

FR

FR

FR



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 01.10.2003
C(2003) 3426 final

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 01.10.2003

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

(Affaire COMP/E-1/37.370 – Sorbates)

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

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

TABLE DES MATIÈRES

DÉCISION DE LA COMMISSION relative à une procédure d'application de l'article 81 du traité CE et de l'article 53 de l'accord EEE	1
1. INTRODUCTION.....	5
2. LA PROCÉDURE.....	6
2.1. L'enquête de la Commission	6
2.2. L'adoption de la communication des griefs et la suite de la procédure.....	8
2.3. Les enquêtes et procédures devant d'autres ressorts	10
PARTIE I - LES FAITS	11
3. LES ENTREPRISES VISÉES PAR LA PROCÉDURE	11
3.1. Chisso.....	11
3.2. Daicel	11
3.3. Hoechst.....	12
3.4. Nippon.....	12
3.5. Ueno	13
4. LE MARCHÉ DES SORBATES.....	14
4.1. Le produit.....	14
4.2. L'offre.....	15
4.3. La demande	16
4.4. Le commerce interétatique.....	17
5. DESCRIPTION DES FAITS	18
5.1. L'origine de l'entente	18
6. L'organisation et la structure du cartel	18
7. Les participants	19
8. Les principes constitutifs convenus	22
8.1. La fixation des objectifs de prix.....	22
8.2. Les quotas en volume.....	24
8.3. La surveillance du respect des objectifs de prix et des quotas.....	26
8.4. Le refus de fournir de la technologie aux nouveaux concurrents potentiels.....	26

9.	Le fonctionnement du cartel	27
9.1.	Les réunions communes	27
9.1.1.	Relation détaillée des réunions communes	28
9.2.	Les réunions préparatoires et de suivi	41
9.3.	Les contacts bilatéraux	41
9.3.1.	Hoechst et les producteurs japonais	41
9.3.2.	Hoechst et Cheminova	42
Partie II - APPRÉCIATION JURIDIQUE		46
10.	Le traité CE et l'accord EEE	46
10.1.	Relation entre le traité CE et l'accord EEE	46
10.2.	Compétence	46
11.	Application de l'article 81 du traité et de l'article 53 de l'accord EEE	46
11.1.	Article 81, paragraphe 1, du traité CE et article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE .	46
11.2.	Nature de l'infraction dans la présente affaire	47
11.2.1.	Accords et pratiques concertées	47
11.2.2.	Infraction unique et continue	50
11.3.	Restriction de la concurrence	51
11.4.	Effets sur le commerce entre États membres de l'Union européenne et entre parties contractantes à l'accord EEE	53
11.5.	Durée de l'infraction	53
11.6.	Destinataires de la présente décision	55
12.	Cessation de l'infraction et sanctions	55
12.1.	Article 3 du règlement n° 17	55
12.2.	Article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17	56
12.2.1.	Application du principe "non bis in idem"	56
12.2.2.	Application de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17	58
12.2.2.1.	Comportement de propos délibéré ou par négligence	58
12.2.2.2.	Le montant de base des amendes	58
12.2.2.3.	Amendes individuelles	65
12.2.3.	Application de la communication sur la clémence	77
12.2.3.1.	Non-imposition d'amende ou réduction très importante de son montant ("Titre B")	79

12.2.3.2. Réduction significative du montant de l'amende ("titre D")	81
12.2.3.3. Conclusion sur l'application de la communication sur la clémence.....	86
12.2.4. Capacité de payer	86
12.3. Montant des amendes infligées dans le cadre de la présente procédure	87

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 01.10.2003

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

(Affaire COMP/E-1/37.370 – Sorbates)

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

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

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne,

vu l'accord sur l'Espace économique européen,

vu le règlement n° 17 du Conseil du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 81 et 82 du Traité¹, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1216/1999² du Conseil du 10 juin 1992, et notamment son article 3 et son article 15, paragraphe 2,

vu la décision de la Commission, du 20 décembre 2002, d'ouvrir la procédure dans la présente affaire,

après avoir donné aux entreprises intéressées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission conformément à l'article 19, paragraphe 1, du règlement n° 17 et au règlement (CE) n° 2842/98 de la Commission du 22 décembre 1998 relatif à l'audition dans certaines procédures fondées sur les articles 85 et 86 du traité CE³,

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

vu le rapport final du conseiller-auditeur,

CONSIDERANT CE QUI SUIT:

¹ JO 13 du 21.2.1962, p. 204/62.

² JO L 148 du 15.6.1999, p. 5.

³ JO L 354 du 30.12.1998, p. 18.

1. INTRODUCTION

- (1) Les fournisseurs mondiaux de sorbates suivants sont destinataires de la présente décision:
 - Chisso Corporation (Chisso)
 - Daicel Chemical Industries, Ltd. (Daicel)
 - Hoechst AG (Hoechst)
 - The Nippon Synthetic Chemical Industry Co, Ltd. (Nippon)
 - Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd. (Ueno).
- (2) Ces entreprises ont pris part à une infraction complexe, unique et continue à l'article 81 du traité et, à partir du 1er janvier 1994, à l'article 53 de l'accord EEE, sur l'ensemble du territoire de l'EEE, qui a consisté à se mettre d'accord sur des objectifs en matière de prix, à attribuer des quotas en volume pour les sorbates, à décider de ne pas fournir de technologie aux nouveaux concurrents potentiels sur le marché et à surveiller le respect de leurs accords anticoncurrentiels.
- (3) Les entreprises ont pris part à l'infraction du 31 décembre 1978 au plus tard jusqu'au 30 novembre 1995 au moins dans le cas de Nippon et jusqu'au 31 octobre 1996 au moins pour les autres parties.

2. LA PROCEDURE

2.1.L'enquête de la Commission

- (4) Lors d'une réunion qui s'est tenue le 29 septembre 1998 entre le représentant légal de Chisso et les services de la Commission, Chisso s'est déclarée disposée à coopérer avec elle dans le cadre de la communication de la Commission concernant la non-imposition d'amendes ou la réduction de leur montant dans les affaires portant sur des ententes⁴ (ci-après dénommée "la communication sur la clémence de 1996") au sujet d'une entente mondiale sur le marché de l'acide sorbique⁵. Lors d'une réunion tenue le 13 novembre 1998 entre le représentant légal de Chisso et les services de la Commission, le premier a fourni une description orale des activités de l'entente, ainsi que des preuves écrites⁶. Lors d'une réunion organisée le 9 décembre 1998, les services de la Commission ont recueilli le témoignage oral du représentant de Chisso au cartel, qui a fourni des explications et des clarifications sur les documents que cette entreprise lui avait remis le 13 novembre 1998⁷. Cette partie a adressé à la

⁴ JO C 207 du 18.07.1996, p. 4..

⁵ Voir notes au dossier D/478(98)- voir pages 18994 et 18995 du dossier - et D/477(98) – voir page 18993 du dossier - respectivement des 1er et 2 octobre 1998.

⁶ Voir note au dossier IV/E/2/FWP-D/(98) du 19 novembre 1998 (pages 18982 – 18987 du dossier), ainsi que les pages 0009-0168 et 0386-0389 du dossier.

⁷ Voir pages 18964-18973 du dossier.

Commission, le 20 avril 1999⁸, une déclaration confirmant et développant le compte rendu oral fourni à cette réunion.

- (5) Le 27 octobre 1998, Nutrinova Nutrition Specialities & Food Ingredients GmbH (“Nutrinova”), filiale à 100% de Hoechst, a pris contact avec la Commission pour lui faire part de son souhait de coopérer avec elle conformément à la communication sur la clémence de 1996 au sujet d'une entente mondiale sur le marché de l'acide sorbique⁹. Lors d'une réunion tenue le 29 octobre 1998 entre le représentant légal de Nutrinova et les services de la Commission, le premier a fourni une description orale du marché de produit, des producteurs et des parts de marché respectives, de la procédure en cours aux États-Unis et des activités de l'entente¹⁰. Le 21 décembre 1998, Nutrinova a remis un mémoire sur le marché des sorbates¹¹ et le 19 mars¹²; le 28 avril 1999¹³, elle a fourni un mémoire exposant les activités anticoncurrentielles affectant le marché des sorbates, ainsi que des preuves écrites, et a admis avoir participé à une entente mondiale visant à fixer des prix et à attribuer des quotas pour les sorbates. Le 19 mars 1999, Nutrinova a indiqué qu'elle avait l'intention de compléter oralement le moment venu les renseignements qu'elle avait fournis dans son mémoire par un témoignage direct¹⁴.
- (6) Les 26 mai et 17 juin 1999, la Commission a demandé des renseignements en vertu de l'article 11 du règlement n° 17 à Daicel, à Nippon et à Ueno.
- (7) Le 15 juillet 1999, après avoir reçu la demande de renseignements, Nippon s'est déclarée disposée à coopérer avec la Commission dans le cadre de la communication sur la clémence de 1996 en ce qui concerne l'entente sur les sorbates; le 30 août 1999, Nippon a fourni une déclaration et des preuves écrites des accords en complément à sa réponse à la demande de renseignements.
- (8) [...] [...] [...] Les 17 et 24 novembre 1999, Chisso a fourni respectivement une déclaration supplémentaire et une seconde déclaration supplémentaire.
- (9) Le 24 octobre 2001, Ueno a répondu à la demande de renseignements du 26 mai 1999 de la Commission, tout en présentant une demande au titre de la communication sur la clémence de 1996; elle a aussi fourni une déclaration et des preuves écrites des accords.
- (10) Lors d'une réunion qui s'est tenue le 21 février 2002 entre le représentant légal de Daicel et les services de la Commission, Daicel s'est déclarée disposée à coopérer avec elle dans le cadre de la communication sur la clémence de 1996 au sujet de l'entente sur les sorbates. Le 4 mars 2002, Daicel a répondu à la demande de renseignements de la Commission du 26 mai 1999 et le 8 mars 2002, elle a fourni une déclaration et certains renseignements sur les accords.

⁸ Voir pages 0423-0697 du dossier.

⁹ Voir pages 6-8 du dossier.

¹⁰ Voir note au dossier D/538(98) du 6 novembre 1998 (pages 18990 – 18992 du dossier).

¹¹ Voir pages 0179-0384 du dossier.

¹² Voir pages 0405-0416 du dossier.

¹³ Voir pages 0698-2662 du dossier.

¹⁴ Voir page 0405 du dossier.

- (11) Le 14 mai 2002, la Commission a demandé des renseignements supplémentaires aux sociétés [...][...][...], Hoechst et Chisso, Daicel, Nippon et Ueno.
- (12) Les 31 mai 2002 et le 5 juin 2002, [...], Nippon et Ueno, respectivement, ont répondu à la demande de renseignements de la Commission. Les 6 et 10 juin 2002, c'est Chisso qui y a répondu. Le 13 juin 2002, Daicel et Hoechst ont fait de même. Le 2 juillet 2002, c'est [...] qui s'est exécutée. Le 11 septembre 2002, la Commission a demandé à Hoechst des renseignements supplémentaires.
- (13) Le 19 septembre 2002, Hoechst a répondu à la demande de renseignements supplémentaires de la Commission.
- (14) Le 24 septembre 2002, la Commission a demandé des renseignements supplémentaires aux sociétés [...], Chisso, Daicel, Nippon et Ueno et le 25 septembre 2002, à Nutrinova. Le 26 septembre 2002, la Commission a demandé des renseignements supplémentaires à Hoechst. Les 4, 8, 10, 11, 15 et 17 octobre 2002, Nutrinova, Daicel, [...] et Ueno, Nippon, Hoechst et Chisso, respectivement, ont répondu à la demande de renseignements de la Commission. Le 25 octobre 2002, Daicel a adressé une réponse supplémentaire à la demande de renseignements de la Commission.
- (15) Le 8 novembre 2002, la Commission a demandé des renseignements supplémentaires à Nutrinova, qui a répondu le 27 novembre 2002.
- (16) Les 22 et 27 novembre 2002, la Commission a invité par écrit les sociétés [...], Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon, Nutrinova et Ueno [...] à étayer leur affirmation selon laquelle une partie ou la totalité des renseignements contenus dans les documents qu'elles lui avaient fournis constituaient des secrets d'affaires ou étaient confidentiels et à lui communiquer une version non confidentielle des documents dans laquelle ces secrets d'affaires et autres passages confidentiels seraient supprimés.
- (17) Le 29 novembre 2002, la Commission a demandé des renseignements supplémentaires à Hoechst, qui a répondu le 9 décembre 2002.
- (18) Les 26 et 27 novembre 2002 et les 5 et 6 décembre 2002, Daicel a répondu à la demande de la Commission sur la confidentialité. Les 6 et 12 décembre 2002, [...], Hoechst, Nippon, Nutrinova, Ueno et Chisso [...] y ont répondu à leur tour.
- (19) Le 12 décembre 2002, Chisso a remis à la Commission une troisième déclaration supplémentaire.
- (20) Le 13 décembre 2002, la Commission a demandé des renseignements supplémentaires à Chisso, qui y a répondu le 16 décembre.

2.2.L'adoption de la communication des griefs et la suite de procédure

- (21) Le 20 décembre 2002, la Commission a ouvert la procédure dans cette affaire; elle a adressé une communication des griefs aux entreprises destinataires de la présente décision, ainsi qu'à [...] Nutrinova. Après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs soulevés par la Commission, cette dernière a décidé de clore la procédure ouverte contre [...] Nutrinova [...] [...] [...].

- (22) À la même date, les parties ont eu accès au dossier, sous forme de deux CD-ROM contenant une copie complète, à l'exclusion des secrets d'affaires et autres informations confidentielles, de l'ensemble des documents figurant dans le dossier de la Commission sur cette affaire.
- (23) Hoechst a fait valoir qu'elle n'avait pas eu un accès complet au dossier, car la Commission refusait de lui divulguer les parties confidentielles de l'ensemble des documents fournis par Chisso, ainsi que certaines des notes internes de la Commission se rapportant aux réunions et contacts téléphoniques avec les parties. Hoechst maintient qu'il lui a donc été impossible d'avoir un tableau complet des contacts, notamment par téléphone, entre la Commission et Chisso dans le contexte de leur coopération fondée sur la communication sur la clémence de 1996¹⁵.
- (24) Cet argument doit être rejeté.
- (25) En ce qui concerne les documents ou parties de documents fournis par Chisso et pour lesquels elle a demandé la protection en tant que "secrets d'affaires", le fait de ne pas les communiquer aux autres parties protège les intérêts commerciaux légitimes de cette société. Cette protection empêche les autres parties d'obtenir des renseignements stratégiques sur les intérêts commerciaux de Chisso et sur l'exploitation et le développement de ses activités, conformément à l'article 20 du règlement n° 17 et à la communication de la Commission relative aux règles de procédure interne pour le traitement des demandes d'accès au dossier dans les cas d'application des articles 85 et 86 du traité CE, des articles 65 et 66 du traité CECA et du règlement (CEE) n° 4064/89¹⁶ du Conseil.
- (26) Deuxièmement, en ce qui concerne l'accès aux documents internes de la Commission, conformément à une jurisprudence bien établie¹⁷, la Commission n'est pas obligée, pour assurer le respect des droits de la défense, de donner accès à ses documents internes pendant la procédure. De surcroît, en ce qui concerne les contacts avec les entreprises dans le cadre de leur coopération, la Commission considère que le raisonnement de Hoechst est fondé sur des prémisses fondamentalement erronées. Un accès supplémentaire aux documents internes de la Commission n'améliorerait en rien les droits de la défense des entreprises ni ne contribuerait à déterminer quelle était la première entreprise à lui fournir des preuves déterminantes. En fait, la présente appréciation se fera exclusivement sur la base des documents fournis par les entreprises et auxquels les parties ont eu accès.
- (27) Conformément à l'article 19, paragraphe 1, du règlement n° 17 et au règlement (CE) n° 2842/98, les parties ont eu l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus dans un délai de six semaines à compter de la date de réception de la communication des griefs. Donnant suite à une demande de certains destinataires, le conseiller-auditeur a accordé une prorogation de deux semaines de ce délai à tous les

¹⁵ Voir la lettre du représentant de Hoechst et de Nutrinova du 22 janvier 2003, ainsi que la réponse de Hoechst et de Nutrinova à la communication des griefs, p.20.

¹⁶ Voir JO C 23 du 23.01.1997, p. 3.

¹⁷ Voir les arrêts du Tribunal de première instance dans l'affaire T-7/89 *Hercules/Commission*, Recueil 1991, p. II-1711, paragraphe 54, et les affaires jointes T-25/95, etc. *Cimenteries CBR e.a./Commission*, Recueil 2000, p. II-00491.

destinataires, qui ont tous répondu à la communication des griefs dans le délai de huit semaines qui leur avait ainsi été imparti.

- (28) Après avoir répondu par écrit à la communication des griefs, tous les destinataires de la présente décision ont pris part à l'audition orale sur l'affaire, qui s'est tenue le 24 avril 2003. Aucune des parties n'a nié la matérialité des faits sur lesquels la Commission avait fondé sa communication des griefs ni les infractions anticoncurrentielles décrites dans la présente décision, à l'exception d'Ueno pour certains faits liés à sa participation à certaines réunions de l'entente [...].

2.3.Les enquêtes et procédures devant d'autres ressorts

- (29) Aux États-Unis, le département de la justice a mené, entre 1998 et 2001, une enquête "grand jury" sur les pratiques présumées de fixation des prix et d'autres restrictions du commerce de la part de certains producteurs et distributeurs de sorbates commercialisés aux États-Unis. Ces pratiques constitueraient une violation de l'article 1er du Sherman Act, 15 U.S.C. § 1.
- (30) Cinq producteurs ont plaidé coupable et ont accepté d'acquitter des amendes de 11 millions d'USD dans le cas de Eastman (octobre 1998), de 36 millions d'USD pour Hoechst (juin 1999) et de 21 millions d'USD pour Nippon (juillet 1999). En juillet 2000 et en janvier 2001, Daicel et Ueno ont accepté de plaider coupable et d'acquitter une amende de 53 millions d'USD et de 11 millions d'USD respectivement.
- (31) Au Canada, à l'issue d'une enquête criminelle menée par le bureau de la concurrence, en octobre 1998, Hoechst et Eastman ont reconnu avoir participé à une entente visant à fixer les prix et à répartir les marchés des sorbates; ces sociétés se sont vu infliger des amendes de [...] millions de CAD et de [...] CAD respectivement. En septembre 2000 et en juillet 2001, Daicel et Ueno ont reçu des amendes de [...] millions et [...] million de CAD respectivement.

PARTIE I - LES FAITS

3. LES ENTREPRISES CONCERNEES

3.1.Chisso

- (32) Chisso est une entreprise active dans le secteur chimique. Elle produit une gamme complète de produits chimiques de base, de matières plastiques, de fibres et d'autres produits.
- (33) Chisso produit de l'acide sorbique et du sorbate de potassium dans ses usines au Japon depuis 1967.
- (34) Chisso vend des sorbates en Europe par l'intermédiaire de sociétés de négoce japonaises qui soit assurent la distribution directement et expédient le produit à un négociant ou distributeur en Europe, soit vendent à des négociants ou distributeurs à partir de l'entrepôt de la société de négoce japonaise en Europe.
- (35) La société a son siège social à Tokyo et possède plus de 28 filiales dans le monde entier.
- (36) Le chiffre d'affaires total réalisé par Chisso sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE en 1995¹⁸ s'est élevé à 139,4 milliards de JPY (1,1333 milliard d'euros¹⁹) et à [...] millions de JPY ([...] millions d'euros), respectivement. Le chiffre d'affaires qu'elle a réalisé sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE pour les sorbates au cours du même exercice fiscal s'est établi à [...] milliards de JPY ([...] millions d'euros) et à [...] millions de JPY ([...] millions d'euros), respectivement. Le chiffre d'affaires total réalisé par Chisso sur le plan mondial en 2002²⁰ a été de 117,711 milliards de JPY (973,4 millions d'euros²¹).

3.2.Daicel

- (37) Daicel est une société active dans le secteur chimique. Elle produit et commercialise des produits chimiques spéciaux, tels que les dérivés de cellulose, les produits chimiques organiques, les plastiques et les pellicules, les produits fonctionnels, des dispositifs de gonflage de coussins gonflables pour automobiles et des systèmes de propulsion. Daicel fournit de l'acide sorbique à Ueno.
- (38) Ses activités dans le secteur des sorbates représentent environ [...] % de son chiffre d'affaires consolidé.
- (39) Daicel distribue des sorbates en Europe par un intermédiaire qui vend le produit soit à un distributeur local, soit directement au consommateur final.

¹⁸ L'exercice fiscal de Chisso pour 1995 va du 1^{er} avril 1995 au 31 mars 1996.

¹⁹ Moyenne pour l'exercice fiscal 1995 de Chisso. Source: Banque centrale européenne.

²⁰ L'exercice fiscal de Chisso pour 2002 va du 1^{er} avril 2002 au 31 mars 2003.

²¹ Moyenne pour l'exercice fiscal 2002 de Chisso. Source: Banque centrale européenne.

- (40) Le siège social de la société est à Osaka et à Tokyo. Le groupe Daicel comprend la société mère, Daicel Chemical Industries Ltd, et environ 70 filiales et entreprises affiliées. Daicel possède trois filiales en Europe.
- (41) Le chiffre d'affaires total réalisé par Daicel sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE en 1995²² s'est élevé à 165,292 milliards de JPY (1,3438 milliard d'euros²³) et à [...] milliards de JPY ([...] millions d'euros), respectivement. Le chiffre d'affaires qu'elle a réalisé sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE pour les sorbates au cours du même exercice fiscal s'est établi à [...] milliards de JPY ([...] millions d'euros) et à [...] millions de JPY ([...] millions d'euros), respectivement. Le chiffre d'affaires total réalisé par Daicel sur le plan mondial en 2002²⁴ a été de 271,341 milliards de JPY (2,2439 milliards d'euros²⁵).

