve d'époque. La Commission constate toutefois que la valeur ajoutée significative de Vitembal porte uniquement sur un nombre réduit de réunions à caractère collusoires dans le cadre de l'entente en Italie. Compte tenu de tous ces aspects, Vitembal peut prétendre à une réduction de 45 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en Italie.
- (1068) Pour ce qui concerne l'ESO, Vitembal a présenté des preuves relatives, par exemple, à une série de réunions au cours desquelles les participants à l'entente ont discuté des augmentations de prix pour les clients ESO, qui se sont tenues, entre autres, [...]. De plus, Vitembal a fourni certains éléments de preuve qui corroboraient plusieurs réunions multilatérales qui se sont tenues, entre autres, [...]. La Commission constate toutefois que la valeur ajoutée significative de Vitembal porte uniquement sur un nombre réduit de cas collusoires couverts par l'entente en ESO et que la valeur globale de ces éléments de preuve, pour ce qui concerne leur nature et leur niveau de précision, était relativement faible. Compte tenu de tous ces aspects, Vitembal peut prétendre à une réduction de 45 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en ESO.
- (1069) Pour ce qui concerne l'ENO, les éléments de preuve présentés par Vitembal ont corroboré, entre autres, les informations en possession de la Commission relatives aux accords multilatéraux sur l'augmentation des prix tant des barquettes en PS que des barquettes rigides et couvrant tous les pays, y compris dans la région de l'ENO [voir par exemple [...]]. Vitembal a également présenté des éléments de preuve d'époque sur les nouveaux contacts bilatéraux de l'entente [voir par exemple [...]]. Compte tenu de tous ces aspects, Vitembal peut prétendre à une réduction de 50 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en ENO.
- (1070) Pour ce qui concerne la France, les éléments de preuve initialement présentés par Vitembal ont déjà corroboré, entre autres, les informations en possession de la Commission indiquant la collusion sur les prix aux fins de répercuter le coût croissant du polystyrène [voir par exemple, [...]]. Compte tenu de tous ces aspects, Vitembal peut prétendre à une réduction de 50 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en France.

8.6.3. *Sirap-Gema*

- (1071) Le 1^{er} juillet 2008, Sirap-Gema a sollicité une demande d'immunité, ou, à défaut, une demande de clémence dans le cadre de la communication sur la clémence.
- (1072) Dans le cadre de sa coopération, et en ce qui concerne les ententes auxquelles elle a participé et pour lesquelles elle est tenue pour responsable, Sirap-Gema a transmis à la Commission de nombreuses déclarations d'entreprise dûment justifiées. Pour ce qui concerne l'entente distincte en ECO, Sirap-Gema a été la première à apporter une valeur ajoutée significative aux éléments de preuve en possession de la Commission à l'époque. Pour ce qui concerne les différentes ententes en Italie, en ECO et en France, Sirap-Gema a été la deuxième à corroborer et à confirmer les éléments de preuve en possession de la Commission qui constituait de la valeur ajoutée significative. Par conséquent, Sirap-Gema remplit les conditions pour bénéficier de réductions dans les fourchettes de clémence suivantes: i) fourchette de clémence de 30 à 50 % – pour l'entente ECO; et ii) fourchette de clémence de 20 à 30 % – pour les différentes ententes en Italie et en France.
- (1073) Sirap-Gema a coopéré pleinement et de manière continue et diligente, pendant toute la procédure, et a peu à peu complété sa demande initiale par des contributions ultérieures à mesure qu'elle poursuivait son enquête interne et organisait des entretiens avec les personnes concernées pour ce qui concerne toutes les ententes auxquelles Sirap-Gema a participé. Elle est restée à la disposition de la Commission pour lui fournir des explications et des éclaircissements. Aucun élément n'atteste que Sirap-Gema a poursuivi sa participation à l'entente après sa première présentation de preuves.
- (1074) Pour ce qui concerne l'Italie, Sirap-Gema a corroboré les éléments de preuve relatifs à de nombreuses réunions anticoncurrentielles, dont celles du [...]. Sirap-Gema a complété ses déclarations d'entreprise par de nombreux documents d'époque tels [...]. Compte tenu de tous ces aspects, Sirap-Gema peut prétendre à une réduction de 30 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en Italie.
- (1075) Pour ce qui concerne l'ECO, Sirap-Gema a corroboré les éléments de preuve relatifs, par exemple, à l'accord de Vienne qui a formalisé les pratiques concertées en ECO et a fourni des précisions concernant les répartitions de la clientèle conclues en vertu de cet accord anticoncurrentiel [voir considérants (602)-(618)]. Les éléments de preuve présentés par Sirap-Gema ont également apporté une valeur ajoutée significative relative à [...]. Compte tenu de tous ces aspects, Sirap-Gema peut prétendre à une réduction de 50 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en ECO.
- (1076) Pour ce qui concerne la France, Sirap-Gema a corroboré les éléments de preuve relatifs, par exemple, à [...]. À cet égard, Sirap-Gema a apporté une valeur ajoutée significative relative aux [...]. Sirap-Gema a également corroboré les éléments de preuve relatifs à [...]. Compte tenu de tous ces aspects, Sirap-Gema peut prétendre à une réduction de 30 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en France.

8.6.4. *Coopbox*

- (1077) Le 5 août 2008, Coopbox a sollicité une demande d'immunité, ou, à défaut, une demande de clémence dans le cadre de la communication sur la clémence.
- (1078) Dans le cadre de sa coopération, et en ce qui concerne les ententes auxquelles elle a participé et pour lesquelles elle est tenue pour responsable, Coopbox a transmis à la

Commission de nombreuses déclarations d'entreprise dûment justifiées. Pour ce qui concerne les différentes ententes en ECO et en ESO, Coopbox a été la deuxième à apporter une valeur ajoutée significative par rapport aux éléments de preuve en possession de la Commission à l'époque. Pour ce qui concerne l'entente distincte en Italie, Coopbox a été le troisième demandeur de clémence à apporter une valeur ajoutée significative. Par conséquent, Coopbox remplit les conditions pour bénéficier de réductions dans les fourchettes suivantes de clémence: i) fourchette de clémence de 20 à 30 % – pour les différentes ententes en ECO et en ESO; et ii) fourchette de clémence de 0 à 20 % – pour l'entente en Italie.