3.3.Hoechst

- (42) Hoechst fait partie d'un groupe de sociétés internationales actives dans le secteur des sciences de la vie, plus précisément le secteur pharmaceutique, l'agriculture et les produits vétérinaires. Depuis décembre 1999, Hoechst est une société holding intermédiaire, entreprise affiliée d'Aventis. Environ 97 % des parts de Hoechst sont détenues par Aventis. Le reste, soit 3 %, est détenu par différents actionnaires privés et institutionnels.
- (43) Jusqu'à 1997, Hoechst vendait des sorbates en Europe à la fois par l'intermédiaire de ses filiales européennes et directement aux consommateurs (consommateurs finals et distributeurs locaux ou régionaux). En septembre 1997, Hoechst a cédé ses activités dans le secteur des sorbates à Nutrinova, filiale à 100 % de Hoechst.
- (44) Le siège social de l'entreprise se situe à Francfort-sur-le-Main.
- (45) Le chiffre d'affaires total réalisé par le groupe sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE en 1995 s'est élevé à 28,181 milliards d'euros et à [...] milliards d'euros, respectivement. Le chiffre d'affaires qu'il a réalisé sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE pour les sorbates au cours du même exercice fiscal s'est établi à [...] millions d'euros et à [...] millions d'euros, respectivement²⁶. Le chiffre d'affaires total réalisé par le groupe Hoechst sur le plan mondial en 2002 a été de 9,2 milliards d'euros.

3.4.Nippon

- (46) Nippon est une société chimique. Son activité principale consiste à produire et à vendre des produits chimiques tels que l'alcool de polyvinyle et l'acétate de vinyle monomère, ainsi qu'à mettre au point des produits chimiques fins, dont les produits

²² L'exercice fiscal de Daicel pour 1995 va du 1^{er} avril 1995 au 31 mars 1996.

²³ Moyenne pour l'exercice fiscal 1995 de Daicel. Source: Banque centrale européenne.

²⁴ L'exercice fiscal de Daicel pour 2002 va du 1^{er} avril 2002 au 31 mars 2003.

²⁵ Moyenne pour l'exercice fiscal 2002 de Daicel. Source: Banque centrale européenne.

²⁶ Les données relatives au chiffre d'affaires réalisé par Hoechst sur le plan mondial et dans l'ensemble de l'EEE pour les sorbates ont été fournies par Nutrinova le 13 décembre 2002 (voir pages 18622-18623 du dossier). Dans ses réponses des 19 septembre, 15 octobre et 9 décembre 2002, Hoechst a fait savoir à la Commission qu'elle avait cédé toutes les données sur le produit relevant de ses activités dans le secteur des sorbates à Nutrinova et qu'elle ne disposait plus de ces renseignements.

pharmaceutiques et agrochimiques, les matériaux électroniques et les résines fonctionnelles.

- (47) Nippon commercialise des sorbates en Europe par un intermédiaire exclusif qui vend le produit à des distributeurs locaux en Europe.
- (48) Le siège social de la société est situé à Osaka. Nippon possède une filiale à Düsseldorf.
- (49) Le chiffre d'affaires total réalisé par Nippon sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE en 1995²⁷ s'est élevé à 55,340 milliards de JPY (449,9 millions d'euros²⁸) et à [...] millions de JPY ([...] millions d'euros), respectivement. Le chiffre d'affaires qu'elle a réalisé sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE pour les sorbates au cours du même exercice fiscal s'est établi à [...] milliards de JPY ([...] millions d'euros) et à [...] millions de JPY ([...] millions d'euros), respectivement. Le chiffre d'affaires total réalisé par Nippon sur le plan mondial en 2002²⁹ a été de 38,872 milliards de JPY (321,5 millions d'euros³⁰).

3.5.Ueno

- (50) Ueno est une société japonaise qui produit, fabrique, distribue, vend et fournit des sorbates et des parabènes.
- (51) Les usines d'Ueno ne lui permettent que de convertir l'acide sorbique en sorbate de potassium et non de produire elle-même de l'acide sorbique. Cette société achète de l'acide sorbique et des sorbates à Daicel pour les transformer et les revendre³¹. Elle possède la ligne de produits la plus étendue au Japon pour les conservateurs de synthèse et est la première du marché pour les parabènes, l'un des principaux produits de substitution des sorbates.
- (52) Ueno vend des sorbates en Europe par l'intermédiaire de distributeurs locaux.
- (53) Le siège social de l'entreprise se situe à Osaka.
- (54) Le chiffre d'affaires total réalisé par Ueno sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE en 1995 s'est élevé à [...] milliards de JPY ([...] millions d'euros) et à [...] milliards de JPY ([...] millions d'euros), respectivement. Le chiffre d'affaires qu'elle a réalisé sur le plan mondial et à l'échelle de l'EEE pour les sorbates au cours du même exercice fiscal s'est établi à [...] milliards de JPY ([...] millions d'euros) et à [...] millions de JPY ([...] millions d'euros), respectivement. Le chiffre d'affaires total réalisé par Ueno sur le plan mondial en 2002 a été de [...] milliards de JPY ([...] millions d'euros).

²⁷ L'exercice fiscal de Nippon pour 1995 va du 1^{er} avril 1995 au 31 mars 1996.

²⁸ Moyenne pour l'exercice fiscal 1995 de Daicel. Source: Banque centrale européenne.

²⁹ L'exercice fiscal de Nippon pour 2002 va du 1^{er} avril 2002 au 31 mars 2003.

³⁰ Moyenne pour l'exercice fiscal 2002 de Nippon. Source: Banque centrale européenne.

³¹ Voir page 7722 du dossier.

4. LE MARCHE DES SORBATES

4.1. Le produit

- (55) La présente procédure concerne les *sorbates*. Ces conservateurs chimiques (agents antimicrobiens) ont la capacité de retarder ou d'empêcher le développement de micro-organismes, tels que les levures, bactéries, moisissures ou champignons; ils sont utilisés essentiellement dans les produits alimentaires et les boissons. Leurs mécanismes principaux consistent à réduire la disponibilité d'eau et à accroître l'acidité. Ces additifs servent parfois également à préserver d'autres caractéristiques importantes des produits alimentaires, tels que le goût, la couleur, la texture et la valeur nutritive. Outre leur utilisation en tant que conservateurs dans les produits alimentaires et les boissons, les sorbates sont également très utiles pour stabiliser d'autres types de produits, tels que les produits pharmaceutiques et cosmétiques, ainsi que les produits alimentaires pour animaux de compagnie et animaux d'élevage.
- (56) On distingue en gros trois types de sorbates: l'acide sorbique, le sorbate de potassium et le sorbate de calcium:
- (1) *L'acide sorbique* est le produit de base. C'est un acide gras, qui est décomposé et utilisé par l'organisme; il est physiologiquement inerte. Il n'a d'effet ni sur l'odeur ni sur le goût des produits qu'il doit servir à conserver. Il est très largement utilisé dans la margarine, la mayonnaise, les salades, le fromage, les produits à base de poisson, la viande et les saucisses, les produits à base de fruits, les boissons, les produits de confiserie et de boulangerie, ainsi que dans les matériaux d'emballages fongostatiques. La production de cette substance est techniquement complexe, tandis que d'autres sorbates résultent d'une conversion techniquement plus simple de l'acide sorbique. La production d'acide sorbique exige deux matières de base essentielles, le cétène et l'aldéhyde crotonique, dont le premier (un gaz) doit être produit sur place. L'investissement élevé que requièrent les installations de production constitue une barrière importante à l'entrée de nouveaux concurrents.
 - (2) *Le sorbate de potassium* est utilisé lorsque l'on souhaite une solubilité élevée dans l'eau. Les applications de l'acide sorbique sont limitées en raison de sa faible solubilité dans l'eau. Par conséquent, c'est essentiellement le sorbate de potassium qui est utilisé dans la plupart des produits à teneur en eau élevée.
 - (3) *Le sorbate de calcium* est produit en faible quantité; il sert à revêtir le papier d'emballage du fromage en France et en Italie.
- (57) L'acide sorbique et ses sels (dont le sorbate de potassium) se classent parmi les principaux conservateurs utilisés en Europe occidentale; l'acide sorbique représente 30 % des ventes de sorbates et le sorbate de potassium, les 70 % restants.
- (58) Les conservateurs sont des produits arrivés à maturité et qui ne requièrent pas un coefficient élevé de recherche et de développement; les perspectives d'une arrivée sur le marché de nouveaux conservateurs sont extrêmement réduites.
- (59) Les sorbates sont le premier segment de produits du secteur des conservateurs. Les principaux produits de substitution des sorbates sont le benzoate de sodium et de potassium, ainsi que les parabènes. Toutefois, de nombreux fabricants préfèrent les

sorbates, en dépit de leur prix élevé, pour des raisons de qualité. Aucun de ces produits ne constitue de substitut parfait; les parabènes, notamment, n'occupent qu'une niche du marché des conservateurs alimentaires. La demande de sorbates est inélastique par rapport au prix puisqu'il n'existe guère de substituts pour ces applications³².

4.2.L'offre

- (60) Pendant la période examinée, il existait sept grands fournisseurs de sorbates dans le monde: deux sociétés européennes, Hoechst et Cheminova, une société américaine, Monsanto (ultérieurement Eastman), et quatre sociétés japonaises, Chisso, Daicel, Nippon et Ueno.
- (61) Jusqu'à la cession de ses activités dans le secteur des sorbates à Nutrinova en septembre 1997, Hoechst était le premier producteur mondial d'acide sorbique et de sorbate de potassium, suivi par Daicel. Les quatre producteurs japonais détiennent ensemble environ la moitié de la capacité et de la part de marché des sorbates dans le monde. Il existe d'autres producteurs moins importants, notamment en Chine et en Russie.
- (62) Cheminova, entreprise européenne située à Harboore, dans l'ouest du Danemark, qui possède des filiales en Espagne, en France, au Royaume-Uni, en Italie et aussi en dehors de la Communauté, a fait son apparition sur le marché des sorbates dans la deuxième partie des années 1980. Son activité principale consiste à produire et à commercialiser des produits phytosanitaires, et notamment des insecticides et leurs produits intermédiaires.
- (63) Eastman a fait son entrée sur le marché dans les années 1990, lorsqu'elle a racheté les activités de Monsanto dans le secteur de l'acide sorbique. Certains des concurrents chinois ont pris pied sur le marché européen en 1995.
- (64) Il n'est pas apparu de nouveaux concurrents importants sur le marché ces dernières années. Le nombre de concurrents potentiels est limité par l'extrême complexité du processus de production des sorbates.
- (65) Dans l'EEE, pendant la durée de l'infraction, Hoechst possédait une part du marché estimée à [...]%; les producteurs japonais en détenaient ensemble environ [...]40 %³³. Cheminova, Eastman et (dans une faible mesure) les producteurs chinois assuraient la couverture du reste de la demande dans la Communauté/l'EEE. Eastman n'est plus présente sur le marché de la Communauté/l'EEE depuis le premier semestre de 1994.
- (66) Le chiffre d'affaires déclaré réalisé sur le plan mondial et dans l'EEE ainsi que les parts de marché estimées s'établissaient comme suit pour l'année 1995.

Tableau I
Taille et importance relative sur le marché des sorbates

Entreprise	Chiffre d'affaires (en millions d'euros) et parts de	Chiffre d'affaires (en millions d'euros) et parts de
------------	--	--

³² Voir pages 0347-0366 et 7715-7768 du dossier, et notamment les pages 0350 et 7720.

³³ Voir pages 0186-0187 du dossier.

	marché estimées sur le plan mondial pour les sorbates en 1995	marché estimées dans l'EEE pour les sorbates en 1995
Chisso	... (...%)	... (...%)
Daicel	... (...%)	... (...%)
Hoechst	... (...%)	... (...%)
Nippon	... (...%)	... (...%)
Ueno	... (...%)	... (...%)
Cheminova	... (...%)	... (...%)
Eastman	... (...%)	... (...%)*
Autres**	... (...%)	... (...%)
Total	... (...%)	... (...%)

* Voir le considérant 69 de la présente décision.

** Chiffres d'affaires estimés.

Source: réponses de Chisso, de Daicel, de Hoechst, de Nippon et d'Ueno aux demandes de renseignements des 26 mai 1999 et 14 juillet 2003 de la Commission. Les données relatives aux chiffres d'affaires pour les sorbates se fondent sur les chiffres d'affaires déclarés réalisés pour ce produit dans le monde entier et dans l'EEE par les destinataires de la présente décision ainsi que Cheminova et Eastman. En ce qui concerne les estimations des parts de marché, les marchés sur le plan mondial et de l'EEE pour les sorbates représenteraient ... millions d'euros et ... millions d'euros. Ces estimations paraissent raisonnables pour les raisons suivantes: 1) le chiffre d'affaires total déclaré réalisé par les destinataires de la présente décision et Cheminova pour les sorbates dans l'EEE s'est élevé à ... millions d'euros en 1995; 2) le chiffre d'affaires total déclaré réalisé par les destinataires de la présente décision, Cheminova et Eastman pour les sorbates sur le plan mondial en 1995 s'est élevé à ... millions d'euros; 3) selon les estimations, la Communauté représente environ 25 % de la demande mondiale de sorbates (voir considérant 72).

4.3.La demande

- (67) Pendant la période considérée, la demande mondiale de sorbates a augmenté, principalement sous l'effet du développement de la consommation d'aliments prêts à l'emploi et de l'apparition de marchés supplémentaires pour les sorbates. La demande croissante de produits alimentaires exotiques, de pâtes, de produits de pâtisserie, de sauces et de nappages, produits qui requièrent l'utilisation de sorbates, est un autre facteur important qui explique l'augmentation relativement forte de la demande de ces substances.
- (68) D'après les estimations, les États-Unis représentent environ 50 % de la demande mondiale de sorbates, la Communauté 25 %, le quart restant se répartissant dans le reste du monde³⁴.
- (69) Les principaux consommateurs de sorbates sont les fabricants de produits alimentaires et de boissons, tels que [...] et [...] ³⁵. Les sorbates sont vendus par les producteurs en

³⁴ Voir page 0186 du dossier.

partie directement aux consommateurs et en partie par l'intermédiaire de négociants, qui généralement ne sont pas distributeurs exclusifs d'un seul producteur³⁶.

- (70) Selon une revue consacrée aux spécialités chimiques³⁷, en Europe, les fabricants de produits alimentaires travaillent sur une base plutôt européenne que nationale. Leurs fournisseurs d'additifs alimentaires doivent donc les servir dans l'ensemble de l'Europe. La commercialisation des conservateurs est généralement assurée par des distributeurs spécialisés qui s'en tiennent strictement aux besoins de l'industrie alimentaire et suivent une orientation nationale ou régionale. On estime qu'environ 80 % de la consommation totale d'additifs alimentaires de l'Europe occidentale parvient au consommateur final par l'intermédiaire de distributeurs.

4.4. Le commerce interétatique

- (71) La production de sorbates en Europe est concentrée dans un petit nombre d'usines. Il n'existe que deux producteurs européens, Hoechst et Cheminova, qui ont des usines à Francfort et à Harboore respectivement. C'est à partir de ces usines que les deux sociétés approvisionnent le marché de l'EEE.
- (72) Chisso, Daicel, [...], Nippon et Ueno ne produisent pas de sorbates en Europe. Pendant la durée de l'entente, ces sociétés vendaient leurs produits dans presque tous les États membres, à la fois directement aux consommateurs finals et par un réseau de distributeurs indépendants dans les différents pays européens³⁸.
- (73) Par conséquent, pendant la période considérée dans la présente décision, le marché des sorbates se caractérisait par des courants d'échange importants entre les États membres, ainsi qu'entre les parties contractantes de l'accord EEE.
- (74) Il existe donc un volume substantiel d'échanges entre les États membres, ainsi qu'entre les parties contractantes de l'accord EEE, sur le marché des sorbates.

5. DESCRIPTION DES FAITS

5.1. L'origine de l'entente

- (75) Les contacts bilatéraux entre Hoechst et les producteurs japonais ont commencé dans les années 1974-1975. À ce moment-là, Hoechst a pris contact avec chacune des quatre sociétés japonaises afin de discuter de problèmes techniques, qualitatifs et de pureté ainsi que de la taille du marché. Les producteurs japonais étaient alors très agressifs sur le marché des sorbates, cherchant à accroître leurs exportations et leurs ventes d'acide sorbique.
- (76) Ces contacts bilatéraux entre les producteurs de sorbates étaient souvent, pour eux, l'occasion de se plaindre du faible prix et de la rentabilité modeste des sorbates dans le

³⁵ Voir page 0187 du dossier.

³⁶ Voir page 0187 du dossier.

³⁷ Voir page 0358 du dossier.

³⁸ Voir pages 0546 – 0555, 3458 – 3467, 9667 et 17846 – 17849 du dossier.

monde entier. Ces plaintes ont finalement débouché sur la proposition de créer un "groupe de producteurs de sorbates" afin d'améliorer les résultats.

- (77) Outre ces contacts avec Hoechst, les quatre producteurs japonais ont décidé de se rencontrer régulièrement, essentiellement au siège de Daicel à Tokyo. Ces réunions permettaient d'échanger des renseignements sur différents marchés mondiaux et de discuter des stratégies permettant d'éviter les plaintes antidumping, à la lumière de celle qui avait été déposée aux États-Unis par Monsanto en 1997 contre ces quatre producteurs japonais. En juin 1981, Chisso, Daicel, Nippon et Ueno ont constitué un "cartel d'exportation des sorbates" au sein de l'association des exportateurs japonais de produits chimiques (ci-après dénommée "JCEA"), une organisation sectorielle formée sous les auspices du ministère japonais du commerce international et de l'industrie (ci-après dénommé "MITI").
- (78) Les contacts multilatéraux entre les quatre producteurs japonais et Hoechst en vue de conclure un accord de fixation des prix et d'instituer un système de quotas en Europe et ailleurs ont commencé au moins en 1978. On peut en effet lire le passage suivant dans une note de Chisso de 1980³⁹:

2-2 Ventes à l'exportation

2-2-a Part de l'industrie par région

- Bien que nous ayons eu gain de cause en justice, nous avons consacré une énergie considérable à l'action antidumping, et notamment en raison de l'émergence d'un producteur national aux États-Unis (Monsanto), notre tendance à pratiquer une commercialisation dans les règles s'est accentuée. Les produits qui auraient dû être à valeur ajoutée ont fait l'objet d'un système de quotas qui a débuté en 1978 et qui comprenait Hoechst, d'Allemagne de l'ouest; de ce fait, nous avons revu les prix graduellement. La part de Hoechst par rapport aux quatre sociétés japonaises a été décidée en fonction des chiffres réels de 1977, et la répartition des quotas entre les quatre sociétés japonaises a été décidée sur la base des chiffres réels des cinq dernières années.

6. L'ORGANISATION ET LA STRUCTURE DU CARTEL

- (79) La structure, l'organisation et le fonctionnement du cartel se fondaient sur une appréciation partagée du marché. Hoechst, représentant le marché européen, [...], et Daicel, Chisso, Nippon et Ueno représentant ensemble le marché japonais.
- (80) Les réunions du cartel se tenaient à plusieurs niveaux. Les réunions semestrielles entre Hoechst et les quatre producteurs japonais ("réunions communes"); les réunions préparatoires des producteurs japonais ("réunions préparatoires") et les réunions bilatérales et contacts par téléphone ("contacts bilatéraux").
- (81) Avant chaque réunion commune, les producteurs japonais se retrouvaient lors de réunions préparatoires afin de convenir des prix et des quotas en volume à discuter avec Hoechst.

³⁹ Voir pages 0460-0528 du dossier, et notamment la page 0475.

(82) Outre les réunions de groupe, les parties à l'entente tenaient un certain nombre de réunions bilatérales et avaient des contacts par téléphone, entre Hoechst et les producteurs japonais [...].

(83) [...].

7. LES PARTICIPANTS

Chisso

(84) Les représentants habituels de Chisso lors des réunions du cartel ou autres contacts collusoires étaient les personnes suivantes:

– [...].

Daicel

(85) Daicel était responsable des communications avec Hoechst et faisait office d'intermédiaire entre celle-ci et les producteurs japonais. Elle était chargée avec Hoechst de programmer et de présider les réunions communes⁴⁰. Elle a entretenu des contacts bilatéraux réguliers avec Hoechst pendant toute la durée de l'infraction afin de convenir d'un ordre du jour et d'échanger des renseignements pour les comparer avec les documents distribués aux réunions communes⁴¹. Elle déléguait généralement des cadres de grade plus élevé que les autres entreprises japonaises. Elle organisait également les réunions préparatoires, dont la plupart se tenaient dans une salle de conférence à son siège à Tokyo⁴². C'est Daicel qui insistait le plus vigoureusement pour faire respecter les quotas de parts de marché fixés parce que c'est elle qui détenait la plus large part de tous les producteurs japonais et qu'elle avait donc le plus grand intérêt à maintenir le *statu quo*. En 1981, elle a appliqué le système de pénalité de l'entente à Chisso, forçant cette dernière à lui acheter de 60 à 70 tonnes parce qu'elle avait dépassé son quota pour 1980⁴³. Lorsque Nippon a décidé de ne plus participer aux réunions communes, Daicel s'est efforcée de la convaincre de rester dans le groupe et de s'en tenir aux quotas et aux objectifs de prix. En novembre 1996, lorsque la dernière réunion commune a eu lieu, cette société a recommandé, tout comme Hoechst, que les réunions et les accords soient poursuivis.

(86) [...].

(87) Les représentants habituels de Daicel aux réunions du cartel ou autres contacts collusoires étaient les personnes suivantes⁴⁴:

– [...].

Hoechst

⁴⁰ Voir pages 5154 – 5155, 0705 – 0706; 0426, ainsi que les pages 9662 et 18218 – 18220 du dossier.

⁴¹ Voir pages 0706, 0732 et 18249 du dossier.

⁴² Voir pages 0427 – 0428, 2790 – 2791 et 9662 – 9663 du dossier.

⁴³ Voir page 7782 du dossier.

⁴⁴ Voir pages 18883 – 18888 du dossier.

- (88) Hoechst était chargée, avec Daicel, de fixer le calendrier et d'assurer la présidence des réunions communes⁴⁵. C'est Hoechst qui accueillait les réunions communes en Europe, qu'elle organisait et finançait⁴⁶. Consciente des risques de détection de l'entente par la Commission, Hoechst a organisé certaines des réunions du cartel en dehors de la Communauté⁴⁷. Elle a entretenu des contacts bilatéraux réguliers avec Daicel pendant toute la durée de l'infraction afin de convenir de l'ordre du jour et d'échanger des renseignements afin de les comparer aux documents distribués aux réunions communes⁴⁸. En 1992, elle a proposé d'établir une différence de prix entre l'acide sorbique et le sorbate de potassium et l'a instituée unilatéralement en Europe à titre expérimental. À l'automne 1994, elle a convaincu les producteurs japonais de faire de même⁴⁹. Après chaque réunion commune, Hoechst était généralement la première à annoncer les nouveaux prix en Europe, suivie par les producteurs japonais⁵⁰.
- (89) De surcroît, elle a proposé la création d'une organisation suisse neutre pour collecter les chiffres de vente des producteurs japonais⁵¹ et a ajouté unilatéralement 600 tonnes à son quota en 1995 à cause de l'existence de statistiques grises non déclarées par les producteurs japonais⁵².
- (90) En novembre 1996, date de la dernière réunion commune, elle a émis le souhait, avec Daicel, de poursuivre les réunions et les accords⁵³.
- (91) En outre, Hoechst a graduellement renforcé la position déjà très forte qu'elle détenait sur le marché européen, en exigeant des parts plus importantes de ce marché au détriment des producteurs japonais⁵⁴. [...] [...] [...] [...]
- (92) Les représentants habituels de la société aux réunions du cartel ou autres contacts collusoires étaient les personnes suivantes:
- [...].

Nippon

- (93) Les représentants habituels de Nippon aux réunions du cartel ou autres contacts collusoires étaient les personnes suivantes:
- [...].

Ueno

- (94) Les représentants habituels d'Ueno aux réunions du cartel ou autres contacts collusoires étaient les personnes suivantes:

⁴⁵ Voir pages 5154 – 5155, 0705 – 0706; 0426, ainsi que pages 9662 et 18218 – 18220 du dossier.

⁴⁶ Voir page 18219 du dossier.

⁴⁷ Voir pages 0426, 5154 – 5155, 11103 – 11104 et 18218 – 18220 du dossier.

⁴⁸ Voir pages 0706, 0732 et 18249 du dossier.

⁴⁹ Voir pages 7785 et 18220 du dossier

⁵⁰ Voir page 0707 du dossier.

⁵¹ Voir page 7800 du dossier.

⁵² Voir page 7800 du dossier.

⁵³ Voir page 7810 du dossier.

⁵⁴ Voir pages 0708-0709 du dossier.

– [...].

8. LES PRINCIPES CONSTITUTIFS CONVENUS

8.1. La fixation des objectifs de prix

- (95) Hoechst et les quatre producteurs japonais se sont entendus sur les prix à appliquer aux consommateurs dans toute l'Europe pour les sorbates au moins depuis 1979⁵⁵.
- (96) Les objectifs de prix pour l'Europe et d'autres régions du monde étaient arrêtés lors de réunions communes semestrielles⁵⁶. Lors des réunions communes du printemps, les participants fixaient des objectifs de prix pour les second et troisième trimestres de l'année et lors de la réunion d'automne, ils fixaient l'objectif de prix pour le dernier trimestre de l'année et le premier trimestre de l'année civile suivante⁵⁷.
- (97) Les parties à l'entente fixaient des objectifs de prix pour chaque pays de l'EEE. Entre 1989 et 1992, les objectifs de prix fixés pour chaque pays de l'EEE visaient les prix appliqués aux consommateurs finals. Toutefois, pendant la réunion commune du printemps 1993, il a été convenu que les objectifs de prix se rapporteraient, à l'avenir, aux prix applicables aux négociants⁵⁸, étant donné les difficultés rencontrées par les producteurs japonais pour trouver des renseignements sur les prix applicables aux consommateurs finals et les contrôler⁵⁹. Les parties utilisaient le mark allemand (DEM) comme devise de base. Elles fixaient un prix pour l'ensemble de l'Europe en DEM et le convertissaient ensuite dans chacune des devises, en appliquant le taux de change du pays considéré par rapport au DEM.
- (98) Il n'y avait pas de formule ou de méthode spécifique pour calculer les objectifs de prix. Les parties à l'entente discutaient des objectifs de prix sur la base des conditions du marché existantes et du prix que, selon les producteurs, les clients seraient disposés à payer. D'après Nippon, l'objectif de prix était déterminé en tenant compte des résultats déclarés des producteurs sur chaque marché et du taux de change applicable⁶⁰. Les parties ont décidé dans certains cas de maintenir l'objectif de prix existant pour répondre aux conditions du marché⁶¹.
- (99) Lors des réunions communes, les parties à l'entente discutaient de la mise en œuvre des hausses de prix convenues à la réunion commune précédente. Le groupe a décidé que l'annonce des nouveaux prix convenus devrait se faire graduellement (afin d'éviter la détection des accords) et s'est mis d'accord sur la séquence des annonces⁶².
- (100) Après chaque réunion commune, les objectifs de prix convenus étaient annoncés aux agents, distributeurs et clients⁶³.

⁵⁵ Voir pages 7778-7810 et 0459-0528 du dossier (et notamment les pages 0475 et 7783-7785).

⁵⁶ Voir pages 7783-7785, 2785 et 0703-0713 du dossier, et notamment la page 0707.

⁵⁷ Voir pages 7783-7785 du dossier.

⁵⁸ Voir pages 18602-18620 du dossier, et notamment la page 18603.

⁵⁹ Voir pages 18582-18588 du dossier.

⁶⁰ Voir page 7208 du dossier.

⁶¹ Voir page 7789 du dossier.

⁶² Voir page 7784 du dossier.

⁶³ Voir page 7784 du dossier.

- Hoechst était généralement la première à annoncer les nouveaux prix en Europe, suivie par les producteurs japonais (par exemple deux mois plus tard). Lorsqu'elle ne négociait pas directement avec les clients, Hoechst donnait généralement des fourchettes de prix (prix-cible/prix limite) à ses filiales européennes, qui constituaient un instrument pratique leur laissant une certaine souplesse pour négocier avec les clients (à la fois les consommateurs finals et les distributeurs locaux/régionaux), et leur annonçait que le prix serait applicable à partir d'une date précise. Si une filiale européenne souhaitait vendre à des prix inférieurs à ces fourchettes, elle avait ordre de prendre d'abord contact avec le siège de Hoechst à Francfort. Quant aux autres distributeurs européens qui n'étaient pas ses filiales, Hoechst influençait leur prix de vente en déterminant le prix de transfert compte tenu des marges supposées des distributeurs pour s'efforcer d'atteindre l'objectif de prix de vente⁶⁴.
 - Pour le marché européen, les producteurs japonais remettaient un nouveau barème à leurs sociétés de négoce et leur annonçaient la hausse de prix. Les producteurs japonais se consultaient normalement sur le calendrier de leurs annonces à leurs sociétés de négoce respectives. Ces dernières, à leur tour, communiquaient le nouveau barème à leurs distributeurs⁶⁵.
- (101) Pendant toute la période de 1979 à 1996, les objectifs de prix ont eu pour effet soit de relever les prix pratiqués, soit d'empêcher toute diminution. L'objectif était d'amener les prix réels à un niveau aussi proche que possible de l'objectif. Le marché ne permettait pas toujours la hausse du prix-cible. Ce dernier était normalement plus élevé que le prix réel, mais lorsqu'il constatait un écart notable entre ces deux prix, le groupe revoyait son accord de prix initial et acceptait dans certains cas de baisser les prix-cibles. Cela se faisait pays par pays⁶⁶.
- (102) En 1992, Hoechst a proposé d'établir une différence de prix entre l'acide sorbique et le sorbate de potassium et l'a appliquée unilatéralement en Europe. Or, les producteurs japonais ont décidé d'attendre pour voir si Hoechst réussirait dans son entreprise. À l'automne 1994, ils ont finalement accepté d'établir cette différence de prix en Europe. Celle-ci était fondée sur le fait que la valeur de l'acide sorbique est considérée comme environ 1,33 fois supérieure à celle du sorbate de potassium. L'un des objectifs de cette mesure était d'affaiblir la concurrence des fabricants de conversion, qui achetaient généralement l'acide sorbique aux parties à ces accords afin de le transformer en sorbate de potassium. En 1995-1996, les membres du cartel ont pu appliquer des hausses de prix particulièrement proches des objectifs, parce que l'offre du produit était assez peu abondante à ce moment-là⁶⁷.

8.2. Les quotas en volume

- (103) Hoechst et les quatre producteurs japonais se sont mis d'accord sur l'attribution de quotas en volume pour les ventes de sorbates en Europe depuis au moins le 1er juillet 1978⁶⁸. La première répartition pour 1978 était fondée sur leur volume de

⁶⁴ Voir pages 0707 et 18245 - 18248 du dossier.

⁶⁵ Voir page 7789 du dossier.

⁶⁶ Voir page 7789 du dossier.

⁶⁷ Voir page 7785 du dossier.

⁶⁸ Voir pages 18701-18702 du dossier.

vente réel pour chaque région du monde en 1977, ainsi que sur la demande réelle et prévue. La répartition correspondante entre les producteurs japonais prenait pour base la moyenne de leur volume de vente réel entre 1973 et 1977⁶⁹.

- (104) La répartition du marché se faisait donc sur la base des parts de marché réelles au début de l'entente. Le marché était partagé de deux façons. D'abord, les producteurs estimaient la demande totale en Europe, dont ils déduisaient le volume estimé de ventes de Monsanto et de Cheminova. Le reste du marché était divisé entre Hoechst et les producteurs japonais sur la base de leur part de marché antérieure⁷⁰.
- (105) Les accords sur les quotas et les objectifs de prix étaient liés. Ils étaient destinés à permettre à chaque partie de vendre le tonnage attribué au prix le plus élevé possible. L'objectif du système de quotas était en fait de relever graduellement le prix du marché. D'après Chisso, les quotas empêchaient les sociétés de se faire concurrence pour augmenter leur part de marché, ce qui aurait eu pour effet de faire baisser les prix⁷¹.
- (106) Le volume de vente pour chaque société était limité selon la part de marché fixée: les entreprises qui détenaient les parts de marché les plus importantes avaient le plus intérêt à maintenir le statu quo et c'étaient elles qui insistaient le plus pour que les parts de marché restent inchangées⁷².
- (107) Pendant la durée de l'infraction, la répartition entre Hoechst et les producteurs japonais favorisait Hoechst⁷³. La répartition entre les producteurs japonais est restée quasi inchangée pendant toute la durée de l'accord⁷⁴.
- (108) Le tableau II ci-après compare le volume de vente réel des membres du cartel avec les quotas en tonnes fixés lors des réunions communes de printemps entre les producteurs japonais et Hoechst de 1978 à 1995. Il apparaît que les producteurs ont généralement respecté les quotas convenus pendant toute la durée de l'infraction, même s'il régnait une certaine méfiance entre eux quant à leur mise en œuvre. Ainsi, fin 1995, les parties à l'entente ont eu une discussion à ce sujet parce qu'il y avait une différence entre les statistiques officielles et les chiffres déclarés par les parties⁷⁵.

Tableau II

Quotas réels et convenus pour les ventes de sorbates en Europe

Année	Hoechst		Producteurs japonais		[...]	
	Quotas réels	Quotas convenus	Quotas réels	Quotas convenus	Quotas réels	Quotas convenus *

⁶⁹ Voir pages 7781 - 7783, 0475, 0511, ainsi que les pages 2785 - 2786 du dossier.

⁷⁰ Voir page 7208 du dossier.

⁷¹ Voir pages 7782 - 7783 du dossier.

⁷² Voir pages 2785 et 7800 - 7801 du dossier.

⁷³ Voir pages 0708 - 0709 du dossier.

⁷⁴ Voir pages 0530 - 0541 et 18225 - 18227 du dossier.

⁷⁵ Voir page 7807 du dossier.

1978	[...]	2 000	[...]	2 556		-
1979	[...]	1 800	[...]	2 300	[...]	-
1980	[...]	2 200	[...]	2 200	[...]	-
1981	[...]	2 100	[...]	2 000	[...]	-
1982	[...]	2 100	[...]	2 000	[...]	-
1983	[...]	1 900	[...]	1 800	[...]	-
1984	[...]	2 300	[...]	2 100	[...]	-
1985	[...]	2 400	[...]	2 200	[...]	-
1986	[...]	2 300	[...]	2 100	[...]	-
1987	[...]	2 400	[...]	2 200	[...]	[...]
1988	[...]	2 320	[...]	2 130	[...]	[...]
1989	[...]	2 520	[...]	2 311	[...]	[...]
1990	[...]	2 558	[...]	2 344	[...]	[...]
1991	[...]	2 665	[...]	2 350	[...]	[...]
1992	[...]	2 665	[...]	2 350	[...]	[...]
1993	[...]	2 877	[...]	2 579	[...]	[...]
1994	[...]	2 705	[...]	2 399	[...]	[...]
1995	[...]	3 109	[...]	2 491	[...]	[...]

* Ces quotas "convenus" étaient les quotas réservés et accordés à [...] par Hoechst et les quatre producteurs japonais aux réunions communes.

Source: Déclaration de Chisso, annexe 1, page C0109 et annexe 2 ("Estimation des ventes") et annexe 3 ("Résultats des ventes")⁷⁶.

(109) Lors des réunions préparatoires, les producteurs japonais discutaient des quotas à proposer à Hoechst aux réunions communes. Lors de la réunion commune du printemps, Hoechst et les producteurs japonais présentaient leurs propres propositions de quotas et se mettaient d'accord sur les quotas pour l'exercice en cours. À l'issue des réunions communes, les producteurs japonais se réunissaient pour se partager le quota total qui leur était attribué.

8.3.La surveillance du respect des objectifs de prix et des quotas

(110) Hoechst et les producteurs japonais surveillaient le respect des objectifs de prix grâce aux données concernant les prix de la concurrence qu'ils recevaient par l'intermédiaire

⁷⁶ Voir pages 0475, 0538 – 0539 et 0543 - 0544 du dossier.

de leurs distributeurs. Lorsque les prix tombaient au-dessous des prix-cibles pour les gros clients, les sociétés japonaises, principalement Daicel et Hoechst, se téléphonaient à l'occasion pour s'efforcer de les rapprocher des objectifs dans le gros contrat suivant avec le même client⁷⁷.

- (111) En ce qui concerne les quotas, avant les réunions préparatoires, Daicel recueillait les chiffres de vente auprès de chacun des producteurs japonais et élaborait des diagrammes reflétant ces données. Lors des réunions préparatoires, les producteurs japonais examinaient les résultats des ventes pour l'année jusqu'au jour considéré et les comparaient aux quotas convenus pour la même période⁷⁸.
- (112) Il régnait une certaine méfiance entre producteurs au sujet de la mise en œuvre des objectifs de prix et des quotas. Les participants savaient que les chiffres de vente étaient souvent sous-estimés. Lors de la réunion commune d'automne, Hoechst et les producteurs japonais comparaient les chiffres effectifs des ventes à la date considérée pour l'exercice en cours aux quotas établis à la réunion commune de printemps afin de pouvoir vérifier si les parts de marché attribuées étaient respectées⁷⁹.
- (113) D'après Chisso, il existait entre les producteurs japonais un système de pénalités pendant les premières années des accords. Ainsi, en 1981, Daicel avait contraint Chisso à lui racheter de 60 à 70 tonnes parce que cette société avait dépassé son quota pour 1980. Le système de pénalités a été abandonné après 1981, à la demande de Chisso⁸⁰.

8.4. Le refus de fournir de la technologie aux nouveaux concurrents potentiels

- (114) Lors des réunions communes, les participants ont eu de nombreuses discussions sur les nouveaux concurrents qui pourraient apparaître sur le marché, notamment les Chinois et les Russes⁸¹. Vers la fin des années 1980 et dans les années 1990, plusieurs concurrents potentiels chinois ont demandé de la technologie sur les sorbates aux producteurs existants, mais Hoechst et les producteurs japonais ont décidé de ne pas la fournir aux autres producteurs de sorbates⁸². Hoechst, en accord avec les producteurs japonais, a également encouragé [...] à ne pas céder la technologie sur les sorbates aux concurrents potentiels⁸³.
- (115) Lors de ces discussions, les parties à l'entente faisaient notamment état des demandes émanant de concurrents potentiels et des décisions individuelles des sociétés de ne pas vendre cette technologie⁸⁴.

⁷⁷ Voir pages 0708, 2786 – 2788, 7783 – 7785 et 18213 - 18217 du dossier.

⁷⁸ Voir pages 7782 – 7783 et 18217 - 18218 du dossier.

⁷⁹ Voir pages 7782 – 7783 et 18217 – 18218 du dossier.

⁸⁰ Voir page 7782 du dossier.

⁸¹ Voir pages 0042, 0048, 0077, 0122, 2999, 7804, et notamment les pages 3011, 3091 et 3099 du dossier.

⁸² Voir pages 0709 – 0710 du dossier.

⁸³ Voir page 18256 du dossier.

⁸⁴ Voir pages 0710 et 18254 du dossier.

9. LE FONCTIONNEMENT DU CARTEL

9.1. Les réunions communes

- (116) Hoechst, Chisso, Daicel, Nippon et Ueno se réunissaient deux fois par an pour discuter des prix des sorbates; elles se mettaient d'accord sur les objectifs de prix pour chaque pays (CAF dans la devise du pays) et les quotas pour les sorbates. Ces réunions se sont tenues chaque année depuis au moins le printemps 1979⁸⁵ jusqu'à novembre 1996⁸⁶. Elles avaient lieu tour à tour dans diverses villes en Europe (généralement à l'automne) et au Japon (généralement au printemps)⁸⁷.
- (117) Avant les réunions, Daicel, représentant des sociétés japonaises, et Hoechst fixaient l'ordre du jour de la réunion suivante, généralement par téléphone⁸⁸. Tous les thèmes n'étaient pas abordés chaque fois et l'importance des sujets variait dans le temps, mais la réunion de printemps se déroulait généralement selon l'ordre du jour suivant: discussion des chiffres de vente de l'année précédente; accord fixant le quota de Hoechst et le quota global des producteurs japonais en tant que groupe pour l'année civile en cours; analyse des conditions du marché et des prix; accord sur les objectifs de prix pour le semestre suivant en Europe⁸⁹ et dans d'autres régions du monde. Cet objectif de prix était toujours uniforme pour l'Europe. D'après Chisso, les réunions de "printemps" avaient généralement lieu en février ou en mars⁹⁰. Les réunions communes qui se tenaient en Europe en automne passaient en revue les chiffres de vente réels de juin à août pour la même année civile et les comparaient aux quotas établis lors des réunions de printemps⁹¹. Les réunions d'automne avaient généralement lieu en septembre⁹².
- (118) Les réunions communes se déroulaient en anglais, ce qui ne posait pas de problème pour les producteurs japonais parce qu'un salarié de Hoechst Japan, M. [...] (et ultérieurement M. [...]), assistait généralement aux réunions communes en tant qu'interprète. Lors des premières réunions, des données étaient écrites sur un tableau noir, qui était ensuite effacé. À certaines réunions, des "tableaux électroniques" étaient utilisés et un tirage des écrans était remis aux participants⁹³. Les réunions ne faisaient pas l'objet de comptes rendus écrits. Les participants prenaient leurs propres notes à l'occasion⁹⁴.

⁸⁵ Voir page 7772 du dossier.

⁸⁶ Voir pages 0740, 1601 - 1606 et 7771 - 7777 du dossier. Pour les réunions tenues entre septembre 1979 et novembre 1996, voir annexe 6 de la note de Nutrinova du 19 mars 1999 (voir page 0740 du dossier). Pour les réunions tenues entre le printemps 1981 et septembre 1996, voir la réponse de Daicel à la demande de renseignements de la Commission du 26 mai 1999 (pages 17798 - 17800 du dossier) et la réponse de Nippon du 30 août 1999 à la demande de renseignements de la Commission (pages 2788 - 2790 du dossier).

⁸⁷ Voir pages 7779 - 7780 du dossier.

⁸⁸ Voir pages 0706 et 0732 du dossier.

⁸⁹ Voir pages 0707 et 7779 du dossier.

⁹⁰ Voir page 7779 du dossier.

⁹¹ Voir page 7780 du dossier.

⁹² Voir page 7779 du dossier.

⁹³ Voir pages 2790 et 3133 - 3142 du dossier.

⁹⁴ Voir page 0706 du dossier.

(119) La présentation suivante des différentes réunions communes n'est pas exhaustive, elle se borne à décrire les thèmes abordés pour lesquels la Commission possède des preuves⁹⁵. À chacune de ces réunions, les discussions entre les producteurs portaient généralement aussi sur d'autres sujets.

9.1.1. Relation détaillée des réunions communes

Printemps 1979⁹⁶

(120) La première réunion commune attestée s'est tenue au Japon au printemps 1979. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Daicel; M. [...] de Nippon; M. [...] d'Ueno; MM. [...] et [...] de Hoechst et M. [...] de Chisso.

(121) À cette réunion, les producteurs ont fixé un objectif de prix et un quota en volume pour l'Europe. Les quotas fixés pour l'Europe étaient de 1 800 tonnes métriques pour Hoechst et de 2 300 tonnes métriques pour les producteurs japonais⁹⁷.

(122) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont mis d'accord sur la répartition suivante en Europe: Chisso 580 tonnes métriques; Daicel 925 tonnes métriques; Nippon 354 tonnes métriques et Ueno 442 tonnes métriques.

Automne 1979⁹⁸

(123) Une réunion commune s'est tenue en septembre⁹⁹ au siège de Hoechst à Francfort. Les participants étaient MM. [...] et [...] de Daicel; M. [...] de Nippon; M. [...] d'Ueno; MM. [...], [...] et [...] de Hoechst et M. [...] de Chisso.

(124) Lors de cette réunion, le groupe a fixé un objectif de prix pour l'Europe.

Printemps 1980¹⁰⁰

(125) Une réunion commune s'est tenue au Japon au printemps 1980. Les participants étaient MM. [...] et [...] de Daicel; M. [...] de Nippon; M. [...] d'Ueno; MM. [...], [...] et [...] de Hoechst et M. [...] de Chisso.

(126) À cette réunion, les producteurs ont fixé un objectif de prix et des quotas pour l'Europe. Ces derniers étaient de 2 200 tonnes métriques pour Hoechst et de 2 200 tonnes métriques pour les producteurs japonais.

(127) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont mis d'accord sur la répartition suivante en Europe: Chisso 554 tonnes métriques; Daicel 884 tonnes métriques; Nippon 339 tonnes métriques et Ueno 422 tonnes métriques.