- (1079) Coopbox a coopéré pleinement et de manière continue et diligente, pendant toute la procédure, et a peu à peu complété sa demande initiale par des contributions ultérieures à mesure qu'elle poursuivait son enquête interne et organisait des entretiens avec les personnes concernées par toutes les ententes auxquelles Coopbox a participé. Elle est restée à la disposition de la Commission pour lui fournir des explications et des éclaircissements. Aucun élément n'atteste que Coopbox a poursuivi sa participation à l'entente après sa première présentation de preuves.
- (1080) Pour ce qui concerne l'Italie, Coopbox a corroboré les éléments de preuve en possession de la Commission, par exemple, en [...]. En outre, Coopbox a présenté [...]. Les éléments de preuve apportés par Coopbox ont contribué, par exemple, à [...]. Compte tenu de tous ces aspects, Coopbox peut prétendre à une réduction de 20 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en Italie.
- (1081) Pour ce qui concerne l'ESO, Coopbox a corroboré les éléments de preuve en possession de la Commission et a apporté des éléments de preuve d'époque supplémentaires relatifs, par exemple, aux détails et au contenu des réunions anticoncurrentielles des [...]. Compte tenu de tous ces aspects, Coopbox peut prétendre à une réduction de 30 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en ESO.
- (1082) Pour ce qui concerne l'ECO, Coopbox a corroboré les éléments de preuve relatifs, par exemple, à [...]. En outre, Coopbox a fourni [...]. Compte tenu de tous ces aspects, Coopbox peut prétendre à une réduction de 30 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en ECO.

8.6.5. *Silver Plastics*

- (1083) Le 22 décembre 2008, Silver Plastics a déposé une demande d'immunité ou, à titre subsidiaire, de réduction d'amende au titre de la communication sur la clémence.
- (1084) Dans le cadre de sa coopération, Silver Plastics a fourni des déclarations d'entreprise à la Commission et des documents justificatifs relatifs à l'entente en France. Silver Plastics a été la troisième à fournir une valeur ajoutée significative aux éléments de preuve en possession de la Commission pour l'entente en France. À ce titre, elle peut prétendre à une réduction dans la fourchette de clémence de 0 à 20 %. Silver Plastics a renforcé le dossier de la Commission pour ce qui concerne [...]. Les déclarations et éléments de preuve apportés par Silver Plastics ont permis à la Commission d'établir la participation de Silver Plastics et d'autres parties aux discussions collusoires. Dans le même temps, la Commission conclut que la contribution de Silver Plastics a couvert [...] mais a apporté peu de valeur ajoutée significative relative aux [...]. Compte tenu de tous ces aspects, Silver Plastics peut prétendre à une réduction de 10 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en France.

- (1085) Silver Plastics a également fourni des déclarations d'entreprise à la Commission et des documents justificatifs relatifs à l'entente en ENO. Silver Plastics a, dans ce contexte, dévoilé sa participation à certains échanges d'informations commercialement sensibles, y compris sur les prix, bien qu'elle argumentait, tout au long de l'enquête, que ceux-ci n'étaient que des échanges sporadiques qui ne peuvent pas être considérés comme des activités d'une entente injustifiable¹²⁴⁴. En plus, contrairement à sa coopération concernant l'entente en France, elle n'a pas divulgué, et conteste même, sa participation aux autres activités de l'entente pour lesquelles elle est tenue pour responsable dans la présente décision, en faisant valoir que, à l'instar de l'entente française, des accords de fixation des prix ne sont pas possible sur ce marché et n'ont pas eu lieu¹²⁴⁵. Silver Plastics déclare que toute discussion entre les participants à l'entente déploraient simplement les prix et était toujours très générale. Elle fait valoir également que les informations échangées lors des réunions de l'AQE ou du MAP IK et en dehors de celles-ci n'étaient pas de nature à influencer l'indépendance des acteurs du marché au moment de prendre leurs décisions¹²⁴⁶.
- (1086) Au moment de la demande de Silver Plastics, la Commission était déjà en possession d'un nombre significatif de déclarations et de documents recueillis lors des inspections et reçus de Linpac et Vitembal, sur la base desquels elle a pu prouver les principaux éléments de l'entente, y compris le rôle de Silver Plastics dans celle-ci. En fait, une partie importante des informations fournies par Silver Plastics dans le contexte de sa demande de clémence vise à confirmer sa position selon laquelle il n'existait aucun accord ou concertation entre les participants à l'entente au-delà des échanges d'informations et que de tels échanges n'avaient aucune influence sur son comportement commercial sur le marché ou sa politique de fixation des prix, ou ceux d'autres acteurs du marché. Par conséquent, compte tenu de ce qui précède, la Commission considère que Silver Plastics n'a fourni aucune preuve qui apporte une valeur ajoutée significative au sens du point 24 de la communication sur la clémence. De plus, en contestant sa participation à et l'existence même de l'entente, malgré les preuves contraires, Silver Plastics ne dévoile pas sa participation à une entente prétendue au sens de l'article 23 de la communication de clémence. Le comportement de et les document soumis par Silver Plastics ne peuvent pas être considérées comme démontrant un esprit de coopération véritable de leur part au sens de l'article 12 de la communication de clémence. Basé sur une évaluation d'ensemble, sa demande ne remplit pas les conditions énoncées au point 23 et 12 de la communication sur la clémence. Pour ces raisons-là, Silver Plastics ne doit dès lors bénéficier d'aucune réduction d'amende au titre de la communication sur la clémence pour l'entente en ENO.