⁹⁵ En ce qui concerne notamment le niveau des objectifs de prix convenus jusqu'à la réunion de janvier 1988, bien que la Commission soit en possession de preuves écrites des discussions entre les parties à l'entente pendant cette période afin de fixer les objectifs de prix, il n'est pas possible de déterminer exactement le niveau des prix-cibles arrêtés à chaque réunion commune pour l'Europe. Voir par exemple pages 7304 – 7323, 7345 – 7357 et 7483 - 7498 du dossier.

⁹⁶ Voir pages 7772 et 0530 – 0541 du dossier.

⁹⁷ Voir page 0475 du dossier.

⁹⁸ Voir pages 7772 et 0536 – 0541 du dossier.

⁹⁹ Voir page 0740 du dossier.

¹⁰⁰ Voir pages 7773 et 0536 – 0541 du dossier.

*Automne 1980*¹⁰¹

- (128) Une réunion commune s'est tenue en août 1980 au siège social de Hoechst à Francfort. Les participants étaient les mêmes qu'à la réunion de septembre 1979, sauf dans le cas d'Ueno, pour laquelle M. [...] a remplacé M. [...].
- (129) Lors de cette réunion, le groupe s'est mis d'accord sur un objectif de prix pour l'Europe. Hoechst a exigé des parts plus importantes du marché, en raison de l'extension de ses usines en 1979. Elle voulait obtenir une part de 53 % sur son "marché domestique" et le triplement de sa part actuelle de [...] % en Europe de l'est, en tant que partie de l'Europe, mais les producteurs japonais ont rejeté ses exigences.

*Printemps 1981*¹⁰²

- (130) Cette réunion s'est tenue en mars¹⁰³ 1981 dans une salle de conférence d'un hôtel de Tokyo. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...] et [...] de Daicel; MM. [...] et [...] de Nippon; MM. [...] et [...] d'Ueno et MM. [...] et [...] de Chisso¹⁰⁴.
- (131) Hoechst et les producteurs japonais se sont mis d'accord sur une répartition des volumes en Europe. Les quotas fixés à cette réunion étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 100 tonnes (51 %) et les producteurs japonais, 2 000 tonnes (49 %).
- (132) Le groupe a discuté des conditions du marché en Europe et a confirmé les niveaux de vente sur la base de données de Hoechst et des sociétés de négoce. Il a également débattu des objectifs de prix et a fixé un nouvel objectif de prix pour l'Europe en DEM, qui a été annoncé après la réunion commune.
- (133) Après la réunion du printemps 1981, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 804 tonnes, Chisso 504 tonnes, Ueno 384 tonnes et Nippon 308 tonnes.

*Automne 1981*¹⁰⁵

- (134) Cette réunion s'est tenue à Zurich les 16 et 17 juin 1981. Les participants avaient décidé d'avancer la réunion d'automne en réponse aux "mesures agressives" de Hoechst à la fois en Europe et aux États-Unis¹⁰⁶. Un représentant de chacun des producteurs a participé à cette réunion (Hoechst, Daicel, Nippon, Chisso et Ueno).
- (135) Hoechst et les producteurs japonais se sont mis d'accord sur les objectifs de prix pour l'Europe.

*Printemps 1982*¹⁰⁷

¹⁰¹ Voir pages 0740 et 7773 du dossier.

¹⁰² Voir pages 0740, 5219, 7785 – 7786 du dossier.

¹⁰³ Voir pages 7546 - 7547 du dossier.

¹⁰⁴ Voir pages 7785 - 7786 du dossier.

¹⁰⁵ Voir pages 5219, 7546 – 7547, 7774, notamment la page 0740 du dossier.

¹⁰⁶ Voir pages 7546 – 7547 du dossier.

¹⁰⁷ Voir pages 0740, 5219 et 7786 – 7787 du dossier.

- (136) Cette réunion s'est tenue à Tokyo. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...] et [...] de Daicel; MM. [...] et [...] de Nippon; MM. [...] et [...] d'Ueno et MM. [...] et [...] de Chisso.
- (137) Les participants se sont mis d'accord sur un objectif de prix et des quotas pour l'Europe. Ces quotas étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 100 tonnes (51 %) et les producteurs japonais, 2 000 tonnes (49 %).
- (138) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 804 tonnes, Chisso 504 tonnes, Ueno 384 tonnes et Nippon 308 tonnes.

*Automne 1982*¹⁰⁸

- (139) Cette réunion s'est tenue à Vienne et un représentant de chaque producteur y assistait (Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon et Ueno). Hoechst et les quatre producteurs japonais se sont mis d'accord sur des objectifs de prix pour l'Europe.

*Printemps 1983*¹⁰⁹

- (140) Cette réunion s'est tenue à Tokyo. MM. [...] et [...] y ont assisté au nom de Chisso. Un représentant de chacun des autres producteurs y a également pris part (Daicel, Hoechst, Nippon et Ueno).
- (141) Le groupe des sorbates s'est mis d'accord sur un objectif de prix et des quotas pour l'Europe. Ces quotas étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 1 900 tonnes (51 %) et les producteurs japonais, 1 800 tonnes (49 %).
- (142) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 724 tonnes, Chisso 454 tonnes, Ueno 346 tonnes et Nippon 277 tonnes.

*Automne 1983*¹¹⁰

- (143) Cette réunion s'est tenue à Vienne. Un représentant de chaque producteur y assistait (Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon et Ueno).
- (144) Le groupe s'est mis d'accord sur un objectif de prix pour l'Europe. La répartition globale en pourcentage entre Hoechst et les quatre producteurs japonais de sorbates a été fixée, mais préalablement à l'accord sur la répartition du volume, il y a eu discussion parce que les producteurs japonais exigeaient une part plus importante des ventes de sorbates en Europe, alors que Hoechst souhaitait y maintenir la sienne.

*Printemps 1984*¹¹¹

¹⁰⁸ Voir pages 5219 et 7788 du dossier.

¹⁰⁹ Voir pages 5219 et 7788 du dossier.

¹¹⁰ Voir pages 0740, 5219 et 7788 du dossier.

¹¹¹ Voir pages 0740, 5219 et 7789 du dossier.

- (145) Cette réunion s'est tenue à Tokyo du 27 au 29 février 1984¹¹². Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...] et [...] de Daicel; MM. [...] et [...] de Nippon; MM. [...] et [...] d'Ueno et MM. [...] et [...] de Chisso.
- (146) Le groupe s'est mis d'accord sur un objectif de prix et des quotas pour l'Europe. Ces quotas étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 300 tonnes (52 %) et les producteurs japonais 2 100 tonnes (48 %).
- (147) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 844 tonnes, Chisso 529 tonnes, Ueno 403 tonnes et Nippon 323 tonnes.

*Automne 1984*¹¹³

- (148) Cette réunion commune s'est tenue à Athènes les 20 et 21 septembre 1984. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; M. [...] et un représentant de Daicel Europe de Daicel; M. [...] de Nippon; M. [...] d'Ueno et M. [...] de Chisso.
- (149) À cette réunion, les producteurs se sont mis d'accord sur des objectifs de prix pour l'Europe.

*Printemps 1985*¹¹⁴

- (150) Cette réunion s'est tenue à Tokyo du 19 au 21 février 1985. Un représentant de chacun des producteurs y assistait (Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon et Ueno).
- (151) Les participants sont parvenus à un accord sur un objectif de prix et des quotas pour l'Europe. L'objectif de prix convenu était au même niveau que celui qui avait été arrêté en 1984. Les quotas fixés pour l'Europe étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 400 tonnes (52 %) et les producteurs japonais, 2 200 tonnes (48 %).
- (152) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 844 tonnes, Chisso 554 tonnes, Ueno 423 tonnes et Nippon 339 tonnes.

*Automne 1985*¹¹⁵

- (153) Cette réunion commune s'est tenue à Helsinki en septembre 1985. Hoechst et les quatre producteurs japonais y étaient représentés. Ils se sont mis d'accord sur des objectifs de prix pour l'Europe.

*Printemps 1986*¹¹⁶

- (154) Cette réunion s'est tenue au Japon en février 1986. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...] et [...] de Daicel; M. [...] de Nippon; MM. [...] et [...] d'Ueno et MM. [...] et [...] de Chisso.

¹¹² Voir page 5219 du dossier.

¹¹³ Voir pages 0740, 5219 et 7789 du dossier.

¹¹⁴ Voir pages 0740, 5219 et 7790 du dossier.

¹¹⁵ Voir pages 0740, 5219 et 7790 du dossier.

¹¹⁶ Voir pages 0740, 5219, 7484 et 7790- 7791 du dossier.

(155) Les participants se sont mis d'accord sur des quotas et un objectif de prix pour l'Europe. Selon l'agenda de M. [...], l'objectif de prix convenu pour l'Europe en septembre 1986 était de 11 DEM. Étant donné que ces objectifs étaient fixés à chaque réunion commune pour le semestre précédant la réunion commune suivante, on peut légitimement en déduire qu'il s'agissait de l'objectif de prix fixé à la réunion commune de février 1986¹¹⁷. Hoechst et Daicel ont insisté pour que tous les producteurs le respectent. Elles ont accusé ceux qui dépassaient leur quota de pratiquer des sous-cotations pour obtenir des volumes plus importants. Les quotas pour l'Europe fixés à cette réunion étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 300 tonnes (52 %) et les producteurs japonais, 2 100 tonnes (48 %).

(156) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 844 tonnes, Chisso 529 tonnes, Ueno 403 tonnes et Nippon 323 tonnes.

*Automne 1986*¹¹⁸

(157) Cette réunion s'est tenue à Salzbourg. Les participants étaient MM. [...], [...] (remplaçant M. [...]), [...], [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; M. [...] de Nippon et MM. [...] et [...] de Chisso.

(158) Les participants ont passé en revue les niveaux de vente et se sont mis d'accord sur des objectifs de prix pour l'Europe.

*Printemps 1987*¹¹⁹

(159) Cette réunion commune s'est tenue à Tokyo les 2 et 3 mars 1987. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...] et [...] de Daicel; MM. [...] et [...] d'Ueno; M. [...] de Nippon et MM. [...] et [...] de Chisso.

(160) La réunion s'est déroulée suivant l'ordre du jour habituel et les participants se sont mis d'accord sur un objectif de prix et des quotas pour l'Europe. Ces quotas étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 400 tonnes (52 %) et les producteurs japonais, 2 200 tonnes (48 %).

(161) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 884 tonnes, Chisso 554 tonnes, Ueno 423 tonnes et Nippon 339 tonnes.

*Automne 1987*¹²⁰

(162) Cette réunion s'est tenue à Interlaken, en Suisse, en juillet 1987. Les participants étaient MM. [...], [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; M. [...] de Nippon; et M. [...] de Chisso.

¹¹⁷ Voir page 7483 du dossier.

¹¹⁸ Voir pages 0740, 5220 et 7791 du dossier.

¹¹⁹ Voir pages 0740, 5220 et 7792 du dossier.

¹²⁰ Voir pages 0740, 5220 et 7792 du dossier.

- (163) À cette réunion, Hoechst et les quatre producteurs japonais se sont mis d'accord sur un objectif de prix pour l'Europe.

*Printemps 1988*¹²¹

- (164) Cette réunion s'est tenue à Tokyo les 25 et 26 janvier 1988. Un représentant de chaque producteur y assistait (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno et Chisso).
- (165) Les participants se sont mis d'accord sur des quotas et un objectif de prix pour l'Europe. L'objectif de prix convenu pour l'Europe était de 11,70 DEM. Les quotas étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 320 tonnes (52 %) et les producteurs japonais, 2 130 tonnes (48 %).
- (166) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 856 tonnes, Chisso 537 tonnes, Ueno 409 tonnes et Nippon 328 tonnes.

*Automne 1988*¹²²

- (167) Cette réunion s'est tenue à Lisbonne, les 27 et 28 juin 1988. Les participants étaient MM. [...] et [...] de Hoechst; MM. [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; M. [...] de Nippon et MM. [...] et [...] de Chisso.
- (168) C'est l'ordre du jour habituel qui a été suivi lors de cette réunion commune. Les producteurs se sont mis d'accord sur un objectif de prix pour l'Europe et ont confirmé les quotas attribués à chaque producteur à la réunion commune de janvier 1988. Le prix-cible fixé pour l'Europe était de 11,70 DEM.

*Printemps 1989*¹²³

- (169) Cette réunion s'est tenue au Japon en février 1989. C'est l'ordre du jour habituel qui a été suivi. Un représentant de chaque producteur y assistait (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno et Chisso).
- (170) Les participants se sont mis d'accord sur un objectif de prix pour l'Europe, à savoir 11,70 DEM. Ils se sont également mis d'accord sur les quotas. Les quotas convenus pour l'Europe étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 520 tonnes (52 %) et les producteurs japonais, 2 311 tonnes (48 %).
- (171) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 929 tonnes, Chisso 582 tonnes, Ueno 444 tonnes et Nippon 356 tonnes.

*Automne 1989*¹²⁴

- (172) Cette réunion s'est tenue près de Vienne les 10 et 11 octobre 1989. Un représentant de tous les producteurs (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno et Chisso) y assistait.

¹²¹ Voir pages 0740, 5220 et 7793 du dossier.

¹²² Voir pages 0740, 5283 – 5298, 5220 et 7793 du dossier.

¹²³ Voir pages 0740, 5221 et 7794 du dossier.

¹²⁴ Voir pages 0740, 5221, 7794 et 3003 – 3013 du dossier.

- (173) L'objectif de prix convenu pour l'Europe était de 11,70 DEM. Il a été décidé que les producteurs japonais feraient une annonce de prix début février 1990 et que Hoechst les suivrait.
- (174) Les participants à cette réunion ont également décidé que les quotas qui avaient été attribués aux différents producteurs n'avaient pas à être changés.

*Printemps 1990*¹²⁵

- (175) Cette réunion s'est tenue au Japon les 27 et 28 février 1990. Un représentant de chacun des producteurs (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno et Chisso) y assistait. C'est l'ordre du jour habituel qui a été suivi.
- (176) Les participants se sont mis d'accord sur un objectif de prix pour l'Europe, à savoir 11,70 DEM. Il se sont également mis d'accord sur les quotas. Les quotas convenus pour l'Europe étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 558 tonnes (52 %) et les producteurs japonais, 2 344 tonnes (48 %).
- (177) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel s'est vu attribuer 942 tonnes, Chisso 591 tonnes, Ueno 450 tonnes et Nippon 361 tonnes.

*Automne 1990*¹²⁶

- (178) Cette réunion commune s'est tenue à Prague, les 19 et 22 septembre 1990. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; M. [...] de Nippon et MM. [...] et [...] de Chisso.
- (179) C'est l'ordre du jour habituel qui a été suivi. Les producteurs se sont mis d'accord sur un objectif de prix pour l'Europe de 11,70 DEM. Ils ont également décidé de maintenir les quotas en vigueur.

*Printemps 1991*¹²⁷

- (180) Cette réunion s'est tenue à Sapporo, au Japon, les 11 et 12 mars 1991. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...] et [...] de Daicel; MM. [...] et [...] de Chisso, et des représentants d'Ueno et de Nippon.
- (181) Les participants se sont mis d'accord pour maintenir les objectifs de prix et ont ensuite fait une annonce de prix. L'objectif de prix convenu pour l'Europe était de 11,70 DEM. Les participants se sont également mis d'accord sur les quotas. Les quotas convenus pour l'Europe étaient les suivants: Hoechst s'est vu allouer 2 665 tonnes (53 %) et les producteurs japonais, 2 350 tonnes (47 %).
- (182) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel 945 tonnes; Chisso 592 tonnes; Ueno 451 tonnes et Nippon 362 tonnes.

¹²⁵ Voir pages 0740, 5221 et 7794 - 7795 du dossier.

¹²⁶ Voir pages 0740, 5221 et 7795 du dossier.

¹²⁷ Voir pages 0740, 5221 et 7795 - 7796 du dossier.

*Automne 1991*¹²⁸

- (183) Cette réunion commune s'est tenue à Budapest les 19 et 20 septembre 1991. Les participants étaient MM. [...], [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; M. [...] de Nippon et MM. [...] et [...] de Chisso.
- (184) Les participants se sont mis d'accord sur les objectifs de prix pour l'Europe pour le reste de 1991 et pour 1992. Ils ont fixé l'objectif de prix à 11,70 DEM pour le reste de 1991 et à 12,30 DEM à partir de janvier 1992¹²⁹. Les quotas de vente convenus lors de la réunion commune précédente ont été confirmés.

*Printemps 1992*¹³⁰

- (185) Cette réunion s'est déroulée à Tokyo en février 1992 suivant l'ordre du jour habituel. Un représentant de chacun des producteurs (Hoechst, Daicel, Nippon, Ueno et Chisso) y assistait.
- (186) L'objectif de prix pour l'Europe a été fixé à 12 DEM. Les participants se sont également mis d'accord sur les quotas. Les quotas fixés pour l'Europe étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 665 tonnes (53 %) et les producteurs japonais, 2 350 tonnes (47 %).
- (187) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel 945 tonnes; Chisso 592 tonnes; Ueno 451 tonnes et Nippon 362 tonnes.

*Automne 1992*¹³¹

- (188) Cette réunion s'est tenue à Stockholm en septembre 1992. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; M. [...] de Nippon et M. [...] de Chisso.
- (189) Le groupe a passé en revue les chiffres de vente et a confirmé la répartition des quotas convenus lors de la réunion commune précédente. Il a également débattu du problème des "quantités grises", mais n'a tiré aucune conclusion sur ce point. Vers cette époque, le groupe a constaté l'existence de "quantités grises" correspondant à la différence entre les chiffres de vente déclarés et les statistiques d'exportation publiées au Japon. Ces "quantités grises" s'expliquaient par le fait que les producteurs ne déclaraient pas la totalité de leurs chiffres de vente au groupe. Les chiffres déclarés n'étaient pas vérifiés et le groupe supposait que les données d'exportation japonaises étaient exactes; l'écart était donc dû au fait que les producteurs ne donnaient pas de chiffres de vente corrects. Hoechst était toujours au courant des statistiques d'exportation japonaises parce qu'elle était membre du CIPEC (Chemical Industrial Products Export Co-operative), un cartel d'exportation japonais sans rapport avec l'entente, et qu'elle avait par conséquent accès à ces statistiques. Les producteurs japonais n'avaient quant

¹²⁸ Voir pages 0740, 5221 et 7796 - 7797 du dossier.

¹²⁹ Voir page 2880 du dossier.

¹³⁰ Voir pages 0740, 5221 et 7797 du dossier.

¹³¹ Voir pages 0740, 5221 et 7797 - 7798 du dossier.

à eux aucun moyen de vérifier les chiffres de vente de Hoechst puisqu'ils ne pouvaient pas obtenir les statistiques officielles allemandes¹³².

(190) L'objectif de prix pour l'Europe a été fixé à 12 DEM.

*Printemps 1993*¹³³

(191) Cette réunion s'est tenue à Tokyo en février 1993. Les participants étaient MM. [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; MM. [...] et [...] de Nippon et MM. [...], [...] et [...] de Chisso.

(192) C'est l'ordre du jour habituel qui a été suivi. Les participants ont discuté des quotas et de l'objectif de prix pour l'Europe. Ils ont également abordé la question des quantités grises et Hoechst a continué à s'en plaindre auprès des producteurs japonais.

(193) Les quotas convenus pour l'Europe étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 877 tonnes (53 %) et les producteurs japonais, 2 579 tonnes (47 %). L'objectif de prix pour l'Europe a été ramené de 12 à 10,50 DEM en raison de l'écart important entre l'objectif et le prix effectif à ce moment-là.

(194) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe comme suit: Daicel 999 tonnes; Chisso 650 tonnes; Ueno 510 tonnes et Nippon 422 tonnes.

*Automne 1993*¹³⁴

(195) Cette réunion commune s'est tenue à Prague les 26 et 27 septembre 1993. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; MM. [...] et [...] de Nippon et MM. [...] et [...] de Chisso.

(196) L'objectif de prix convenu pour l'Europe a été fixé à 11 DEM. La question des quantités grises a été débattue une nouvelle fois parce que Hoechst était convaincue que les producteurs japonais ne déclaraient pas au groupe la totalité de leurs ventes effectives¹³⁵.

*Printemps 1994*¹³⁶

(197) Cette réunion s'est tenue à Makuhari, près de Tokyo, le 15 mars 1994. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...] et [...] de Daicel; MM. [...] ou [...] d'Ueno; MM. [...] et [...] de Nippon et MM. [...], [...] et [...] de Chisso.

(198) La réunion avait été organisée par Chisso. C'est l'ordre du jour habituel qui a été suivi. Les discussions ont porté sur les quotas et les objectifs de prix pour l'Europe. Les quotas convenus pour l'Europe étaient les suivants: Hoechst s'est vu attribuer 2 705 tonnes (53 %) et les producteurs japonais, 2 399 tonnes (47 %). L'objectif de prix pour l'Europe a été fixé à 11 DEM. La question des quantités grises a également

¹³² Voir page 7797 du dossier.

¹³³ Voir pages 0740, 5221 et 7798 - 7799 du dossier.

¹³⁴ Voir pages 0740, 5222 et 7799 du dossier.

¹³⁵ Voir page 7799 du dossier.

¹³⁶ Voir pages 0740, 5222 et 7799 - 7800 du dossier.

été abordée et Hoechst a protesté avec force auprès des producteurs japonais parce qu'ils ne parvenaient pas à éliminer ces quantités grises.

- (199) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se répartir le quota japonais pour l'Europe.

*Automne 1994*¹³⁷

- (200) Cette réunion s'est tenue à Varsovie, en septembre 1994. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; M. [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; M. [...] de Nippon et MM. [...] et [...] de Chisso.

- (201) Lors de cette réunion commune, les discussions ont porté sur le niveau des prix en Europe en général et dans tous les pays importants de la Communauté. La demande était en augmentation constante et l'utilisation des capacités était bonne à ce moment-là. Un accord sur les objectifs de prix en Europe a été conclu pour le reste de 1994 (12 DEM pour le sorbate de potassium et 12,30 DEM pour l'acide sorbique) et à partir de janvier 1995 (12,50 DEM pour les sorbates de potassium et 12,80 DEM pour l'acide sorbique). D'après Chisso, ces objectifs de prix ont été annoncés à l'issue de la réunion et ont été atteints¹³⁸.

- (202) De surcroît, le groupe a passé en revue les ventes réalisées en Europe pour 1994. Hoechst a proposé, dans le cas où les producteurs japonais ne parviendraient pas à retrouver la cause des quantités grises, de les ajouter à son propre quota. Les Japonais n'étaient pas d'accord, mais Hoechst a ajouté unilatéralement 600 tonnes à son quota en 1995.