8.6.6. *Ovarpack*

- (1087) Le 18 juillet 2008, Linpac a acquis Ovarpack, un distributeur de Linpac au Portugal. La Commission conclut qu'Ovarpack ne relève dès lors pas de la décision d'immunité concernant Linpac, prise le 4 juin 2008 (voir Section 8.6.1),

¹²⁴⁴ Voir par exemple **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]**, **ID [...]** (déclaration de Silver Plastics et réponses de Silver Plastics aux demandes de renseignements) et **ID [...]** (réponse de Silver Plastics à la communication des griefs).

¹²⁴⁵ Voir notamment **ID [...]** (réponse supplémentaire de Silver Plastics à la communication des griefs), du 3 juin 2015.

¹²⁴⁶ Voir aussi **ID [...]** (réponse supplémentaire de Silver Plastics à la communication des griefs) du 3 juin 2015.

puisque Ovarpack ne faisait pas partie de l'entreprise Linpac au moment de la demande.

- (1088) Le 17 décembre 2008, Ovarpack a introduit une demande distincte de réduction d'amende au titre de la communication sur la clémence.
- (1089) Dans sa réponse à la communication des griefs, Ovarpack affirme qu'elle devrait bénéficier d'une immunité partielle pour sa participation à la branche portugaise de l'entente en ESO du 7 décembre 2000 jusqu'à la fin 2004, conformément au point 26 de la communication sur la clémence. La Commission rejette la réclamation d'Ovarpack du fait que, au moment de la demande d'Ovarpack, la Commission possédait déjà des éléments de preuve relatifs au Portugal. La Commission a été informée du comportement anticoncurrentiel concernant le Portugal par Linpac dans ses déclarations antérieures tant à la demande d'Ovarpack qu'aux inspections¹²⁴⁷. Bien que les éléments de preuve apportés par Ovarpack soient invoqués pour renforcer des faits déjà connus, ils ne permettent pas à la Commission d'établir des éléments de fait supplémentaires. La Cour a indiqué très clairement que, la procédure de clémence constituant une exception au principe selon lequel une entreprise doit être sanctionnée pour toute violation au droit de la concurrence, les règles qui s'y rapportent doivent dès lors être interprétées strictement¹²⁴⁸. C'est la raison pour laquelle la Cour a confirmé que l'immunité partielle devrait être limitée aux cas dans lesquels une société fournit une information nouvelle à la Commission, relative à la gravité ou à la durée de l'infraction, en excluant les cas où la société n'a fait que fournir des éléments permettant de renforcer les preuves relatives à l'existence de l'infraction¹²⁴⁹.
- (1090) Dans le même temps, la Commission conclut que les éléments de preuve fournis par Ovarpack représentent une valeur ajoutée significative et qu'Ovarpack peut ainsi prétendre à une réduction d'amende au titre de la communication sur la clémence dans la fourchette de 0 à 20 %. Les éléments de preuve apportés par Ovarpack ont renforcé la position de la Commission pour ce qui concerne, [...].
- (1091) Ovarpack a coopéré pleinement et de manière continue et diligente, pendant toute la procédure, et a peu à peu complété sa demande initiale par des contributions ultérieures à mesure qu'elle poursuivait son enquête interne et organisait des entretiens avec les personnes concernées par l'entente en ESO. Elle est restée à la disposition de la Commission pour lui fournir des explications et des éclaircissements. Aucun élément n'atteste qu'Ovarpack a poursuivi sa participation à l'entente après sa première présentation de preuves. Compte tenu de tous ces aspects, Ovarpack peut prétendre à une réduction de 20 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en ESO.

1247

ID [...]; ID [...]

1248

Affaire T-370/06, *Kuwait Petroleum Corp e.a. v Commission*, ECLI:EU:T:2012:493, point 34.

1249

Ibid., point 33. Voir aussi affaire T-128/11, *LG Display Co. Ltd/Commission*, ECLI:EU:T:2014:88, points 166 à 168. Même si ces arrêts ont été rendus dans des affaires où la communication sur la clémence de 2002 s'applique, les modifications de formulation du point 26 de la communication sur la clémence de 2006 par rapport au point 23 de la communication sur la clémence de 2002, ne signifient pas que l'immunité partielle a été étendue, en vertu de la communication sur la clémence de 2006, à des situations où les éléments de preuve ne font que renforcer la capacité de la Commission à prouver certains faits pour lesquels elle possède déjà des preuves au dossier.

8.6.7. *Magic Pack*

- (1092) Le 1^{er} février 2010, Magic Pack a déposé une demande de réduction d'amende au titre de la communication sur la clémence.
- (1093) Dans le cadre de sa coopération, et pour ce qui concerne l'entente en Italie à laquelle Magic Pack a participé et pour laquelle elle est tenue pour responsable, Magic Pack a fourni des déclarations d'entreprise et des pièces justificatives à la Commission. Les éléments de preuve présentés par Magic Pack ont apporté une valeur ajoutée significative à l'enquête de la Commission pour ce qui concerne notamment [...]. Par conséquent, Magic Pack peut prétendre à une réduction dans la fourchette de clémence de 0 à 20 %.
- (1094) Alors que Magic Pack a coopéré pleinement et de manière continue pendant toute la procédure, la Commission constate que Magic Pack n'était que le quatrième demandeur à s'adresser à elle au titre de la communication sur la clémence et que sa demande date de plus de 18 mois après ses. Le caractère tardif de sa demande a également affecté l'étendue de la valeur ajoutée significative apportée à l'enquête de la Commission. Cette dernière constate également que la coopération de Magic Pack résultait principalement des questions de la Commission plutôt que d'actions spontanées de l'entreprise. Compte tenu de tous ces aspects, Magic Pack peut prétendre à une réduction de 10 % de l'amende qui lui aurait été autrement infligée pour l'entente en Italie. Aucun élément n'atteste que Magic Pack a poursuivi sa participation à l'entente après sa première présentation de preuves.

8.7. Réduction des amendes en raison de laps de temps

- (1095) Eu égard au principe général du droit de l'Union, les décisions suivant des procédures administratives concernant la politique de la concurrence doivent être adoptées dans un délai raisonnable qui doit être respecté. Cependant, le caractère raisonnable du délai dépend des circonstances spécifiques de chaque cas. La Commission considère que, compte tenu des circonstances du cas présent, l'investigation a été effectuée dans un délai raisonnable. Toutefois, la durée de la procédure a été considérable, ce qui a mené à la prescription de certains comportements anti-concurrentiels conformément à l'article 25 du Règlement (CE) n° 1/2003 contre certains des participants à l'entente (voir section 8.3.). Ceci justifie une réduction exceptionnelle de 5% de l'amende imposée à chacun des destinataires. Cette décision a été prise par la Commission en son pouvoir discrétionnaire en ce qui concerne la détermination des amendes et n'affecte pas la conclusion que le principe de délai raisonnable n'a pas été violé dans ce cas-ci¹²⁵⁰. Cette réduction s'applique après l'application de la limite du 10% du chiffre d'affaires afin de garantir qu'elle ait un impact sur les amendes imposées à tous les destinataires.

8.8. Capacité contributive

8.8.1. *Introduction*

- (1096) En vertu du point 35 des Lignes directrices pour le calcul des amendes, "*Dans des circonstances exceptionnelles, la Commission peut, sur demande, tenir compte de l'absence de capacité contributive d'une entreprise dans un contexte social et économique particulier. Aucune réduction d'amende ne sera accordée à ce titre par*

¹²⁵⁰ Voir T-276/04, Compagnie maritime Belge, ECLI:EU:T:2008:237, point 46.

la Commission sur la seule constatation d'une situation financière défavorable ou déficitaire. Une réduction ne pourrait être accordée que sur le fondement de preuves objectives que l'imposition d'une amende, dans les conditions fixées par les présentes Lignes directrices, mettrait irrémédiablement en danger la viabilité économique de l'entreprise concernée et conduirait à priver ses actifs de toute valeur."

- (1097) Lorsqu'elle exerce son pouvoir discrétionnaire conformément au point 35 des Lignes directrices pour le calcul des amendes, la Commission effectue une évaluation globale de la situation financière de l'entreprise, en axant principalement son examen sur la capacité de l'entreprise à acquitter l'amende dans un contexte social et économique particulier.
- (1098) Parmi les destinataires auxquels une amende est infligée par la présente Décision, les entités juridiques suivantes ont introduit des demandes invoquant leur "absence de capacité contributive" conformément au point 35 des Lignes directrices pour le calcul des amendes:
- (a) [Nom d'entreprise], [nom d'entreprise], et [nom d'entreprise] [nom d'entreprise];
 - (b) [Nom d'entreprise] and [nom d'entreprise];
 - (c) [Nom d'entreprise], [nom d'entreprise], [nom d'entreprise], [nom d'entreprise], [nom d'entreprise], [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise].

La Commission a examiné ces demandes et a soigneusement analysé les données financières disponibles des entreprises auxquelles appartiennent ces destinataires. Toutes les entreprises concernées ont reçu des demandes, conformément à l'article 18 (1) et (2) du Règlement (CE) No 1/2003, les enjoignant de fournir les détails relatifs à leur situation financière individuelle ainsi qu'au contexte social et économique particulier dans lequel elles se trouvent.

- (1099) En principe, dans la mesure où les destinataires font valoir que l'amende estimée aurait une incidence négative sur leur situation financière, sans apporter d'élément de preuve crédible démontrant leur incapacité à payer l'amende prévue, la Commission rappelle que, selon une jurisprudence constante, elle n'est pas obligée, lors de la détermination du montant de l'amende, de tenir compte de la mauvaise situation financière d'une entreprise, étant donné que la reconnaissance d'une telle obligation reviendrait à procurer un avantage concurrentiel injustifié aux entreprises les moins adaptées aux conditions du marché.¹²⁵¹
- (1100) En conséquence, aux Annexes confidentielles II à IV accessibles respectivement aux entités juridiques de [nom d'entreprise], [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] ayant invoqué leur absence de capacité contributive, la situation financière individuelle de chaque entreprise concernée ainsi que l'incidence de l'amende est appréciée dans son contexte social et économique particulier. La situation financière respective des entreprises concernées est appréciée au moment de l'adoption de la

¹²⁵¹ Voir affaires jointes 96/82 à 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 et 110/82, IAZ International Belgium and Others / Commission ECLI:EU:C:1983:310, points 54 et 55, et 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 and Others / Commission ECLI:EU:C:2005:408, point 327, affaire C-308/04 P, SGL Carbon AG v Commission ECLI:EU:C:2006:433, p. I-5977, point 105.

Décision et sur la base des données financières et des informations communiquées par les entreprises.