- (203) Hoechst a également proposé qu'une organisation suisse neutre recueille les statistiques de vente des producteurs japonais et fournisse pour ces derniers un chiffre global, non ventilé par entreprise. Or, certains des producteurs japonais n'ont pas approuvé cette proposition. Chisso a déclaré que le système des quotas devait être aboli puisqu'il empêchait les producteurs d'augmenter leurs ventes. Ueno s'est ralliée à l'avis de Chisso. Daicel souhaitait maintenir le statu quo et empêcher les membres de quitter le groupe. Cette dernière société soutenait la proposition de Hoechst concernant la société d'audit indépendante et était opposée à l'abolition des quotas.

*Printemps 1995*¹³⁹

- (204) Cette réunion commune s'est tenue à Tokyo les 2 et 3 mars 1995. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno; MM. [...], [...] et [...] de Nippon et MM. [...], [...] et [...] de Chisso.

- (205) L'ordre du jour de cette réunion comprenait notamment les points suivants: *i*) fixation des prix; *ii*) résultats des ventes (avec discussion des écarts constatés) et *iii*) estimation (c'est-à-dire quota de vente).

¹³⁷ Voir pages 0740, 5222 et 7800 - 7801 du dossier.

¹³⁸ Voir page 7801 du dossier.

¹³⁹ Voir pages 0740, 5222, 7802 - 7804 et 010 - 039 du dossier.

- (206) En ce qui concerne les prix, les participants ont examiné les prix réels en Europe et fixé des objectifs. Le groupe a discuté de la différence de prix entre l'acide sorbique et les sorbates de potassium et a décidé de l'établir à 0,50 DEM. M. [...], de Daicel, a proposé de porter le prix-cible pour les sorbates de potassium à 15 DEM, mais M. [...], de Hoechst, a répondu que les utilisateurs pourraient alors se tourner vers d'autres produits ou procédés de fabrication. Finalement, les objectifs de prix pour juin 1995 et décembre 1995 ont été fixés à 12,50 DEM pour les sorbates de potassium et à 13 DEM pour l'acide sorbique.
- (207) Hoechst s'est plaint de ce que les résultats des ventes pour 1994 (de janvier à décembre) ne correspondaient pas aux quotas. Elle a déclaré que cet écart devait être réduit. Les Japonais ont répondu que les statistiques officielles étaient erronées et qu'ils examinaient toujours les raisons de ces différences.
- (208) Lors de cette réunion commune, les producteurs japonais et Hoechst ont présenté chacun leurs propositions au sujet des quotas pour 1995. Hoechst a proposé d'augmenter sa part de 600 tonnes. Tous les producteurs ont accepté ce tonnage supplémentaire. Les producteurs japonais ont indiqué que l'un d'entre eux serait disposé à acheter des produits à Hoechst afin d'éviter qu'elle n'obtienne un quota supérieur, mais le volume à acheter était trop important. Les quotas pour l'Europe ont alors été fixés comme suit: Hoechst s'est vu allouer 3 109 tonnes (56 %) et les producteurs japonais, 2 491 tonnes (44 %).
- (209) Après la réunion commune, les producteurs japonais se sont réunis pour se partager le quota global pour l'Europe qui leur avait été alloué. Pour 1995, la clé de répartition entre producteurs japonais était la suivante: Daicel 977 tonnes; Chisso 628 tonnes; Ueno 488 tonnes et Nippon 400 tonnes.

Automne 1995¹⁴⁰

- (210) Cette réunion commune s'est tenue à Vienne les 21 et 22 septembre 1995. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; M. [...] de Daicel; M. [...] de Nippon et MM. [...] et [...] de Chisso. Ueno n'a pas assisté à cette réunion¹⁴¹.
- (211) L'ordre du jour de cette réunion comprenait notamment les points suivants: *i*) fixation des prix; *ii*) résultats des ventes; *iii*) nouveaux venus, et *iv*) divers.
- (212) En ce qui concerne les prix pour l'Europe, M. [...], de Daicel, a ouvert la réunion commune en déclarant que les hausses de prix se passaient bien en 1995. Il a expliqué ce résultat pour partie par les efforts déployés par les membres du groupe, mais a déclaré que les producteurs japonais n'étaient toujours pas satisfaits et qu'ils devraient exercer un contrôle plus strict sur l'offre du produit afin d'assurer la mise en œuvre effective des hausses de prix. M. [...], de Chisso, a fait observer que l'écart de prix entre l'acide sorbique et le sorbate de potassium avait été obtenu grâce à Hoechst, qui avait été chef de file. M. [...], de Hoechst, a déclaré que le problème de l'écart de prix entre l'acide sorbique et les sorbates de potassium était loin d'être résolu parce que cette différence venait juste d'être appliquée. Il a déclaré que la différence de 0,50 DEM pour l'acide sorbique n'était toujours pas suffisante et que l'écart de prix

¹⁴⁰ Voir pages 0740, 5222, 7804 - 7808 et 041 - 088 du dossier.

¹⁴¹ Voir page 0587 du dossier.

devrait être accentué graduellement. Il a déclaré qu'il analyserait la situation du marché afin de déterminer à quel moment une hausse de prix serait possible.

- (213) Les participants ont examiné les objectifs de prix pour janvier-juin 1995 et juillet-décembre 1995, ainsi que les prix effectifs en septembre 1995. Le groupe a estimé qu'une hausse de prix en Europe était absolument nécessaire pour le quatrième trimestre de 1995. Les producteurs japonais souhaitaient une hausse de 14 DEM pour les sorbates de potassium en janvier 1996. Hoechst était d'accord sur la date, mais a estimé que le prix approchait de la limite et que les consommateurs pourraient se tourner vers d'autres produits et renoncer aux sorbates. M. [...], de Daicel, a considéré que le prix sur le marché européen était trop faible et qu'il était préférable de diriger le produit vers les États-Unis. Chisso a déclaré qu'il semblait exister une différence de prix sur le marché européen pour les gros clients et que Hoechst devait rétrécir cet écart. Enfin, les participants ont décidé que chacun devrait coopérer afin d'atteindre un prix de 13 DEM pour les sorbates de potassium et de 13,50 DEM pour l'acide sorbique¹⁴² et que cette intention devait être signifiée à [...].
- (214) Les producteurs ont également discuté du calendrier des communiqués de presse sur les hausses de prix. Hoechst a proposé que l'annonce soit faite en novembre, mais que le communiqué de presse ne soit pas émis au même moment. Les producteurs ont décidé que les producteurs japonais annonceraient leur hausse de prix les premiers, suivis par [...]. M. [...], de Hoechst, a proposé une annonce de hausse de prix en novembre 1995 à mettre en œuvre au 1er janvier 1996.
- (215) Les producteurs ont discuté des écarts de volume puisqu'il y avait une différence de 2 000 tonnes entre les statistiques officielles et les chiffres déclarés par les entreprises. Hoechst a indiqué que le problème devait être résolu par les Japonais, qui ont indiqué quant à eux qu'ils ne parvenaient pas à en trouver la cause.
- (216) [...] [...] [...] .
- (217) La discussion a porté en outre sur le faible niveau des prix appliqués par les producteurs chinois et le fait que ces prix constituaient une menace pour les producteurs et les empêchaient de relever les prix.

*Printemps 1996*¹⁴³

- (218) Cette réunion commune s'est tenue à Tokyo le 18 avril 1996. Les participants étaient MM. [...], [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...], [...] et [...] de Daicel; M. [...] d'Ueno et MM. [...], [...] et [...] de Chisso.
- (219) L'ordre du jour de cette réunion comprenait les points suivants: *i*) la "société" après le départ de Nippon; *ii*) les résultats des ventes de 1995, et notamment une discussion sur la différence entre les ventes déclarées et les statistiques d'exportation; *iii*) la fixation des prix par région pour 1996; *iv*) le quota pour 1996 et *v*) divers (Nippon, [...], [...] et nouveaux venus)¹⁴⁴ .

¹⁴² Voir page 0590 du dossier.

¹⁴³ Voir pages 0740, 5222, 7808 - 7810, 089 - 099 et 0119 - 0150 du dossier.

¹⁴⁴ Voir pages 7808 - 7809 du dossier.

- (220) L'objectif de prix fixé pour l'Europe était de 13 DEM pour les sorbates de potassium. Daicel a communiqué une observation de la part [...] [...].
- (221) Les producteurs de sorbates ne se sont pas entendus sur des quotas en volume pour 1996, parce que Nippon n'a pas participé à cette réunion¹⁴⁵. En fait, après la désignation d'un nouveau président à l'automne 1995, Nippon a décidé de ne plus assister aux réunions avec Hoechst et les autres producteurs japonais. En décembre 1995, lors d'une réunion entre les quatre producteurs japonais à Tokyo, un représentant de Nippon a déclaré officiellement que Nippon ne participerait plus aux réunions¹⁴⁶. Daicel s'est efforcée de convaincre cette société de rester au sein du groupe et de s'en tenir aux quotas et aux objectifs de prix, mais sans résultat. Ce départ a perturbé l'accord sur les quotas.
- (222) Après cette réunion commune, Nippon a rencontré séparément Hoechst, Daicel et Chisso pour examiner avec elles les résultats de la réunion commune¹⁴⁷.

*Automne 1996*¹⁴⁸

- (223) Cette réunion commune s'est tenue à Tokyo en novembre 1996¹⁴⁹. Il s'agissait de la dernière réunion commune entre Hoechst et les producteurs japonais. Les participants étaient MM. [...] et [...] de Hoechst; MM. [...], [...] et [...] de Daicel et MM. [...], [...] et [...] de Chisso.
- (224) La réunion a porté notamment sur l'objectif de prix pour le reste de 1996, soit 14 DEM pour les sorbates de potassium pour l'Europe.
- (4) Les réunions communes ont cessé en novembre 1996 pour un certain nombre de raisons: i) Nippon et Ueno ne participaient plus aux réunions communes et leur départ était le signal de la fin; ii) Chisso et Nippon ont cessé de déclarer leurs chiffres de vente à Daicel pour l'année 1996, ce qui a empêché les participants à cette réunion de surveiller les quotas attribués à la réunion précédente; iii) Chisso et Hoechst avaient augmenté leur capacité - Hoechst, par exemple, l'avait portée de 9 000 à 11 000 tonnes au milieu des années 1990 -, et iv) Hoechst a signé en 1997 un accord instituant une entreprise commune avec des producteurs chinois¹⁵⁰. Daicel et Hoechst tenaient toutefois à poursuivre les réunions et les accords¹⁵¹.

9.2. Les réunions préparatoires et de suivi

- (5) Avant les réunions communes avec Hoechst, les producteurs japonais avaient coutume de se rencontrer pour discuter et convenir des objectifs de prix et des quotas en volume qu'ils proposeraient à Hoechst. Daicel organisait les réunions préparatoires et son représentant les dirigeait. La plupart des réunions préparatoires se tenaient dans une

¹⁴⁵ Voir page 7809 du dossier.

¹⁴⁶ Voir pages 0655, 2786, 7779 et 7808 du dossier.

¹⁴⁷ Voir page 2786 du dossier.

¹⁴⁸ Voir pages 0100 – 0118, 0416, 0740, 7776 et 7810 du dossier.

¹⁴⁹ Voir page 0416 du dossier.

¹⁵⁰ Voir pages 0733 - 0734 du dossier.

¹⁵¹ Voir pages 0677 – 0685 et 7810 – 7811 du dossier.

salle de conférence au siège central de Daicel à Tokyo¹⁵². À de rares occasions, ces réunions se sont tenues dans les bureaux de Tokyo d'autres producteurs japonais.

- (6) Les producteurs japonais n'étaient pas tous représentés à chaque réunion préparatoire. Daicel avait l'habitude de recueillir avant la réunion les chiffres de vente auprès de ceux qui ne pouvaient y assister. Après la réunion, elle prenait généralement contact avec eux et leur faisait rapport sur la réunion.
- (7) Avant chaque réunion préparatoire, les producteurs japonais autres que Daicel fournissaient leurs chiffres de vente à Daicel par téléphone – le téléphone était utilisé de préférence au télécopieur pour ne pas laisser de traces écrites afin d'éviter que les réunions ne soient détectées. Les informations recueillies par téléphone étaient transcrites par Daicel sur un tableau blanc ou distribuées sur papier lors de la réunion préparatoire.
- (8) Daicel servait d'intermédiaire avec Hoechst pour organiser la réunion commune suivante et faire part à Hoechst de la proposition d'ordre du jour des producteurs japonais¹⁵³. Un représentant de Daicel écrivait généralement l'ordre du jour de la réunion prévue avec Hoechst sur un tableau blanc pendant la réunion préparatoire¹⁵⁴.
- (9) Lors des réunions préparatoires, les producteurs japonais confirmaient leurs chiffres de vente pour l'année civile précédente et examinaient le niveau des prix et les conditions du marché en Europe. Au cours de ces réunions, Daicel recueillait des informations sur le marché auprès des autres producteurs japonais et les transmettait à Hoechst, par téléphone ou par télécopieur¹⁵⁵.
- (10) Après chaque réunion commune, les Japonais avaient coutume de se réunir pour se répartir le quota total qui leur avait été alloué.

9.3. Les contacts bilatéraux

9.3.1. *Hoechst et les producteurs japonais*

- (11) Des contacts téléphoniques sur des questions directement ou indirectement liées aux accords avaient lieu régulièrement entre Hoechst et les producteurs japonais dans le but de vérifier si les prix étaient respectés et de discuter de la situation de certains clients. En général, lorsque les producteurs japonais prenaient l'initiative de communications téléphoniques, celles-ci étaient cependant généralement adressées à Hoechst Japan, en raison de problèmes linguistiques, ou acheminées par l'intermédiaire de Daicel (M. [...] était la personne de contact de Hoechst). La fréquence des appels téléphoniques a varié d'un appel toutes les deux semaines à deux ou trois appels par semaine à certains moments, jusqu'à la fin des années 80¹⁵⁶. Pendant la période allant de la fin des années 80 au milieu des années 90, la fréquence des appels a varié de deux à dix appels par mois¹⁵⁷.

¹⁵² Voir page 5154 du dossier.

¹⁵³ Voir page 5154 du dossier.

¹⁵⁴ Voir page 7781 du dossier.

¹⁵⁵ Voir pages 7780-7781 du dossier.

¹⁵⁶ Voir pages 18248-18249 du dossier.

¹⁵⁷ Voir page 18249 du dossier.

(12) Hoechst et Daicel ont eu des contacts réguliers pendant toute la durée de l'infraction. Elles avaient coutume d'échanger des informations, telles que des rapports sur les volumes et les prix par région, afin de comparer ces données mises à jour avec les documents distribués pendant les réunions communes. Au milieu des années 90, Ueno a appelé Hoechst à plusieurs reprises (une dizaine de fois au total) pour discuter de la situation de certains clients au Royaume-Uni, clients que Hoechst avait pris à Ueno. Nippon a aussi appelé Hoechst quelques fois¹⁵⁸.

9.3.2. Hoechst et [...]

(225) [...].

(226) [...].

(227) [...].

(228) [...].

(229) [...] [...].

(230) [...].

(231) [...].

(232) [...]:

(233) [...].

(234) [...].

(235) [...].

(236) [...].

(237) [...].

¹⁵⁸ Voir page 18249 du dossier.

Partie II - APPRÉCIATION JURIDIQUE

10. LE TRAITÉ CE ET L'ACCORD EEE

10.1. Relation entre le traité CE et l'accord EEE

- (250) Les arrangements décrits ci-dessus étaient applicables partout où, sur le territoire de l'EEE, il existait une demande de sorbates, puisque les parties à l'entente vendaient ces produits dans la quasi-totalité des États membres de la Communauté et dans les pays de l'AELE qui sont parties à l'accord EEE. Les arrangements en question s'étendaient à l'Autriche, à la Suède et à la Finlande avant l'adhésion de ces pays à l'Union européenne, le 1er janvier 1995.
- (251) L'accord EEE, qui contient des règles de concurrence analogues à celles du traité CE, est entré en vigueur le 1er janvier 1994. Pour la période de fonctionnement de l'entente antérieure à cette date, la seule disposition applicable dans le cadre de la présente procédure est l'article 81 du traité CE.
- (252) Dans la mesure où les arrangements ont porté atteinte à la concurrence à l'intérieur du marché commun et affecté le commerce entre États membres, c'est l'article 81 du traité qui s'applique. Pour ce qui est de la mise en œuvre de l'entente dans les pays de l'AELE qui font partie de l'EEE et de son effet sur le commerce entre la Communauté et les pays de l'EEE ou entre ces derniers, ils relèvent de l'article 53 de l'accord EEE.

10.2. Compétence

- (253) En l'espèce, la Commission est l'autorité compétente, en vertu de l'article 56 de l'accord EEE, pour appliquer l'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, étant donné que l'entente a eu un effet appréciable sur la concurrence dans le marché commun ainsi que sur le commerce entre les États membres.

11. APPLICATION DE L'ARTICLE 81 DU TRAITÉ ET DE L'ARTICLE 53 DE L'ACCORD EEE

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

- (254) L'article 81, paragraphe 1, du traité frappe d'interdiction, pour incompatibilité avec le marché commun, tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction, à limiter ou contrôler la production et les débouchés, ou à répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.
- (255) L'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE contient la même disposition, à ceci près que les termes "commerce entre États membres" utilisés à l'article 81, paragraphe 1, du

traité y sont remplacés par "commerce entre les parties contractantes" et les termes "concurrence à l'intérieur du marché commun" par "concurrence à l'intérieur du territoire couvert par [l'accord EEE]".

11.2. Nature de l'infraction dans la présente affaire

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

11.2.1. *Accords et pratiques concertées*

(257) On considère qu'il y a *accord* dès lors que les parties adhèrent à un projet commun qui limite ou est susceptible de limiter leur autonomie commerciale en déterminant les lignes de leur action ou abstention réciproque sur le marché. Il n'est pas nécessaire qu'un tel accord soit établi par écrit; aucune formalité n'est nécessaire; ni sanctions contractuelles ni procédures d'exécution ne sont requises. Le fait de l'accord peut être exprès ou ressortir implicitement du comportement des parties. En outre, il n'est pas nécessaire, pour qu'il y ait infraction à l'article 81, paragraphe 1, du traité, que les participants se soient préalablement entendus sur un plan global. La notion d'"accord" au sens de l'article 81, 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 définitif.

(258) Dans son arrêt dans les affaires jointes T-305/94, etc., *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. et autres/Commission (PVC II)*¹⁵⁹, le Tribunal de première instance a déclaré que "selon une jurisprudence constante, pour qu'il y ait accord, au sens de l'article [81, paragraphe 1,] du traité, il suffit que les entreprises en cause aient exprimé leur volonté commune de se comporter sur le marché d'une manière déterminée"¹⁶⁰.

(259) Si l'article 81 du traité et l'article 53 de l'accord EEE distinguent la notion de "*pratique concertée*" de celle d'"*accord entre entreprises*", c'est dans le dessein d'appréhender sous les interdictions de ces articles une forme de coordination entre entreprises qui, sans avoir été poussée jusqu'à la réalisation d'une convention proprement dite, substitue sciemment une coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence¹⁶¹.

(260) Les critères de coordination et de coopération définis par la jurisprudence de la Cour de justice, loin d'exiger l'élaboration d'un véritable plan, doivent s'entendre à la lumière de la conception inhérente aux dispositions du traité relatives à la concurrence et selon laquelle tout opérateur économique doit déterminer de manière autonome la politique commerciale qu'il entend suivre sur le marché commun. S'il est exact que cette exigence d'autonomie n'exclut pas le droit des opérateurs économiques de

¹⁵⁹ Recueil 1999, p. II-931, point 715.

¹⁶⁰ La jurisprudence de la Cour de justice et du Tribunal de première instance relative à l'interprétation de l'article 81 du traité s'applique pareillement 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 du 16 décembre 1994, considérants 32 à 35.

¹⁶¹ Arrêt du 14 juillet 1972 dans l'affaire 48/69, *Imperial Chemical Industries/Commission*, point 64, Recueil 1972, p. 619.

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 ces opérateurs, ayant pour objet ou pour effet, soit d'influer sur le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel, soit de dévoiler à ce concurrent le comportement que l'on est décidé à adopter ou que l'on envisage d'adopter soi-même sur le marché¹⁶².

- (261) Une telle conduite risque donc de tomber sous le coup de l'article 81, paragraphe 1, du traité comme *pratique concertée*, même lorsque les parties n'ont pas explicitement exprimé leur volonté commune de se comporter sur le marché d'une manière déterminée, mais adoptent ou adhèrent sciemment à des pratiques collusoires qui facilitent la coordination de leur comportement commercial¹⁶³. En outre, le processus de négociation et de préparation aboutissant effectivement à l'adoption d'un plan global de régulation du marché peut aussi (selon les circonstances) être qualifié à juste titre de pratique concertée.
- (262) Même si, aux termes de l'article 81, 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 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 le marché; il en sera d'autant plus ainsi lorsque la concertation a lieu régulièrement et sur une longue période. Une telle pratique relève de l'article 81, paragraphe 1, du traité, même en l'absence d'effets anticoncurrentiels sur le marché¹⁶⁴.
- (263) En outre, il est de jurisprudence constante que lorsque, dans le cadre de la mise en œuvre d'une entente relevant de l'article 81, paragraphe 1, du traité, des entreprises procèdent à un échange d'informations concernant leurs livraisons respectives, qui ne couvre pas seulement les livraisons déjà effectuées, mais a pour objectif de permettre un contrôle permanent des livraisons en cours dans le but d'assurer une efficacité adéquate de l'entente, cet échange constitue une pratique concertée au sens dudit article¹⁶⁵.
- (264) Il est démontré par les faits décrits dans la présente décision que pendant la période considérée, les destinataires de ladite décision ont exprimé leur intention commune de fixer des objectifs de prix et de s'allouer des quotas en volume en Europe et sur d'autres marchés, qu'ils ont décidé de ne pas fournir la technologie nécessaire aux candidats à l'entrée sur le marché et qu'ils ont mis en place un système de surveillance des objectifs de prix et des quotas, dans le but de contrôler le marché mondial des sorbates.

¹⁶² Affaires jointes 40-48/73, etc., *Suiker Unie et autres/Commission*, Recueil 1975, p. 1663.