- (1101) Lorsqu'elle évalue la situation financière des entreprises, la Commission examine leurs états financiers annuels (incluant le bilan, le compte de résultat, l'état des variations des capitaux propres, l'état des flux de trésorerie et les notes) des (habituellement cinq) derniers exercices financiers, ainsi que leurs projections pour l'année en cours et les (habituellement) deux années suivantes. La Commission prend en compte et se fonde sur un certain nombre de ratios financiers afin de mesurer la solidité (dans ce cas, la proportion des capitaux propres et actifs des entreprises que l'amende prévue représenterait), la rentabilité, la solvabilité et la liquidité, lesquels sont tous communément utilisés lors de l'évaluation des risques de faillite. L'analyse est à la fois prospective et rétrospective, mais porte une attention particulière sur le présent et l'avenir immédiat des entreprises concernées. L'analyse n'est pas purement statique mais plutôt dynamique, tout en prenant en compte la cohérence dans le temps des projections présentées. L'analyse prend en compte de possibles plans de restructuration et leur état de mise en œuvre. De plus, la Commission prend en compte les relations avec les partenaires financiers extérieurs tels que les banques, sur la base des copies des contrats conclus avec ces derniers afin d'évaluer l'accès des entreprises au financement et, en particulier, l'étendue de toutes facilités de crédit non-utilisées dont elles pourraient disposer. La Commission inclut également dans son analyse les relations avec les actionnaires afin d'évaluer la capacité de ces derniers à aider financièrement les entreprises concernées.¹²⁵²
- (1102) Dans son analyse, la Commission considère que le fait qu'un destinataire de la présente Décision puisse être mis en liquidation du fait de l'imposition d'une amende ne signifie pas nécessairement qu'il y aura toujours une perte totale de valeur de ses actifs, et par conséquent, ne justifie pas en soi une réduction de l'amende qui aurait autrement été imposée.¹²⁵³ Il en est ainsi parce que les liquidations se produisent parfois de façon organisée, volontaire, dans le cadre d'un plan de restructuration selon lequel de nouveaux propriétaires ou dirigeants continuent de développer l'entreprise et ses actifs. Ainsi, chaque demandeur qui a invoqué l'absence de capacité contributive doit démontrer l'inexistence de solutions de substitution valables et viables. S'il n'y a pas d'indication crédible de solutions alternatives disponibles dans un délai raisonnablement court qui assureraient le maintien de la continuité d'exploitation de l'entreprise, la Commission considère qu'il existe un risque suffisamment élevé que les actifs de l'entreprise puissent perdre une part significative de leur valeur lorsque, suite à l'imposition d'une amende, les destinataires seraient forcés à être mis en liquidation.
- (1103) En conséquence, lorsque les conditions énoncées au point 35 des Lignes directrices pour le calcul des amendes de 2006 sont remplies, la réduction du montant final de

¹²⁵² Par analogie à l'évaluation du "préjudice sérieux et irréparable" dans le contexte des mesures provisoires, la Commission fonde son évaluation de la capacité contributive de l'entreprise en fonction de la situation financière de l'entreprise toute entière, incluant ses actionnaires, quelle que soit la conclusion quant à la responsabilité (Affaire C-335/99 P (R), HFB / Commission, ECLI:EU:C:1999:608; affaire C-7/01 P (R), FEG / Commission, ECLI:EU:C:2001:183, et affaire T-410/09 R.Almanet / Commission, ECLI:EU:T:2012:676, au points 47 et suivants.

¹²⁵³ Voir jurisprudence citée ci-dessus ainsi que arrêts joints T-236/01, T-239/01, T-244/01 à T-246/01, T-251/01 et T-252/01 Tokai Carbon et autres/Commission, ECLI:EU:T:2004:118, paragraphe 372 et Arrêt T-64/02 Heubach/Commission, ECLI:EU:T:2005:431, paragraphe 163.

l'amende infligée à chacun des destinataires est établie en fonction de l'analyse financière et qualitative des entreprises concernées telle que décrite aux considérants (1100) à (1102) tout en prenant en compte leur capacité à payer le montant final des amendes infligées et l'effet probable que ces paiements pourraient avoir sur la viabilité économique de l'entreprise en question.

8.8.2. *[Nom d'entreprise]*

(1104) La demande de [nom d'entreprise], [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] invoquant leur absence de capacité contributive devrait être rejetée pour les raisons exposées à l'Annexe confidentielle II accessible aux entités juridiques de [nom d'entreprise] ayant invoqué leur absence de capacité contributive et [nom d'entreprise].

8.8.3. *[Nom d'entreprise]*

(1105) La demande de [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] invoquant leur absence de capacité contributive devrait être partiellement acceptée pour les raisons exposées à l'Annexe confidentielle III accessible aux entités juridiques de Vitembal ayant invoqué leur absence de capacité contributive.

(1106) Sur la base des éléments de preuve décrits à l'Annexe III et dans le but d'éviter l'imposition d'une amende qui, très probablement, mettrait sérieusement en péril la viabilité économique du groupe [nom d'entreprise], le montant final de l'amende imposée au groupe [nom d'entreprise] devrait être réduit de 75% aux montants suivants, en application du point 35 des Lignes directrices pour le calcul des amendes de 2006:

- (a) [...]
- (b) [...]
- (c) [...]
- (d) [...]

8.8.4. *[Nom d'entreprise]*

(1107) La demande de [nom d'entreprise], [nom d'entreprise], [nom d'entreprise], [nom d'entreprise], [nom d'entreprise], [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise] invoquant leur absence de capacité contributive devrait être partiellement acceptée pour les raisons exposées à l'Annexe confidentielle IV accessible aux entités juridiques de [nom d'entreprise] ayant invoqué leur absence de capacité contributive.

(1108) Sur la base des éléments de preuve décrits à l'Annexe IV et dans le but d'éviter l'imposition d'une amende qui, très probablement, mettrait sérieusement en péril la viabilité économique de [nom d'entreprise], le montant final de l'amende imposée à [nom d'entreprise] devrait être réduit de 25%, aux montants suivants, en application du point 35 des Lignes directrices pour le calcul des amendes de 2006:

- (a) [...]
- (b) [...]
- (c) [...]

8.8.5. Conclusion

(1109) Il ressort de l'analyse effectuée à cette section, et ce incluant les Annexes confidentielles II à IV, qu'une réduction de l'amende qui aurait été sinon imposée devrait être accordée au titre de l'absence de capacité contributive à [nom d'entreprise] et [nom d'entreprise], et que la demande de réduction d'amende de [nom d'entreprise] au titre de l'absence de capacité contributive devrait être rejetée.

8.9. Montant final des amendes

(1110) Les montants finals des amendes à infliger en vertu de l'article 23, paragraphe 2, du règlement (CE) n° 1/2003 sont indiqués au Tableau 10.

(1111) Dans sa réponse à la communication des griefs, Huhtamäki déclare que la Commission devrait, là où elle a l'intention de tenir différentes entités juridiques conjointement et solidairement responsables pour une amende, déterminer la partie respective de l'amende pour laquelle chaque entité juridique est responsable. Conformément à la jurisprudence, les pouvoirs juridiques de la Commission sous l'article 101 du Traité et l'article 23(2) du Règlement (CE) n° 1/2003 se limitent à constater des infractions et imposer des amendes à des entreprises. Toutefois, la Commission n'a pas de base légale pour déterminer les parties respectives que chaque entité juridique devrait payer par rapport au(x) autre(s) entité(s) juridique(s) qui est/sont tenue(s) pour responsable pour (une partie de) la même amende¹²⁵⁴.

Tableau 10: Montant final des amendes par entreprise et pour chaque entente séparée (après déclarations d'absence de capacité contributive)¹²⁵⁵.

Destinataires	Italie	ENO	ESO	ECO	France
Linpac	0	0	0	0	0
Vitembal	295 000	265 000	295 000		265 000
Huhtamäki		10 806 000	0		4 756 000
Sirap-Gema	29 738 000			943 000	5 207 000
Coopbox	22 137 000		10 955 000	602 000	
Nespak	4 996 000				
Magic Pack	3 263 000				
Silver Plastics		20 317 000			893 000
Ovarpack			67 000		

¹²⁵⁴ Affaires jointes C-231/11 P à C-233/11 P, Siemens VA Tech, ECLI:EU:T:2011:70, points 58-64.

¹²⁵⁵ Le tableau ne fait pas la distinction entre les amendes pour lesquelles les destinataires faisant partie de la même entreprise sont conjointement et solidairement responsables mais indique le montant total de l'amende pour chaque entreprise.

Propack				65 000	
---------	--	--	--	--------	--

A ADOPTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

- (1) Les entreprises suivantes ont enfreint l'article 101 du Traité en participant, au cours des périodes mentionnées, à une infraction unique et continue, constituée par plusieurs infractions distinctes, ayant trait à des barquettes en polystyrène destinées au secteur du conditionnement alimentaire pour la vente au détail et couvrant le territoire de l'Italie:
- (a) LINPAC Packaging Verona S.r.l. et LINPAC Group Ltd, du 18 juin 2002 au 17 décembre 2007;
 - (b) Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A., du 18 juin 2002 au 17 décembre 2007;
 - (c) NESPAK S.p.A. et GROUPE GUILLIN SA du 7 octobre 2003 au 6 septembre 2006;
 - (d) VITEMBAL HOLDING SAS, du 5 juillet 2002 au 17 décembre 2007;
 - (e) Magic Pack Srl du 13 septembre 2004 au 7 mars 2006;
 - (f) Poliemme S.r.l. du 18 juin 2002 au 29 mai 2006, Coopbox Group S.p.A. et CCPL S.c., du 18 juin 2002 au 17 décembre 2007.
- (2) Les entreprises suivantes ont enfreint l'article 101 du Traité en participant, au cours des périodes mentionnées, à une infraction unique et continue, constituée par plusieurs infractions distinctes, ayant trait à des barquettes en polystyrène destinées au secteur du conditionnement alimentaire pour la vente au détail et couvrant le territoire de l'Espagne dès le début de l'infraction, ainsi que le territoire du Portugal, du 8 juin 2000 (dénommées conjointement «ESO»):
- (a) LINPAC Packaging Pravia S.A. du 2 mars 2000 au 26 septembre 2007, LINPAC Packaging Holdings S.L. et LINPAC Group Ltd, du 2 mars 2000 au 13 février 2008;
 - (b) VITEMBAL España, S.L. et VITEMBAL HOLDING SAS, du 7 octobre 2004 au 25 juillet 2007;
 - (c) Coopbox Hispania S.l.u. du 2 mars 2000 au 13 février 2008, CCPL S.c. du 26 juin 2002 au 13 février 2008;
 - (d) ONO PACKAGING PORTUGAL S.A. et Huhtamäki Oyj, du 7 décembre 2000 au 18 janvier 2005;
 - (e) Ovarpack Embalagens S.A. du 7 décembre 2000 au 12 janvier 2005 et du 25 octobre 2007 au 13 février 2008.
- (3) Les entreprises suivantes ont enfreint l'article 101 du Traité et l'article 53 de l'accord EEE en participant, au cours des périodes mentionnées, à une infraction unique et

continue, constituée par plusieurs infractions distinctes, ayant trait à des barquettes en polystyrène et rigides destinées au secteur du conditionnement alimentaire pour la vente au détail et couvrant le territoire de l'Allemagne, de la Belgique, du Danemark, de la Finlande, du Luxembourg, de la Norvège, des Pays-Bas et de la Suède (dénommées conjointement «ENO»):

- (a) LINPAC Packaging GmbH et LINPAC Group Ltd, du 13 juin 2002 au 29 octobre 2007;
- (b) VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel et VITEMBAL HOLDING SAS, du 13 juin 2002 au 12 mars 2007;
- (c) Huhtamaki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG du 13 juin 2002 au 20 juin 2006, Huhtamäki Oyj du 1^{er} janvier 2003 au 20 juin 2006;
- (d) Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG et Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, du 13 juin 2002 au 29 octobre 2007.

(4) Les entreprises suivantes ont enfreint l'article 101 du Traité en participant, au cours des périodes mentionnées, à une infraction unique et continue, constituée par plusieurs infractions distinctes, ayant trait à des barquettes en polystyrène destinées au secteur du conditionnement alimentaire pour la vente au détail et couvrant le territoire de la Hongrie, de la Pologne, de la République tchèque et de la Slovaquie (dénommées conjointement «ECO»):

- (a) LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol S.r.o., LINPAC Packaging S.r.o., LINPAC Packaging GmbH et LINPAC Group Ltd, du 5 novembre 2004 au 24 septembre 2007;
- (b) Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o., Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A., du 5 novembre 2004 au 24 septembre 2007;
- (c) Coopbox Eastern s.r.o. du 5 novembre 2004 au 24 septembre 2007, CCPL S.c. du 8 décembre 2004 au 24 septembre 2007;
- (d) PROPACK Kft. du 13 décembre 2004 au 15 septembre 2006, Bunzl plc du 1^{er} juillet 2005 au 15 septembre 2006. PROPACK Kft. et Bunzl plc sont tenues responsables de l'infraction en ce qui concerne la Hongrie.