¹⁶³ Voir aussi l'arrêt du Tribunal de première instance dans l'affaire T-7/89, *Hercules/Commission*, point 256, Recueil 1991, p. II-1711.

¹⁶⁴ Voir aussi l'arrêt de la Cour de justice dans l'affaire C-199/92, *P, Hüls/Commission*, points 158 à 166, Recueil 1999, p. I-4287.

¹⁶⁵ Voir, à cet égard, les arrêts du Tribunal de première instance dans les affaires T-147/89, *Société Métallurgique de Normandie/Commission*, Recueil 1995, p. II-1057, T-148/89, *Trefilunion/Commission*, Recueil 1995, p. II-1063 et T-151/89, *Société des treillis et panneaux soudés/Commission*, Recueil 1995, p. II-1191, chaque fois au point 72.

- (265) Bien que les arrangements conclus entre les destinataires de la présente décision puissent à raison être considérés comme présentant toutes les caractéristiques d'un "accord" à part entière, certains éléments factuels de l'entreprise illicite se prêteraient à la qualification de pratique concertée. L'échange d'informations qui avait lieu régulièrement entre les producteurs de sorbates pour faciliter le contrôle des prix en vigueur et des quotas de manière à garantir une efficacité adéquate de l'entente peut, en particulier, être considéré comme une pratique concertée. Pour ce qui est de l'objectif et de l'effet anticoncurrentiels de l'échange d'informations, celui-ci doit être envisagé dans son contexte et à la lumière de toutes les circonstances. L'échange a servi à atteindre l'objectif unique et a en outre permis à chaque entreprise d'adapter sa stratégie en fonction des informations reçues de ses concurrents. Cet échange constant d'informations garantissait la survie du système de concurrence restreinte. En cas de déséquilibre manifeste des parts de marché ou des prix, le différend pouvait se régler par la discussion, des propositions, la persuasion ou, si nécessaire, la "force"¹⁶⁶.
- (266) Toutefois, dans le cas d'une *infraction complexe* de longue durée, la Commission n'est pas nécessairement 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 sont mouvantes et, parfois, se chevauchent. Le comportement anticoncurrentiel peut fort bien avoir varié à un moment ou un autre, ou ses mécanismes peuvent avoir été adaptés ou renforcés pour tenir compte de l'évolution de la situation. De fait, il peut même s'avérer impossible, dans la pratique, d'opérer une telle distinction, dans la mesure où une infraction peut présenter simultanément les caractéristiques de chacune des formes de comportement prohibé, alors que considérées isolément, certaines de ses manifestations pourraient être définies comme relevant précisément de l'une plutôt que de l'autre forme. Il serait toutefois artificiel de subdiviser, dans l'analyse, ce qui est à l'évidence une entreprise commune continue ayant un seul et même objectif global en plusieurs formes distinctes d'infraction.
- (267) Dans son arrêt PVC II, le Tribunal de première instance a confirmé que "dans le cadre d'une infraction complexe, qui a impliqué plusieurs producteurs poursuivant pendant plusieurs années un objectif de régulation en commun du marché, on ne saurait exiger de la Commission qu'elle qualifie précisément l'infraction d'accord ou de pratique concertée, pour chaque entreprise et à chaque instant donné, dès lors que, en toute hypothèse, l'une et l'autre de ces formes d'infraction sont visées à l'article [81] du traité"¹⁶⁷.
- (268) Un accord au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité peut aussi ne pas présenter le degré de sécurité requis pour l'exécution d'un contrat commercial de droit civil. En outre, dans le cas d'une entente complexe de longue durée, le terme "accord" peut parfaitement s'appliquer non seulement à un projet global ou à des conditions expressément définies, mais également à l'exécution de ce qui a été convenu sur la base des mêmes mécanismes et dans la poursuite du même objectif commun. Comme l'a souligné la Cour de justice (confirmant l'arrêt du Tribunal de première instance) dans l'affaire C-49/92P, *Commission/Anic Partecipazioni SpA*¹⁶⁸, il ressort

¹⁶⁶ Voir aussi l'arrêt de la Cour de justice dans l'affaire C-7/95P, *John Deere/Commission*, point 67, Recueil 1998, p. I-3111 confirmant l'arrêt du Tribunal de première instance, voir notamment le point 96.

¹⁶⁷ Voir le point 696 de l'arrêt *PVC II*.

¹⁶⁸ Recueil 1999, p. I-4125, point 81.

expressément des termes de l'article 81, 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 continu.

- (269) La Commission considère par conséquent que l'ensemble d'infractions commises en l'espèce présentent toutes les caractéristiques d'un accord et/ou d'une pratique concertée au sens de l'article 81 du traité.

11.2.2. *Infraction unique et continue*

- (270) Une entente complexe peut à juste titre être considérée comme une *infraction unique et continue* dont la durée est égale à la période au cours de laquelle cette entente a existé. L'accord peut fort bien avoir varié à un moment ou un autre, ou ses mécanismes peuvent avoir été adaptés ou renforcés pour tenir compte de l'évolution de la situation. La validité de la présente appréciation n'est en rien affectée par la possibilité qu'un ou plusieurs éléments d'une série d'actes ou d'un comportement continu puissent, individuellement et intrinsèquement, constituer une infraction à l'article 81, paragraphe 1, du traité.
- (271) Les accords et les pratiques concertées dont l'existence a été établie font partie d'un projet global par lequel les parties à l'entente ont déterminé les lignes de leur action sur le marché et limité leurs possibilités d'adopter un comportement commercial individuel afin de poursuivre un même objectif anticoncurrentiel au service d'une finalité économique unique, à savoir de fausser l'évolution normale des prix sur le marché mondial des sorbates et de restreindre la production mondiale par l'attribution de quotas en volume. En outre, la Commission considère qu'il serait artificiel de subdiviser un tel comportement continu, caractérisé par une seule finalité, en y voyant plusieurs infractions distinctes, alors qu'il s'agissait d'une infraction unique, qui s'est simultanément traduite par des accords et des pratiques concertées.
- (272) Bien qu'un cartel soit une entreprise commune, chaque partie à l'accord peut jouer son propre rôle particulier. Une ou plusieurs d'entre elles peuvent jouer un rôle dominant en tant que meneur(s). Des conflits et des rivalités internes, voire des "tricheries", peuvent se produire, mais ils n'empêcheront pas l'arrangement de constituer un accord et/ou une pratique concertée au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité dès qu'il existe un seul objectif commun et continu.
- (273) Le simple fait que chacun des participants à une entente ait pu 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 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 risque¹⁶⁹.

¹⁶⁹ *Commission/Anic Partecipazioni*, point 83.

- (274) En fait, comme l'a établi la Cour de justice dans son arrêt *Commission/Anic Partecipazioni*, les accords et pratiques concertées visés à l'article 81, paragraphe 1, du traité résultent nécessairement d'une collaboration entre plusieurs entreprises, qui sont toutes coauteurs de l'infraction, mais dont la participation peut prendre des formes différentes selon, en particulier, les caractéristiques du marché concerné et la position de chaque entreprise sur ce marché, les objectifs poursuivis et les moyens de mise en œuvre choisis ou envisagés. Il s'ensuit qu'une violation de cet article peut résulter non seulement d'un acte isolé, mais également d'une série d'actes ou bien encore d'un comportement continu. Cette interprétation ne saurait être contestée au motif qu'un ou plusieurs éléments de cette série d'actes ou de ce comportement continu pourraient également constituer en eux-mêmes une violation de l'article 81 du Traité¹⁷⁰.
- (275) En l'espèce, le comportement aussi bien des producteurs japonais que de Hoechst constitue indubitablement une infraction unique et continue.
- (276) Le fait que les entreprises concernées n'ont pas participé directement à tous les éléments constitutifs de l'entente globale ne saurait les exonérer de leur responsabilité pour l'infraction à l'article 81, paragraphe 1, du traité. Cet élément peut néanmoins être pris en considération dans l'appréciation de la gravité de l'infraction dont il est établi qu'elle a été commise.
- (277) Cette conclusion n'est pas contraire au principe selon lequel la responsabilité de ce type d'infractions est, par nature, personnelle. De même, elle n'omet pas l'analyse individuelle des preuves fournies, ce qui reviendrait à méconnaître les règles de la preuve applicables, ni ne viole les droits de la défense des entreprises concernées.

11.3. Restriction de la concurrence

- (278) Le comportement anticoncurrentiel en cause dans la présente affaire avait pour objet et pour effet de restreindre la concurrence dans la Communauté et dans l'EEE.
- (279) L'article 81, 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 à¹⁷¹
- (a) fixer de façon directe ou indirecte les prix ou d'autres conditions de transaction;
 - (b) limiter ou contrôler la production, les débouchés ou le développement technique;
 - (c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.
- (280) Or, il s'agit-là des caractéristiques essentielles des accords horizontaux en cause dans la présente affaire. Le prix étant le principal instrument de concurrence, en recourant à divers arrangements et mécanismes collusoires, les producteurs avaient tous pour objectif ultime de gonfler les prix à leur avantage. En fixant des quotas en volume, les producteurs se sont empêchés de livrer concurrence pour gagner des parts de marché

¹⁷⁰ Points 78 à 81, 83 à 85 et 203.

¹⁷¹ Cette liste n'est pas exhaustive.

et ont progressivement réussi à faire monter le prix du marché. La fixation des prix et l'attribution de quotas en volume sont, de par leur nature, restrictifs de la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE. Si, en règle générale, aucune entreprise ne peut être tenue de fournir une technologie à des concurrents réels ou potentiels, un accord entre entreprises ayant pour objet de ne pas fournir ladite technologie à des entreprises tierces ne relève pas d'une pratique commerciale acceptable et constitue une infraction aux règles de concurrence.

- (281) Il convient de considérer l'entente dans son ensemble et de l'envisager à la lumière des circonstances globales. Les principaux éléments du faisceau d'accords et de pratiques concertées qui peuvent être considérés comme restreignant la concurrence sont les suivants :
- (a) fixation d'objectifs de prix;
 - (b) attribution de quotas exprimés en volume;
 - (c) décision de ne pas fournir de technologie aux candidats à l'entrée sur le marché;
 - (d) définition et mise en œuvre d'un système d'information et de contrôle destiné à garantir la mise en application des accords restrictifs.
- (282) Cet ensemble d'accords et de pratiques concertées a pour objet de restreindre la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (283) Il est de jurisprudence constante qu'aux fins de l'application de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, la prise en considération des effets concrets d'un accord est superflue, dès lors qu'il apparaît que celui-ci a pour objet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun. Par conséquent, la démonstration d'effets anticoncurrentiels réels n'est pas requise, alors même que l'objet anticoncurrentiel des comportements reprochés est établi¹⁷².
- (284) En l'espèce, la Commission considère cependant qu'à partir des éléments exposés dans la présente décision, elle a également prouvé que les décisions anticoncurrentielles du cartel avaient été mises en œuvre et que les arrangements collusoires avaient donc eu des effets anticoncurrentiels réels.
- (285) Le mécanisme de surveillance mis en place par les parties à l'entente garantissait la mise en œuvre des décisions du cartel. Lorsque les prix tombaient au-dessous des prix cibles fixés pour les principaux clients, les parties avaient coutume de s'appeler par téléphone pour tenter de faire en sorte que les prix soient ramenés à un niveau plus proche des objectifs. En ce qui concerne les quotas en volume, le tableau I montre que les producteurs ont généralement respecté les quotas convenus pendant toute la durée de l'infraction. En outre, ils avaient l'habitude de comparer les chiffres de vente aux

¹⁷² Affaire T-62/98, *Volkswagen AG/Commission*, point 178, Recueil 2000, p. II-2707.

quotas attribués à chacun, ce qui leur permettait de veiller au respect des parts de marché attribuées (voir les considérants (114) à (117)).

- (286) Bien qu'il ne soit pas nécessaire de démontrer les effets anticoncurrentiels réels lorsque l'objet anticoncurrentiel d'un comportement est prouvé, les effets anticoncurrentiels du cartel ont été établis dans la Partie I. Il est en fait prouvé que, pendant toute la période considérée, les objectifs de prix ont soit fait monter les prix réels soit empêché ceux-ci de baisser (voir le considérant (105)) et les quotas ont empêché les entreprises de se livrer concurrence pour gagner des parts de marché, ce qui aurait fait baisser les prix (considérant 109).

11.4. Effets sur le commerce entre États membres et entre parties contractantes à l'accord EEE

- (287) L'accord continu entre les producteurs de sorbates a eu un effet sensible sur le commerce entre les États membres et entre les parties contractantes à l'accord EEE.
- (288) L'article 81, paragraphe 1, du traité vise les accords qui pourraient nuire à la réalisation d'un marché unique entre les États membres de l'Union européenne, que ce soit en cloisonnant les marchés nationaux ou en affectant la structure de la concurrence à l'intérieur du marché commun. 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.
- (289) Comme il est démontré aux considérants (75) à (78), le marché des sorbates est caractérisé par un volume substantiel d'échanges entre les États membres. Le volume des échanges entre la Communauté et les pays de l'AELE signataires de l'accord EEE est également considérable.
- (290) Toutefois, l'application de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE à une entente illicite ne se limite pas à la partie des ventes des membres du cartel qui impliquent effectivement un transfert de marchandises d'un État à l'autre. Pour que ces dispositions s'appliquent, il n'est pas non plus nécessaire de démontrer que le comportement individuel de chaque participant, par opposition au cartel dans son ensemble, a affecté les échanges entre États membres¹⁷³.
- (291) En l'espèce, les dispositions de l'entente couvraient la quasi-totalité des échanges à l'intérieur de la Communauté et de l'EEE. L'existence de mécanismes de fixation des prix et d'attribution de quotas doit avoir eu pour effet, ou était susceptible d'avoir pour effet, de détourner systématiquement les courants commerciaux de l'orientation qu'ils auraient autrement connue¹⁷⁴.
- (292) Dans la mesure où les activités du cartel concernaient les ventes dans des pays qui ne sont pas membres de la Communauté ou de l'EEE, elles ne sont pas couvertes par la présente décision.

¹⁷³ Voir l'arrêt du Tribunal de première instance dans l'affaire T-13/89, *Imperial Chemical Industries/Commission*, point 304, Recueil 1992, p. II-1021.

¹⁷⁴ Voir l'arrêt de la Cour de justice dans les affaires jointes 209 à 215/78 et 218/78, *Heintz van Landewyck et autres/Commission*, point 170, Recueil 1980, p. 3125.

11.5. Durée de l'infraction

- (293) Il ressort des faits décrits aux considérants (82) et (107) que les contacts entre les quatre producteurs japonais et Hoechst qui devaient mener à la conclusion d'un accord de fixation des prix et d'attribution de quotas remontent au moins à 1978, année pour laquelle Hoechst et les quatre producteurs japonais – Chisso, Daicel, Nippon et Ueno – se sont entendus sur l'attribution de quotas en volume. Comme la Commission est dans l'impossibilité d'établir la date précise à laquelle les parties à l'entente sont convenues de l'attribution de quotas pour 1978, elle retiendra le 31 décembre 1978 comme date à prendre en considération pour déterminer la durée de l'infraction.
- (294) Dans sa réponse à la communication des griefs, Ueno a contesté sa participation à la première réunion, au cours de laquelle les parties à l'entente se sont entendues sur l'attribution de quotas pour 1978, ainsi qu'à la réunion commune du printemps 1979.
- (295) La Commission a prouvé dans la Partie I (voir les considérants (82) et (124)) que Ueno a adopté le système des quotas en 1978, en même temps que les autres parties, et qu'elle a participé à la réunion commune du printemps 1979, où elle s'est notamment vu allouer un quota de 442 tonnes métriques en Europe. La preuve directe invoquée au considérant (82) (une note de Chisso de 1980) mentionne clairement et expressément les "4 sociétés japonaises". En outre, plusieurs autres passages de cette note font largement et expressément état de la participation d'Ueno à la première attribution de quotas pour 1978¹⁷⁵. En ce qui concerne la réunion commune de printemps de 1979, la participation d'Ueno et le fait que des quotas lui ont attribués en 1979 sont clairement établis aux considérants (124) à (126)¹⁷⁶. La Commission retiendra par conséquent le 31 décembre 1978 comme date à prendre en considération pour déterminer la durée de la participation d'Ueno à l'infraction.
- (296) La dernière réunion commune a eu lieu en novembre 1996 entre Hoechst, Daicel et Chisso. Faute de pouvoir établir la date précise de cette réunion, la Commission retiendra le 31 octobre 1996 comme date à prendre en considération pour déterminer la durée de la participation à l'infraction de Chisso, Daicel et Hoechst.
- (297) Dans sa réponse à la communication des griefs, Ueno fait valoir que, dans son cas, la Commission doit retenir le 3 mars 1995 comme date de fin de l'infraction étant donné qu'elle n'était pas représentée à la réunion commune du 18 avril 1996.
- (298) La Commission doit rejeter cet argument. La participation d'Ueno à la réunion commune du 18 avril 1996 a été prouvée dans la Partie I. Une preuve directe et datant de l'époque (les notes de M. [...] concernant cette réunion) mentionne explicitement "U" (Ueno)¹⁷⁷. La participation d'Ueno à la réunion commune du 18 avril 1996 ayant été prouvée, il convient de tenir compte du fait que les producteurs se sont entendus, lors de cette réunion, sur le prix cible des sorbates applicable en Europe jusqu'à la réunion commune de novembre 1996 (voir le considérant (224)). La Commission retiendra par conséquent le 31 octobre 1996 comme date à prendre en considération pour déterminer la durée de l'infraction dans le cas d'Ueno.

¹⁷⁵ Voir les pages du dossier mentionnées à la note de bas de page 45.

¹⁷⁶ Voir notamment les tableaux établis par M. Akuzawa et les notes explicatives de Chisso aux pages du dossier mentionnées à la note de bas de page 106.

¹⁷⁷ Voir notamment les pages 0122, 0127 et 0131 du dossier.

(299) Nippon a formellement déclaré qu'elle ne prendrait plus part aux réunions du cartel en décembre 1995 (voir le considérant (225)). La Commission retiendra le 30 novembre 1995 comme date à prendre en considération pour déterminer la durée de l'infraction dans le cas de Nippon.

11.6. Destinataires de la présente décision

(300) Il ressort des faits exposés dans la Partie I que Chisso, Daicel, Hoechst, Nippon et Ueno ont directement participé à l'infraction unique et continue constatée dans la présente décision, pendant les périodes indiquées.

(301) Bien que seule Nutrinova ait pris contact avec la Commission le 27 octobre 1998 et exprimé sa volonté de collaborer avec elle en application de la communication sur la clémence de 1996 dans l'affaire du cartel des sorbates et que la Commission n'ait reçu la procuration délivrée par Hoechst au représentant légal de Nutrinova que le 28 avril 1999, la Commission considérera la demande de mesures de clémence soumise par Nutrinova comme ayant également été soumise par Hoechst.

(302) Sur la base des considérations qui précèdent, la Commission estime que les entreprises suivantes doivent répondre de leurs infractions respectives et être destinataires de la présente décision :

- (a) Chisso Corporation
- (b) Daicel Chemical Industries, Ltd.
- (c) Hoechst AG
- (d) The Nippon Synthetic Chemical Industry Co, Ltd.
- (e) Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd.

12. CESSATION DE L'INFRACTION ET SANCTIONS

12.1. Article 3 du règlement n° 17

(303) En vertu de l'article 3 du règlement n° 17, si la Commission constate une infraction aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité CE ou de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, elle peut obliger les entreprises intéressées à mettre fin à l'infraction constatée¹⁷⁸.

(304) En l'espèce, les parties à l'entente se sont donné beaucoup de mal pour dissimuler leur comportement illégal. La Commission a déclaré dans sa communication des griefs qu'il n'était pas possible d'affirmer avec une certitude absolue que l'infraction avait pris fin.

¹⁷⁸ En vertu de l'article 5 du règlement (CE) n° 2894/94 du Conseil du 28 novembre 1994 relatif à certaines modalités d'application de l'accord sur l'Espace économique européen, «les règles communautaires donnant effet aux principes énoncés aux articles 85 et 86 [à présent les articles 81 et 82] du traité CE [...] s'appliquent mutatis mutandis» (JO L 305 du 30.11.1994, p. 6).

- (305) Dans leurs réponses à la communication des griefs, les entreprises ont affirmé qu'elles avaient mis fin à leur participation à l'infraction. En dépit de ces observations et dans un souci de clarté, la Commission doit exiger des entreprises destinataires de la présente décision qu'elles mettent fin à l'infraction, si elles ne l'ont pas déjà fait, et s'abstiennent à l'avenir de tout accord, de toute pratique concertée et de toute décision d'association pouvant avoir un objet ou un effet identique ou similaire.
- (306) Cette interdiction doit non seulement s'appliquer aux réunions secrètes et aux contacts multilatéraux ou bilatéraux, mais aussi aux activités des entreprises dans la mesure où elles consistent notamment à collecter et à diffuser des statistiques de vente personnalisées.

12.2. Article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17

- (307) En vertu de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, la Commission peut, par voie de décision, infliger aux entreprises des amendes d'un montant de mille à un million d'euros, ce dernier montant pouvant être porté à 10 % du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent par chacune des entreprises ayant participé à l'infraction, lorsque, de propos délibéré ou par négligence, elles commettent une infraction aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité CE et/ou de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (308) Pour déterminer le montant de l'amende, la Commission doit tenir compte de toutes les circonstances de l'espèce, et en particulier de la gravité et de la durée de l'infraction, qui sont les deux critères explicitement visés à l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17.
- (309) Pour chaque entreprise, l'amende infligée doit tenir compte des éventuelles circonstances aggravantes ou atténuantes¹⁷⁹. Elle doit notamment refléter le rôle joué par chaque participant, en particulier le rôle de meneur ou d'instigateur ou le rôle exclusivement passif ou de suiveur joué par certaines entreprises, la répétition d'une infraction du même type par les mêmes entreprises, l'exercice de représailles à l'encontre d'autres entreprises pour leur imposer des pratiques qui constituent une infraction et la cessation de l'infraction dès l'intervention de la Commission, en particulier lorsque celle-ci procède à des vérifications.
- (310) La Commission appliquera, le cas échéant, la communication sur la clémence de 1996.

12.2.1. Application du principe "ne bis in idem"

Arguments des parties

- (311) Daicel, Hoechst et Nippon font valoir que des amendes leur ont déjà été infligées par les autorités américaines et canadiennes pour les mêmes faits. C'est pourquoi, en vertu du principe fondamental *ne bis in idem*, elles ne devraient pas être sanctionnées une deuxième fois en application du droit communautaire de la concurrence ou, à tout le moins, la Commission devrait tenir compte des sanctions qui leur ont déjà été infligées

¹⁷⁹ Voir les Lignes directrices pour le calcul des amendes infligées en application de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 et de l'article 65, paragraphe 5, du traité CECA («les lignes directrices sur les amendes», JO C 9 du 14.1.1998, p. 3.

dans ces autres ressorts. Elles font valoir que les activités anticoncurrentielles qui ont eu des effets sur le marché européen n'ayant pas été exclues aux fins du calcul des amendes américaines et canadiennes qui leur ont été infligées pour restrictions illégitimes de la concurrence, ces sanctions doivent être intégralement déduites d'éventuelles amendes communautaires, conformément à la jurisprudence *Boehringer II*¹⁸⁰.

Appréciation de la Commission

- (312) La Commission rejette cet argument. Elle ne considère pas que des amendes infligées ailleurs puissent avoir une quelconque influence sur le montant des amendes devant être infligées pour infraction aux règles communautaires de la concurrence. L'exercice par les États-Unis (ou tout pays tiers) de leur compétence à l'encontre d'une entente ne saurait en aucune façon limiter ou exclure la compétence de la Commission au titre du droit communautaire de la concurrence.
- (313) Qui plus est, la Commission n'entend pas, en tout état de cause, sanctionner les entreprises concernées pour les mêmes faits que les autorités américaines et canadiennes. En vertu du principe de territorialité, l'article 81 du traité se limite aux restrictions de concurrence à l'intérieur du marché commun et l'article 53 de l'accord EEE se limite aux restrictions de concurrence sur le marché de l'EEE. De même, les autorités de concurrence américaines et canadiennes ne sont compétentes que pour autant que le comportement en cause a un effet direct sur le commerce dans leur ressort.
- (314) La jurisprudence des juridictions communautaires confirme le point de vue de la Commission. En fait, il est de jurisprudence constante¹⁸¹ que les procédures diligentées et les sanctions infligées par la Commission, d'une part, et par les autorités américaines et canadiennes, d'autre part, ne poursuivent pas, à l'évidence, les mêmes objectifs. Si, dans le premier cas, il s'agit de préserver une concurrence non faussée dans la Communauté et dans l'EEE, la protection recherchée concerne, dans le second cas, le marché américain ou canadien. Étant donné qu'à l'heure actuelle aucun principe du droit public international n'empêche les autorités ou les tribunaux de différents États de juger et de condamner la même personne pour les mêmes faits - et une telle règle ne pourrait résulter aujourd'hui que d'une coopération internationale très étroite conduisant à l'adoption de règles communes - les parties ne peuvent faire valoir que la Commission a failli à une obligation de cette nature.

12.2.2. Application de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17

12.2.2.1. Comportement de propos délibéré ou par négligence

- (315) L'entente a constitué une infraction délibérée à l'article 81, paragraphe 1, du traité et à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE. Sans rien ignorer du caractère illicite de leurs actes, les principaux producteurs ont œuvré de concert à l'instauration d'un

¹⁸⁰ Voir l'arrêt dans l'affaire 7/72, *Boehringer/Commission (Boehringer II)*, point 3, Recueil 1972, p. 1281.

¹⁸¹ Voir, par exemple, l'arrêt du Tribunal de première instance du 9 juillet 2003 dans l'affaire T 224/00, *Archer Daniels Midland Company/Commission*, points 85 à 104 et en particulier les points 89 et 90, non encore publié.

système secret et institutionnalisé visant à restreindre le jeu de la concurrence dans un important secteur de l'industrie.

- (316) Une infraction aux règles de concurrence peut, en tout état de cause, être considérée comme ayant été commise de propos délibéré si l'entreprise ne pouvait ignorer que sa conduite avait pour objet de restreindre la concurrence. Il n'est par conséquent pas nécessaire que l'entreprise ait eu conscience d'enfreindre ces règles¹⁸².

Arguments d'Ueno

- (317) Ueno soutient ne pas avoir eu conscience du caractère illicite des réunions du cartel de septembre 1979 à mai 1990, étant donné que *i)* le gouvernement japonais avait autorisé la création du cartel d'exportation japonais pour les sorbates, et un acte autorisé par les pouvoirs publics est supposé être légitime et honorable et *ii)* elle était convaincue que les autres réunions tenues en dehors du cartel d'exportation étaient motivées par des intentions légitimes. Selon Ueno, ces réunions avaient pour seul objectif d'éviter des actions anti-dumping en discutant de prix planchers, c'est-à-dire de prix au-dessous desquels les producteurs ne devaient pas vendre pour éviter ce risque.

Appréciation de la Commission

- (318) La Commission rejette l'argument d'Ueno. Les faits en cause contredisent l'affirmation d'Ueno selon laquelle les parties ont fixé des prix planchers dont le seul but était d'éviter les actions anti-dumping. Au contraire, les discussions concernant les objectifs de prix et les quotas visaient à fixer les prix au niveau le plus élevé possible dans les conditions qui prévalaient à l'époque sur le marché, afin de garantir un bénéfice maximum. Deuxièmement, ce n'est pas dans le cadre du cartel d'exportation japonais pour les sorbates que les quatre producteurs japonais destinataires de la présente décision avaient coutume de se rencontrer et de convenir d'objectifs de prix et de quotas. Les réunions concernant l'entente étaient organisées à des niveaux différents et dans le secret, comme il est expliqué aux considérants (83) à (87). Le gouvernement japonais n'avait connaissance ni des réunions parallèles du cartel entre les producteurs japonais ni des réunions communes entre ceux-ci et Hoechst¹⁸³. Ueno ne pouvait par conséquent pas ignorer que ces actes avaient pour objet de restreindre la concurrence.

12.2.2.2. Le montant de base des amendes

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

Gravité

- (320) Pour apprécier la gravité de l'infraction, il convient de tenir compte notamment de sa nature, de son incidence réelle sur le marché, lorsque celle-ci peut être mesurée, et de la taille du marché géographique en cause.

¹⁸² Voir l'affaire T-143/89, *Ferriere Nord/Commission*, point 41, Recueil 1995, p. II-917, ainsi que les affaires jointes T-45/98 et T-47/98, *Krupp Thyssen Stainless et autres/Commission*, point 200, Recueil 2001, p. II-03757.

¹⁸³ Voir la réponse d'Ueno à la question posée par la Commission lors de l'audition tenue le 24 avril 2003.

La nature de l'infraction

(321) Il ressort des faits décrits dans la Partie I que l'infraction en cause a principalement consisté en pratiques de fixation des prix et de partage du marché. Les accords collusoires étaient, pour l'essentiel, conçus, dirigés et encouragés à un niveau très élevé dans les entreprises concernées et ils étaient mis en œuvre pour le seul profit des producteurs participants, au détriment de leurs clients et, en dernière analyse, du grand public. Ils constituent donc, par leur nature même, des violations très graves de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.

Arguments de Daicel

(322) Daicel soutient que tant le contexte (actions anti-dumping intentées aux États-Unis par Monsanto en 1977 contre les quatre producteurs japonais et menaces d'actions similaires de la part de Hoechst) que le fait que le cartel a été créé à l'origine sous l'égide du gouvernement japonais devraient conduire la Commission à qualifier l'infraction de violation grave, et non très grave, de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, du moins pour la période couverte par le cartel d'exportation japonais pour les sorbates (de 1981 à 1990).

Appréciation de la Commission

(323) La Commission récuse ce point de vue et maintient que, par nature, les ententes portant sur la fixation des prix compromettent le bon fonctionnement du marché commun. En outre, à l'intérieur de la catégorie des ententes portant sur la fixation des prix, il n'est pas possible, eu égard à l'incompatibilité de ce type d'ententes avec le marché commun et compte tenu de la gravité de l'infraction dans son ensemble, de tenir compte du fait que le comportement des entreprises peut avoir été influencé par certaines circonstances extérieures survenues sur le marché en cause.

(324) Les actions anti-dumping intentées par Monsanto et les prétendues menaces d'actions similaires de la part de Hoechst, d'une part, et l'existence du cartel d'exportation japonais pour les sorbates, d'autre part, constituent des circonstances extérieures dont il ne peut être tenu compte dans l'appréciation de la nature de l'infraction. Ces circonstances extérieures ne changent rien à la nature objective et intrinsèque du comportement anticoncurrentiel des sociétés.

L'incidence réelle de l'infraction sur le marché des sorbates de l'EEE

(325) L'infraction en cause dans la présente affaire a un objet anticoncurrentiel, étant donné que les parties se sont entendues sur des objectifs de prix, se sont alloués des quotas en volume pour les sorbates, ont décidé de ne pas fournir de technologies aux nouveaux concurrents potentiels et ont surveillé la mise en œuvre de leurs accords anticoncurrentiels. Il est de jurisprudence constante qu'aux fins de l'application de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, la prise en considération des effets concrets d'un accord est superflue, dès lors qu'il apparaît que celui-ci a pour objet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun. Par conséquent, la démonstration d'effets anticoncurrentiels réels n'est pas requise, alors même que l'objet anticoncurrentiel des

comportements reprochés est établi¹⁸⁴. La Commission est néanmoins d'avis qu'en l'espèce, l'infraction a eu une incidence réelle sur le marché des sorbates dans l'EEE.

- (326) L'incidence réelle d'un accord complexe sur le marché dépend en premier lieu de la réalité de sa mise en œuvre et de l'effet produit par celle-ci sur le marché.
- (327) Une distinction est établie, dans toute la mesure du possible, entre la question de la mise en œuvre de l'accord et celle de ses effets sur le marché. Inévitablement, cependant, les éléments factuels utilisés pour parvenir à des conclusions sur ces deux points se chevauchent dans une certaine mesure.

Mise en œuvre du projet illégal

- (328) Comme il a été établi dans la Partie I, les accords constitutifs de l'entente ont été mis en œuvre avec minutie.
- (329) Les membres du cartel avaient le souci constant de fixer des objectifs de prix (voir les considérants (99) à (106)). Les niveaux des prix faisaient l'objet de discussions lors des réunions communes du cartel et un prix était fixé pour chaque pays de l'EEE en marks allemands, puis converti dans la monnaie de chaque pays. Au début, un prix était fixé pour les clients finals mais, par la suite, le prix a été fixé par référence au prix appliqué aux distributeurs. Le système d'information et de surveillance des prix cibles institué par les parties garantissait la mise en œuvre effective des objectifs fixés.
- (330) Des quotas en tonnes étaient alloués pour chaque région du monde par les membres du cartel lors des réunions communes du printemps. Ce système de quotas avait pour but d'augmenter progressivement le prix du marché, puisque chaque membre du cartel vendait le volume qui lui était alloué au prix le plus élevé possible. Le système d'information et de surveillance des quotas en volume institué par les parties garantissait la mise en œuvre effective des quotas.

Effet de l'infraction sur le marché des sorbates

- (331) Même s'il est difficile de mesurer de manière précise l'incidence réelle sur le marché de l'entente en cause, l'infraction commise par les destinataires de la présente décision, qui, pendant la durée de l'infraction, contrôlaient directement ou indirectement la quasi-totalité du marché des sorbates de l'EEE, a eu pour effet d'amener les prix à un niveau supérieur à celui qu'ils auraient atteint autrement et a par conséquent indubitablement eu un effet réel sur le marché des sorbates dans l'EEE.
- (332) En fait, soit les objectifs de prix ont fait monter les prix réels, soit ils les ont empêché de baisser. Les parties à l'entente avaient pour but d'amener les prix réels à un niveau aussi proche que possible de l'objectif de prix, quitte à revoir leurs accords initiaux sur les prix et, à l'occasion, à convenir de réduire les prix cibles lorsque les conditions du marché ne permettaient pas d'augmentation. Il convient de relever, cependant, que, s'agissant d'un accord portant sur des objectifs de prix et non sur des prix fixes, il est

¹⁸⁴ Affaire T-62/98, *Volkswagen AG/Commission*, point 178.

évident que la mise en œuvre de l'accord impliquait uniquement que les parties s'efforceraient d'atteindre ces objectifs¹⁸⁵.

- (333) En ce qui concerne l'effet de l'entente sur les volumes de vente, il a été clairement démontré dans la Partie I (voir le tableau II au considérant (112)) que les quotas en volume réellement atteints correspondaient à la part allouée à chaque partie dans le cadre des accords sur les quotas, malgré l'existence de "quantités grises" substantielles imputables à Ueno.
- (334) Enfin, comme il est indiqué au considérant (63), le produit concerné par l'entente est le numéro un dans le secteur des conservateurs. Dans ce secteur, de nombreux acheteurs préfèrent les sorbates, en dépit de leur prix plus élevé, pour des raisons de qualité. Aucun des autres conservateurs ne constitue un substitut parfait. Les producteurs de sorbates étaient donc en situation de contrôler non seulement le marché des sorbates mais, dans une large mesure, le secteur des conservateurs. La mise en œuvre des accords constitutifs de l'entente a par conséquent eu une incidence significative sur le marché des sorbates, puisque les parties à l'entente étaient en mesure d'imposer leur comportement coordonné sur le marché et les acheteurs de sorbates n'avaient pas la possibilité de recourir à des produits de substitution.

Conclusion

- (238) Compte tenu de ce qui précède et eu égard à la contribution de chaque participant à l'organisation de l'entente, il ne fait aucun doute que les accords anticoncurrentiels ont été mis en œuvre pendant toute la période couverte par l'infraction. Une entente mise en œuvre de manière aussi continue a eu une incidence sur le marché des sorbates.

Arguments de Daicel

- (335) Daicel soutient que l'infraction ne peut avoir eu qu'un effet limité sur le marché étant donné que les objectifs de prix et les quotas étaient rarement atteints dans la pratique, si tant est qu'ils l'aient jamais été, notamment du fait des conditions qui prévalaient sur le marché pendant la période en cause.

Appréciation de la Commission

- (336) L'argument de Daicel n'est pas convaincant. La Commission note d'abord que la mise en œuvre d'accords sur des objectifs de prix n'implique pas nécessairement que ces prix soient appliqués exactement tels quels. Les accords peuvent être considérés comme mis en œuvre lorsque les parties fixent leurs prix en vue de les faire évoluer vers l'objectif convenu. Les explications concernant la non-réalisation occasionnelle des objectifs de prix sont loin de démontrer d'une manière convaincante que la mise en œuvre de l'entente ne peut avoir influencé la fixation et la fluctuation des prix sur le marché des sorbates.
- (337) Il n'est pas nécessaire de quantifier la mesure dans laquelle les prix se sont écartés de ceux qui auraient pu être appliqués en l'absence de ces arrangements. En effet, il n'est pas toujours possible de mesurer un tel écart de façon fiable, étant donné qu'un certain

¹⁸⁵ Voir, à cet égard, l'arrêt dans l'affaire T-224/00, *Archer Daniels Midland Company et Archer Daniels Midland Ingredients Ltd/Commission*, point 160.

nombre de facteurs externes peuvent avoir influencé simultanément l'évolution du prix des produits, de sorte qu'il est extrêmement malaisé de tirer des conclusions sur l'importance relative de toutes les causes possibles.

- (338) Le fait que, en dépit des efforts déployés par le cartel, les résultats recherchés par ses membres n'aient pas été entièrement atteints illustre peut-être les difficultés rencontrées par les parties pour augmenter les prix dans une situation de marché donnée, mais il ne prouve aucunement que le cartel n'a pas eu d'incidence sur le marché, ni que les prix n'ont pas été maintenus au-dessus du niveau résultant d'une situation de concurrence normale. Bien qu'il soit difficile de déterminer exactement dans quelle mesure les prix auraient été différents en l'absence de l'entente, la mise en œuvre, de propos délibéré, des accords constitutifs de l'entente a eu une incidence réelle sur le marché des sorbates dans l'EEE.
- (339) Dans le cas d'une collusion consistant, notamment, en une stratégie de collaboration axée sur le relèvement des prix, le fait qu'un certain nombre de facteurs extérieurs peuvent avoir influencé simultanément l'évolution du prix de produit fait qu'il est extrêmement difficile de tirer des conclusions sur l'importance relative de tous les facteurs de cause possibles.

La taille du marché géographique en cause

- (340) Pour déterminer la gravité de l'infraction, il est important de noter que l'entente couvrait l'ensemble du marché commun et, après sa création, l'ensemble de l'EEE. La Commission considère donc que l'ensemble de l'EEE a été affecté par l'entente.

Conclusion de la Commission sur la gravité

- (341) Compte tenu de la nature de l'infraction en cause, de son incidence réelle sur le marché des sorbates et du fait qu'elle couvrait l'ensemble du marché commun et, à la suite de sa création, l'ensemble de l'EEE, la Commission considère que les entreprises visées par la présente décision ont commis une infraction très grave à l'article 81, paragraphe 1, du traité CE et à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.

Traitement différencié

- (342) Dans la catégorie des infractions très graves, l'éventail des amendes qu'il est possible d'infliger permet d'appliquer aux entreprises un traitement différencié de manière à tenir compte de leur capacité économique réelle à porter un préjudice important à la concurrence. Cette différenciation est d'autant plus nécessaire lorsqu'il existe, comme en l'espèce, des différences considérables, en termes de poids sur le marché, entre les entreprises ayant participé à l'infraction.
- (343) Dans les circonstances de la présente affaire, qui concerne plusieurs entreprises, il faudra, lors de la fixation du montant de base des amendes, tenir compte du poids spécifique de chaque entreprise et donc de l'incidence réelle de son comportement illicite sur la concurrence. À cet effet, les entreprises concernées peuvent être divisées en plusieurs groupes selon leur importance relative sur le marché en cause.

Arguments d'Ueno et de Nippon

- (344) Ueno fait valoir qu'il existe des différences importantes entre elle-même et les autres entreprises, en particulier quant à leur taille respective, étant donné qu'elle est de loin la plus petite société parmi les parties. Son chiffre d'affaires équivaut à un dixième de celui de Daicel, un soixante-septième de celui de Hoechst, un cinquième de celui de Chisso et deux tiers de celui de Nippon. En termes d'actif, son actif total représente un seizième de celui de Daicel, un cent quinzième de celui de Hoechst et un septième de celui de Nippon.
- (345) Nippon argue du fait qu'elle est le plus petit acteur sur le marché.

Appréciation de la Commission

- (346) La gravité d'une infraction consistant en une entente et, en particulier, son incidence sur la concurrence dans une région donnée peuvent se mesurer de manière précise en examinant la taille du marché dans la région en question. Toutefois, étant donné les circonstances de l'espèce, en particulier le fait qu'étant de dimension mondiale, le marché en cause s'étend au delà de la région à laquelle la sanction est applicable, c'est-à-dire l'EEE, et que la mise en œuvre de l'entente était organisée à l'échelle mondiale, notamment dans le but de répartir les marchés sur une base mondiale et donc de maintenir des réserves concurrentielles à l'écart du marché de l'EEE, le chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise sur le marché de produit en cause à l'échelle mondiale permet d'estimer de la façon la plus précise la capacité relative de chaque entreprise et sa contribution au préjudice global porté à la concurrence dans l'EEE. En outre, le chiffre d'affaires mondial enregistré pour le produit en cause par un membre donné du cartel permet aussi de se faire une idée de sa contribution à l'efficacité du cartel dans son ensemble ou, à l'inverse, de l'instabilité qu'aurait connue le cartel s'il n'y avait pas participé. Par conséquent, le fait que le chiffre d'affaires mondial afférent au produit est pris en considération pour statuer sur le traitement différencié à appliquer aux entreprises membres d'un cartel mondial n'implique en aucune façon que ces entreprises soient sanctionnées deux fois pour le même comportement. En tout état de cause, dans la présente affaire, un traitement différencié des parties basé sur le chiffre d'affaires enregistré pour le produit à l'échelle de l'EEE n'aboutirait pas à un résultat différent.
- (347) En l'espèce, la Commission estime par conséquent qu'il convient de prendre comme base le chiffre d'affaires réalisé à l'échelle mondiale pour le produit en cause au cours de la dernière année complète de l'infraction (1995) pour comparer l'importance relative des différentes entreprises sur le marché concerné.
- (348) La comparaison est effectuée sur la base des parts du marché mondial indiquées pour 1995 au Tableau I. Elles ont été obtenues à partir des données sur le chiffre d'affaires mondial afférent au produit qui ont été fournies, pour cette même année, par les sociétés elles-mêmes dans leur réponse aux demandes de renseignements de la Commission.
- (349) Le tableau I montre qu'en 1995 Hoechst était de loin le plus grand producteur de sorbates sur le marché mondial, avec une part de marché de [...] % ([...] % dans l'EEE). Cette entreprise est par conséquent placée dans le premier groupe. Daicel, Chisso, Nippon et Ueno détenaient toutes des parts de marché variant entre [...] et [...] % (entre [...] et [...] % dans l'EEE). Elles se retrouvent donc dans le deuxième groupe.

- (350) La Commission admet que cette méthode conduit à faire coïncider les montants de base de toutes les entreprises relevant d'un même groupe et, de ce fait, revient à ignorer les différences de taille entre entreprises d'un même groupe. Toutefois, la Commission n'est pas tenue, lors de la détermination du montant des amendes en fonction de la gravité et de la durée de l'infraction, de faire en sorte, au cas où des amendes sont infligées à plusieurs entreprises impliquées dans une même infraction, que les montants finaux des amendes auxquels son calcul aboutit pour les entreprises concernées traduisent toute différenciation entre celles-ci quant à leur chiffre d'affaires global¹⁸⁶.
- (351) L'amende susceptible d'être infligée pour des infractions très graves est supérieure à 20 millions d'euros.
- (352) Eu égard aux considérations qui précèdent, le montant de départ des amendes devant être infligées dans la présente affaire sur la base du critère de l'importance relative sur le marché concerné s'établit comme suit pour chacun des deux groupes définis au considérant (352):
- premier groupe : 20 millions d'euros
 - deuxième groupe : 6,66 millions d'euros.