(5) Les entreprises suivantes ont enfreint l'article 101 du Traité en participant, au cours des périodes mentionnées, à une infraction unique et continue, constituée par plusieurs infractions distinctes, ayant trait à des barquettes en polystyrène destinées au secteur du conditionnement alimentaire pour la vente au détail et couvrant le territoire de la France:

- (a) LINPAC France SAS, LINPAC Distribution SAS et LINPAC Group Ltd, du 3 septembre 2004 au 24 novembre 2005;
- (b) Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A., du 3 septembre 2004 au 24 novembre 2005;
- (c) VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS et VITEMBAL HOLDING SAS, du 3 septembre 2004 au 24 novembre 2005;

- (d) COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS et Huhtamäki Oyj, du 3 septembre 2004 au 24 novembre 2005;
- (e) Silver Plastics S.à r.l., Silver Plastics GmbH et Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, du 29 juin 2005 au 5 octobre 2005.

Article 2

1. Les amendes suivantes sont infligées pour l'infraction visée à l'article premier, paragraphe 1:

- (a) LINPAC Packaging Verona S.r.l. et LINPAC Group Ltd, conjointement et solidairement: EUR 0;
- (b) Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A., conjointement et solidairement: EUR 29 738 000;
- (c) NESPAK S.p.A. et GROUPE GUILLIN SA, conjointement et solidairement: EUR 4 996 000;
- (d) VITEMBAL HOLDING SAS: EUR 295 000;
- (e) Magic Pack Srl: EUR 3 263 000;
- (f) Poliemme S.r.l.: EUR 321 000;
- (g) Poliemme S.r.l., Coopbox Group S.p.A. et CCPL S.c., conjointement et solidairement: EUR 10 382 000;
- (h) Coopbox Group S.p.A. et CCPL S.c., conjointement et solidairement: EUR 11 434 000.

2. Les amendes suivantes sont infligées pour l'infraction visée à l'article premier, paragraphe 2:

- (a) LINPAC Packaging Pravia S.A.: EUR 0;
- (b) LINPAC Packaging Holdings S.L., LINPAC Group Ltd et LINPAC Packaging Pravia S.A., conjointement et solidairement: EUR 0;
- (c) VITEMBAL HOLDING SAS: EUR 295 000;
- (d) Coopbox Hispania S.l.u. et CCPL S.c., conjointement et solidairement: EUR 9 660 000;
- (e) Coopbox Hispania S.l.u.: EUR 1 295 000;
- (f) Ovarpack Embalagens S.A.: EUR 67 000.

3. Les amendes suivantes sont infligées pour l'infraction visée à l'article premier, paragraphe 3:

- (a) LINPAC Packaging GmbH et LINPAC Group Ltd, conjointement et solidairement: EUR 0;
- (b) VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel et VITEMBAL HOLDING SAS, conjointement et solidairement: EUR 265 000;
- (c) Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG et Huhtamäki Oyj, conjointement et solidairement: EUR 10 727 000;
- (d) Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG: EUR 79 000;

- (e) Silver Plastics GmbH, Silver Plastics GmbH & Co. KG et Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, conjointement et solidairement: EUR 20 317 000.

4. Les amendes suivantes sont infligées pour l'infraction visée à l'article premier, paragraphe 4:

- (a) LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, LINPAC Packaging Spol S.r.o., LINPAC Packaging S.r.o., LINPAC Packaging GmbH et LINPAC Group Ltd, conjointement et solidairement: EUR 0;
- (b) Petruzalek GmbH, Petruzalek Kft., Petruzalek s.r.o., Petruzalek Spol. s.r.o., Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A., conjointement et solidairement: EUR 943 000;
- (c) Coopbox Eastern s.r.o. et CCPL S.c., conjointement et solidairement: EUR 591 000;
- (d) Coopbox Eastern s.r.o.: EUR 11 000;
- (e) PROPACK Kft. et Bunzl plc, conjointement et solidairement: EUR 53 000;
- (f) PROPACK Kft.: EUR 12 000.

5. Les amendes suivantes sont infligées pour l'infraction visée à l'article premier, paragraphe 5:

- (a) LINPAC France SAS, LINPAC Distribution SAS et LINPAC Group Ltd, conjointement et solidairement: EUR 0;
- (b) Sirap France S.A.S., Sirap-Gema S.p.A. et Italmobiliare S.p.A., conjointement et solidairement: EUR 5 207 000;
- (c) VITEMBAL HOLDING SAS: EUR 265 000;
- (d) COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS et Huhtamäki Oyj, conjointement et solidairement: EUR 4 756 000;
- (e) Silver Plastics S.à r.l., Silver Plastics GmbH et Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, conjointement et solidairement: EUR 893 000.

Les amendes doivent être créditées en euros dans les trois mois à compter de la date de notification de la présente décision, sur le compte suivant ouvert au nom de la Commission européenne:

BANQUE ET CAISSE D'ÉPARGNE DE L'ÉTAT
1-2, Place de Metz
L-1930 Luxembourg

IBAN: LU02 0019 3155 9887 1000
BIC: BCEELULL
Ref.: European Commission – BUFI/AT.39563

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

Lorsqu'une entreprise visée à l'article premier introduit un recours, elle peut couvrir l'amende à l'échéance soit en fournissant une garantie bancaire acceptable par le comptable de la Commission, soit en procédant au paiement provisoire de l'amende en conformité avec l'article 90 du règlement délégué (UE) de la Commission n° 1268/2012¹²⁵⁶.

Article 3

Les entreprises visées à l'article premier mettent fin immédiatement aux infractions mentionnées dans cet article si elles ne l'ont déjà fait.

Elles s'abstiennent de reproduire tout acte ou tout comportement décrit à l'article premier ainsi que de tout acte ou tout comportement ayant un objet ou un effet identique ou similaire.

Article 4

Sont destinataires de la présente décision:

LINPAC Group Ltd, Wakefield Road, Featherstone, West Yorkshire, WF7 5DE, Royaume-Uni;

LINPAC Packaging Verona S.r.l., Via Monte Pastello 40, IT- 37057 VR San Giovanni Lupatoto, Verona, Italie;

LINPAC Packaging Pravia S.A., Vegafriosa, La Calzada, E-33128 Pravia, Espagne;

LINPAC Packaging Holdings S.L., Vegafriosa, La Calzada, E-33128 Pravia, Asturias, Espagne;

LINPAC Packaging GmbH, Deltastrasse 1, D-27721 Ritterhude, Allemagne;

LINPAC Packaging Polska Sp zo.o., Ul Zwirowa, 53/55, PL-05506 Wladyslawów, Pologne;

LINPAC Packaging Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság, Depo, 3/A, Törökbálint, HU-2045, Hongrie;

LINPAC Packaging Spol S.r.o., Cerna Ulice 1457, CZ-29501 Mnichovo Hradiste République Tchèque;

LINPAC Packaging S.r.o., Vasinova 61, SK-94901 Nitra, Slovaquie;

LINPAC France SAS, Parc D'Activités de Kerguilloten, F-56920 Noyal-Pontivy, France;

LINPAC Distribution SAS, Parc D'Activités de Kerguilloten, F-56920 Noyal-Pontivy, France;

Ovarpack Embalagens S.A., Z. Ind. de Ovar, Rua de Cabo Verde, 3881-902 Ovar, Portugal;

Italmobiliare S.p.A., Via Borgonuovo 20, 20120 Milan, Italie;

¹²⁵⁶ Règlement délégué (UE) n° 1268/2012 de la Commission du 29 octobre 2012 relatif aux règles d'application du règlement (UE, Euratom) n° 966/2012 du Parlement européen et du Conseil relatif aux règles financières applicables au budget général de l'Union (JO L 362, 31.12.2012, p. 1-111)

Sirap-Gema S.p.A., Via Industriale 1/3, 25028 Verolanuova, Brescia, Italie;

Petruzalek GmbH, Gewerbepark Mitterfeld 8, A-2523 Tattendorf – Vienna, Autriche;

Petruzalek Kft., Sörház Utca 3/b, HU – 1222, Budapest, Hongrie;

Petruzalek s.r.o., Bratislavská č.p. 3228, č.o. 50, 690 02 Breclav, République Tchèque;

Petruzalek Spol. s.r.o., Domové role 71, 821 05 Bratislava, Slovaquie;

Sirap France S.A.S., Route Nationale 7, 13550 Noves, France;

VITEMBAL HOLDING SAS, Usine St André, 30210 Remoulins, France;

VITEMBAL SOCIETE INDUSTRIELLE SAS, Usine St André, 30210 Remoulins, France;

VITEMBAL España, S.L., C/ Lluís Vives, 35 bajos, 08402 Granollers, Barcelona, Espagne;

VITEMBAL GmbH Verpackungsmittel, Kopernikusstrasse, 21, 50126 Bergheim/Erft, Allemagne;

CCPL S.c., Via Gandhi 8, 42123 Reggio Emilia, Italie;

Coopbox Group S.p.A., Via Gandhi 8, 42123 Reggio Emilia, Italie;

Poliemme S.r.l., Via Gandhi 8, 42123 Reggio Emilia, Italie;

Coopbox Hispania S.l.u., Poligono Saprelorca CTRA NAC. 240 KM, 260 Parcelas 13 – 17, 30817 Lorca, Murcia, Espagne;

Coopbox Eastern s.r.o., Trenčianska 17, SK-915 01 Nové Mesto n/V, Slovaquie;

Huhtamäki Oyj, Miestentie 9, 02150 Espoo, Finlande;

Huhtamäki Flexible Packaging Germany GmbH & Co. KG, Heinrich-Nicolaus-Strasse 6, 87671 Ronsberg, Allemagne;

COVERIS RIGID (AUNEAU) FRANCE SAS, 10 Route de Roinville, 28700 Auneau - Cedex, France;

Johannes Reifenhäuser Holding GmbH & Co. KG, Spicher Strasse 46, D-53844 Troisdorf, Allemagne;

Silver Plastics GmbH & Co. KG, Godesberger Str.9, 53842 Troisdorf, Allemagne;

Silver Plastics GmbH, Godesberger Str.9, 53842 Troisdorf, Allemagne;

Silver Plastics S.à r.l., 611 rue Paul Boucherot, ZAC Object'Ifs Sud, 14123 Ifs, France;

GROUPE GUILLIN SA, Avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny – Zone industrielle, 25290 Ornans, France;

NESPAK S.p.A., Via Damano 1, 48024 Massa Lombarda (RA), Italie;

Magic Pack Srl, Via del Lavoro 1, 26030 Gadesco Pieve Delmona (Cremona), Italie;

Bunzl plc, York House, 45 Seymour Street, London W1H 7JT; Royaume-Uni;

PROPACK Kft., H-2310 Szigetszentmiklós, Kántor út 10, Hongrie;

ONO PACKAGING PORTUGAL SA, Avenida Antonio Augusto de Aguiar, 19 – 4º Dto, Sala B, 1050 012 Lisboa, Portugal.

La présente décision forme titre exécutoire conformément à l'article 299 du Traité et à l'article 110 de l'accord EEE.

Fait à Bruxelles, le 24.6.2015

Pour la Commission
Margrethe VESTAGER
Membre de la Commission