Effet dissuasif suffisant

- (353) Pour faire en sorte que l'amende ait un effet dissuasif suffisant sur les grandes entreprises et pour tenir compte du fait que celles-ci disposent de connaissances et d'infrastructures juridico-économiques qui leur permettent de mieux apprécier le caractère infractionnel de leur comportement et les conséquences qui en découlent du point de vue du droit de la concurrence, il convient de procéder à un ajustement supplémentaire du montant de départ dans le cas de Hoechst.
- (354) Pour Hoechst, qui est de loin la plus grande entreprise concernée par la présente décision, la Commission considère qu'il y a lieu de majorer le montant de départ de l'amende calculé sur la base du critère de l'importance relative sur le marché concerné afin de tenir compte de la taille et des ressources globales de l'entreprise. Le montant de départ de l'amende déterminé au considérant (355) doit par conséquent être majoré de 100% et porté à 40 millions d'euros.

Durée de l'infraction

- (355) La Commission tient compte de la durée de la participation de chaque entreprise à l'infraction.
- (356) Comme indiqué plus haut, la Commission considère que Chisso, Daicel, Hoechst et Ueno ont enfreint l'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE du 31 décembre 1978 au 31 octobre 1996. Ces entreprises ont commis une infraction de longue durée de dix-sept ans et dix mois. Le montant de départ des amendes déterminé en fonction de la gravité au considérant (355) pour Chisso, Daicel

¹⁸⁶ Voir, à cet égard, l'arrêt du Tribunal de première instance du 19 mars 2003 dans l'affaire T-213/00, *CMA et autres/Commission*, point 385, non encore publié.

et Ueno et au considérant (357) pour Hoechst doit par conséquent être augmenté de 175%.

- (357) Nippon a enfreint l'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE du 31 décembre 1978 au 30 novembre 1995. Elle a commis une infraction de longue durée de seize ans et onze mois. Le montant de départ de l'amende déterminé en fonction de la gravité au considérant (355) doit par conséquent être augmenté de 165%.

Conclusion relative aux montants de base

- (358) La Commission fixe par conséquent les montants de base des amendes à 18,315 millions d'euros pour Chisso, 18,315 millions d'euros pour Daicel, 110 millions d'euros pour Hoechst, 17,649 millions d'euros pour Nippon et 18,315 millions d'euros pour Ueno.

12.2.2.3. Amendes individuelles

- (359) Sur la base de ses conclusions relatives au montant de base des amendes, la Commission apprécie s'il existe des circonstances atténuantes ou aggravantes pour chacune des entreprises prises individuellement et applique, le cas échéant, la communication sur la clémence de 1996.

Hoechst

Circonstances aggravantes

- (360) Dans le cas de Hoechst, la gravité de l'infraction est renforcée par les circonstances suivantes:

- (a) Hoechst a joué un rôle de meneur de l'entente (considéranants (92) à (95));
- (b) Hoechst a fait l'objet de décisions antérieures concluant à une infraction du même type¹⁸⁷.

- (361) En ce qui concerne le rôle de meneur joué par Hoechst, il ressort des faits que cette entreprise était, avec Daicel, un élément moteur important et l'un des membres les plus actifs du cartel. Comme elle était de loin le membre le plus puissant du cartel et le plus grand producteur mondial d'acide sorbique et de sorbate de potassium, elle était bien placée pour persuader les autres parties à l'entente de suivre ses propositions, qui répondaient naturellement à ses propres intérêts stratégiques commerciaux, ce qui lui permettait de tirer le meilleur profit des arrangements du cartel. Hoechst a notamment réussi à imposer ses propositions aux producteurs japonais lors des réunions communes, en particulier en ce qui concerne les quotas et les prix applicables sur le

¹⁸⁷ Voir les décisions suivantes de la Commission: 94/599/CE (*PVC II*) (JO L 239 du 14.9.1994, p. 14), 89/191/CEE (*PVC I*) (JO L 74 du 17.3.1989, p. 21), 86/398/CEE (*Polypropylène*) (JO L 230 du 18.8.1986, p. 1) et 69/243/CEE (*Matières colorantes*) (JO L 195 du 7.8.1969, p. 11).

marché européen. En 1992, elle a proposé d'établir une différence de prix entre l'acide sorbique et le sorbate de potassium et elle l'a instaurée unilatéralement en Europe à titre expérimental. À l'automne 1994, elle a également convaincu les producteurs japonais de l'établir. Après chaque réunion commune, Hoechst était généralement la première à annoncer les nouveaux prix en Europe, suivie par les producteurs japonais.

- (362) En outre, Hoechst était chargée, avec Daicel, de planifier et de présider les réunions communes (voir le considérant (92)). Elle faisait fonction d'hôte pour les réunions communes tenues en Europe, qu'elle organisait et finançait. Consciente du risque que l'existence des réunions ne soit découverte par la Commission, Hoechst en organisait certaines en dehors de la Communauté. Elle a eu des contacts réguliers avec Daicel pendant toute la durée de l'infraction afin d'échanger des informations, à savoir des rapports sur les volumes et les prix par région, en vue de comparer les données mises à jour avec les documents distribués lors des réunions communes. En outre, elle a pris plusieurs initiatives pour assurer efficacement le contrôle du respect des quotas en volume. Elle a proposé la création en Suisse d'un organisme neutre chargé de recueillir les chiffres de vente des producteurs japonais et a même ajouté unilatéralement 600 tonnes à son quota en 1995 en raison de l'existence de "quantités grises" que les producteurs japonais n'avaient pas déclarées. En tant que membre de la Chemical Industrial Products Export Co-operative (CIPEC), cartel d'exportation japonais structuré qui n'avait aucun rapport avec l'entente, Hoechst avait accès aux statistiques sur les exportations japonaises. Elle était par conséquent en mesure de vérifier les chiffres de vente individuels des producteurs japonais, alors que ceux-ci n'avaient pas accès aux chiffres de vente de Hoechst.
- (363) Elle a, de plus, réussi à s'assurer le contrôle de la branche européenne du cartel, en parvenant progressivement à renforcer sa position déjà forte sur ce marché, en exigeant des parts plus grandes du marché européen au détriment des producteurs japonais et en prenant totalement le contrôle des contacts anticoncurrentiels avec [...]. Elle a convaincu les producteurs japonais que [...] ne devait pas participer aux réunions communes (voir le considérant (229)), ce qui lui a permis de centraliser les contacts avec le seul autre producteur européen. Par ses contacts réguliers et exclusifs avec [...], Hoechst arrivait à faire en sorte que le comportement sur le marché de cette entreprise soit conforme aux décisions prises par les parties à l'entente.
- (364) Enfin, en novembre 1996, lorsque la dernière réunion commune a eu lieu, elle a tenté, avec Daicel, de convaincre les autres membres de poursuivre les réunions et les accords (voir le considérant (94)).
- (365) Il est nécessaire de faire en sorte que le montant de l'amende ait un effet dissuasif suffisant. La Commission note que, dans des décisions antérieures dont Hoechst était destinataire, celle-ci avait été invitée à mettre fin à son comportement anticoncurrentiel et à s'abstenir de le répéter (voir le considérant (363)). Cela aurait dû l'amener à accorder une attention particulière au respect du droit communautaire de la concurrence et à s'abstenir de toute violation délibérée. Le fait qu'elle a répété le même comportement montre que les amendes précédentes n'ont pas exercé sur elle un effet suffisamment dissuasif pour qu'elle modifie son comportement.

Arguments de Hoechst

- (366) Hoechst conteste la conclusion de la Commission selon laquelle elle a joué le rôle de meneur de l'entente. Elle fait également valoir qu'elle n'a fait qu'accepter l'invitation à se joindre au groupe des producteurs japonais de sorbates. En outre, l'idée et l'initiative de la démarche envers [...] ne venaient pas seulement de Hoechst. Hoechst fait valoir qu'elle n'a pas joué de rôle déterminant pendant la durée de vie du cartel. Elle s'est chargée de l'organisation des réunions en Europe parce qu'elle était la seule société européenne à avoir participé aux réunions du cartel.
- (367) En ce qui concerne la récidive, Hoechst fait valoir que, conformément aux principes généraux de la prescription, lorsque des décisions antérieures par lesquelles des sanctions ont été infligées à une entreprise datent d'aussi longtemps elles ne doivent plus entrer en ligne de compte.

Appréciation de la Commission

- (368) En ce qui concerne l'affirmation de Hoechst selon laquelle elle n'a pas joué un rôle de meneur de l'entente, la Commission note que Hoechst ne conteste pas les faits sur lesquels la Commission fonde sa conclusion. Il est clair que Hoechst était, avec Daicel, un élément moteur du cartel, qui entraînait les autres. Toutefois, la Commission admet que d'autres membres du cartel ont pris certaines initiatives pour réaliser leurs objectifs anticoncurrentiels communs.
- (369) En ce qui concerne la qualité de récidiviste de Hoechst, la Commission relève que la dernière décision ordonnant à cette entreprise de mettre fin à son comportement anticoncurrentiel et de s'abstenir de le répéter date de juillet 1994. Après cette décision, Hoechst a continué l'infraction faisant l'objet de la présente procédure pendant plus deux ans. Cela montre clairement que la décision précédente ne l'a pas dissuadée de continuer de participer à une entente similaire.

Conclusion

- (370) Le rôle dominant joué par Hoechst dans le cartel et sa qualité de récidiviste doivent par conséquent être considérés comme des circonstances aggravantes, justifiant des majorations de respectivement 30% et 50% du montant de base de l'amende.

Circonstances atténuantes

- (371) Aucune circonstance atténuante ne justifie de réduction dans le cas de Hoechst.

Conclusion

- (372) Le montant total de l'amende devant être infligée à Hoechst, avant que soit prise en considération sa coopération avec la Commission dans le cadre de la présente procédure, s'élève à 198 millions d'euros.

Daicel

Circonstances aggravantes

- (373) La gravité de l'infraction est renforcée dans le cas de Daicel par son rôle de meneur de l'entente (voir les considérants (89) et (90)).
- (374) Il ressort des faits que Daicel a agi en tant qu'intermédiaire entre les producteurs japonais et Hoechst et [...]. Elle avait coutume d'organiser les réunions préparatoires, qui étaient généralement présidées par son représentant. Daicel était chargée, avec Hoechst, de planifier et de présider les réunions communes. Elle a eu des contacts réguliers avec Hoechst pendant toute la durée de l'infraction afin d'échanger des informations, à savoir des rapports sur les volumes et les prix par région, dans le but de comparer les données mises à jour avec les documents distribués lors des réunions communes. En 1981, elle a mis en œuvre le système de pénalités prévu par l'entente à l'encontre de Chisso, en forçant celle-ci à lui acheter entre 60 et 70 tonnes car elle avait dépassé son quota pour 1980. En outre, c'est Daicel qui a insisté avec le plus de véhémence pour que les quotas de parts de marché soient respectés, car elle détenait la part la plus élevée de tous les producteurs japonais et avait par conséquent le plus grand intérêt à ce que le statu quo soit maintenu. Lorsque Nippon a décidé de ne plus participer aux réunions communes, Daicel a tenté de la convaincre de rester dans le groupe et de continuer de respecter les quotas et les objectifs de prix. En novembre 1996, lorsque la dernière réunion commune a eu lieu, elle souhaitait, tout comme Hoechst, poursuivre les réunions et maintenir les accords (voir le considérant (89)).

Arguments de Daicel

- (375) Daicel soutient qu'il serait erroné et injuste de mettre sur le même pied sa propre position en tant que plus grand producteur japonais et le rôle qu'elle a joué en tant qu'intermédiaire entre Hoechst et les autres producteurs japonais, d'une part, et le rôle joué par Hoechst en tant que meneur de l'entente, d'autre part. Elle fait valoir que son rôle d'intermédiaire était de caractère essentiellement administratif, car il s'est surtout développé pour des raisons de commodité administrative. Si tant est qu'elle ait joué dans l'infraction un rôle plus important que celui des autres producteurs japonais, il ne pouvait s'agir que d'un rôle beaucoup plus limité et plutôt secondaire, qui était loin d'être comparable au rôle de meneur joué par Hoechst en tant que principale force motrice du cartel.

Appréciation de la Commission

- (376) La Commission rejette l'argument de Daicel. Elle reconnaît qu'en raison des problèmes linguistiques que connaissaient les autres producteurs japonais, Daicel peut avoir été mieux placée que ceux-ci pour gérer les communications avec Hoechst, en particulier les contacts téléphoniques (voir le considérant (236)). Toutefois, mêmes s'ils servaient parfois des objectifs administratifs, ces contacts bilatéraux réguliers avec Hoechst permettaient à ces deux entreprises d'établir l'ordre du jour des réunions communes, de choisir les thèmes qui devaient être examinés et, par voie de conséquence, de déterminer la stratégie générale du cartel. En fait, Daicel était, avec Hoechst, un élément moteur du cartel. Ces deux entreprises étaient de loin les membres les plus puissants du cartel ; elles détenaient les parts de marché les plus élevées et partageaient les mêmes intérêts. Le fait que Hoechst a joué un rôle de meneur dans l'infraction n'implique pas que Daicel n'en ait pas fait autant. Toutefois, la Commission admet que d'autres membres du cartel ont pris certaines initiatives pour réaliser leurs objectifs anticoncurrentiels communs.

Conclusion

- (377) Eu égard à ce qui précède, il convient de majorer le montant de base de l'amende infligée à Daicel de 30%.

Circonstances atténuantes

- (378) Aucune circonstance atténuante n'a été retenue dans le cas de Daicel.

Arguments de Daicel

- (379) Premièrement, Daicel soutient que l'incapacité des producteurs de sorbates à atteindre les objectifs de prix et leurs tricheries constantes sur les quotas, ainsi que le niveau relativement modeste de ses ventes de sorbates et sa part de marché relativement faible en Europe prouvent que sa participation à l'infraction ne peut avoir eu qu'un effet limité sur le marché et, en particulier, sur les acheteurs de sorbates et les consommateurs finals. Daicel a fait valoir que ses ventes de sorbates en Europe ont excédé le quota en volume qui lui avait été alloué pendant plus de la moitié de la durée de l'infraction. À l'appui de cet argument, elle a fourni un graphique comparant les quotas qui lui ont été alloués par le cartel et ses ventes réelles¹⁸⁸.
- (380) Deuxièmement, Daicel soutient que les bénéfices qu'elle tire de ses ventes de sorbates en Europe sont négligeables par rapport à ceux qu'elle réalise à l'échelle mondiale et que la proportion de ces bénéfices qui serait imputable à l'infraction est encore plus réduite. En outre, il est probable que tout avantage financier qu'elle a pu tirer de l'infraction ait déjà été largement entamé par les amendes et les dommages-intérêts qu'elle a versés à la suite d'actions concernant les sorbates intentées dans d'autres ressorts.
- (381) Troisièmement, Daicel soutient que les discussions sur les objectifs en termes de prix et de volume, y compris celles auxquelles Hoechst étaient associée, trouvent leur origine dans un cartel d'exportation officiel approuvé par le gouvernement japonais. Elle doivent par conséquent être envisagées dans leur contexte par la Commission, puisqu'elles découlaient de préoccupations légitimes concernant des allégations de dumping et des problèmes d'offre excédentaire et ont été menées pendant une période au cours de laquelle la législation japonaise autorisait d'une manière générale ces échanges d'informations, y compris avec Hoechst.
- (382) Quatrièmement, Daicel soutient que la Commission doit tenir compte du fait qu'elle a cessé d'assister aux réunions du cartel en 1996, avant l'ouverture de toute enquête, que ce soit par les autorités communautaires ou par les autorités américaines et canadiennes.
- (383) Cinquièmement, Daicel fait valoir que la présente procédure (de même que les procédures menées au sujet de la même affaire aux États-Unis et au Canada) constitue la première enquête dont elle fait l'objet concernant d'éventuelles infractions aux règles de concurrence et qu'elle a mis en œuvre, au niveau de l'entreprise dans son ensemble, un programme complet de mise en confirmé.

¹⁸⁸ Voir l'annexe 5 des observations écrites de Daicel du 12 mars 2003.

- (384) Enfin, Daicel soutient que la Commission doit prendre en considération, comme circonstance atténuante, le fait que d'autres juridictions, en dehors de la Communauté, lui ont déjà infligé des amendes dans le cadre d'actions motivées, pour l'essentiel, par la même série de faits et qu'elle a payé des dommages-intérêts s'élevant à plus de [...] d'USD aux États-Unis. Daicel soutient également que la Commission ne devrait, à tout le moins, pas la sanctionner pour sa participation à une entente illégale en dehors de l'EEE pour laquelle des amendes lui ont déjà été infligées, ce qui serait le cas si le montant d'une amende pour infraction au droit communautaire devait être calculé sur la base de son chiffre d'affaires mondial.

Appréciation de la Commission

- (385) La Commission a déjà rejeté l'argument de Daicel concernant l'incapacité des producteurs de sorbates à réaliser leurs objectifs de prix lorsqu'elle a examiné l'incidence réelle de l'infraction sur le marché des sorbates dans l'EEE (voir les considérants (327) à (337)).
- (386) Deuxièmement, une entreprise, dont la participation à une concertation avec ses concurrents en matière de prix est établie mais qui ne s'est pas toujours comportée sur le marché d'une manière conforme à celle convenue avec ses concurrents et qui, malgré la concertation avec ceux-ci, poursuit une politique plus ou moins indépendante sur le marché peut simplement tenter d'utiliser l'entente à son profit¹⁸⁹. Un tel comportement affecte le marché de la même manière que la mise en œuvre des accords.
- (387) Quant à l'argument de Daicel selon lequel elle n'a pas respecté, dans la pratique, les quotas convenus, le graphique sur lequel Daicel fonde son argument ne fait pas apparaître d'écart important entre les quotas et les ventes réelles pour un long laps de temps. En effet, le graphique indique un excédent des ventes d'environ 20 à 30% pour trois ans, les ventes n'excédant le quota d'environ 50% qu'en 1990.
- (388) Pour ce qui est de l'argument de Daicel selon lequel sa participation à l'infraction n'a pu avoir qu'un effet limité sur le marché et, en particulier, sur les acheteurs de sorbates et les consommateurs finals du fait du niveau relativement modeste de ses ventes de sorbates et de sa part de marché relativement faible en Europe, la Commission a déjà dûment pris en considération le poids économique de Daicel par comparaison avec les autres membres du cartel ainsi que sa capacité économique effective à influencer le marché de l'EEE (voir les considérants (349) à (354)).
- (389) En ce qui concerne le second argument de Daicel, la Commission ne considère pas que le fait que Daicel n'ait tiré aucun profit de l'entente, voire que sa participation à celle-ci lui ait occasionné une perte économique, puisse constituer une circonstance atténuante aux fins de la fixation de l'amende. La gravité du comportement anticoncurrentiel de Daicel n'est en rien atténuée par le fait que les bénéficiaires tirés de l'entente aient pu être négligeables.
- (390) Troisièmement, la Commission a déjà rejeté, au considérant (320), l'argument tiré des origines de l'infraction et de l'existence de doutes quant à l'illégalité de l'entente tenant

¹⁸⁹ Affaire T-308/94, *Cascades SA/Commission*, point 230, Recueil 1998, p. II-925.

au fait que les réunions du cartel trouvent leur origine dans le cartel d'exportation officiel approuvé par le gouvernement japonais. En réalité, les faits montrent clairement que les discussions concernant les objectifs de prix et les quotas visaient à fixer les prix au niveau le plus élevé possible dans les conditions qui prévalaient à l'époque sur le marché, afin de garantir un bénéfice maximum. Deuxièmement, ce n'est pas dans le cadre du cartel d'exportation japonais pour les sorbates que les quatre producteurs japonais avaient coutume de se rencontrer et de convenir d'objectifs de prix et de quotas. Les réunions du cartel étaient organisées à des niveaux différents et dans le secret et le gouvernement japonais n'était informé ni des réunions parallèles du cartel entre les producteurs japonais ni des réunions communes entre ceux-ci et Hoechst. Daicel ne pouvait par conséquent pas ignorer que ces actes avaient pour objet de restreindre la concurrence.

- (391) Quant au quatrième argument de Daicel, la Commission considère que si les entreprises ont mis fin à l'infraction de leur propre initiative avant que la Commission n'intervienne, cette démarche unilatérale de leur part ne saurait être considérée comme constituant une circonstance atténuante. Pour bénéficier d'une circonstance atténuante, l'entreprise doit démontrer que l'acte volontaire par lequel elle a mis fin à l'infraction est directement lié à l'intervention de la Commission. Il n'y a donc pas lieu, en application des lignes directrices de la Commission pour le calcul des amendes, de réduire à ce titre l'amende infligée à Daicel.
- (392) Cinquièmement, la Commission ne considère pas que l'absence d'antécédents de violation des règles de concurrence constitue une circonstance atténuante qui doit être prise en compte dans la fixation du montant de l'amende. Au contraire, au point 2, premier tiret, des lignes directrices pour le calcul des amendes, la récidive est mentionnée comme constituant une catégorie particulière de circonstances aggravantes. L'absence de circonstances aggravantes n'équivaut pas à une circonstance atténuante. En outre, la Commission se félicite que Daicel ait mis en place un programme de conformité, mais cela ne la dispense pas de l'obligation qui lui incombe de sanctionner l'infraction très grave aux règles de concurrence que Daicel a commise dans le passé avant de mettre en œuvre ledit programme.
- (393) Enfin, la Commission rejette le dernier argument invoqué par Daicel. La Commission ne peut prendre en considération, comme circonstance atténuante, les dommages-intérêts versés à la suite d'actions menées dans d'autres ressorts. Comme indiqué aux considérants (314) et (315), les amendes infligées dans des pays tiers n'ont aucune incidence sur celles qui doivent être infligées pour infraction aux règles de concurrence de la Communauté et de l'EEE. Enfin, le versement, à la suite d'une action au civil, de dommages-intérêts destinés à compenser le préjudice causé par un cartel à des entreprises ou à des consommateurs ne saurait être comparé à des sanctions de droit public pour comportement illicite.
- (394) En l'espèce, la Commission ne calcule pas l'amende qui doit être infligée à Daicel sur la base du chiffre d'affaires mondial total de l'entreprise. La seule référence expresse au chiffre d'affaires total de l'entreprise faite à l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 concerne le montant maximum de l'amende. En ce qui concerne le chiffre d'affaires mondial de Daicel pour le produit en cause, il a déjà été expliqué que le chiffre d'affaires mondial afférent au produit est pris en considération pour statuer sur le traitement différencié à appliquer aux entreprises membres d'un cartel mondial, mais

cela n'implique en aucune façon que ces entreprises soient sanctionnées deux fois pour le même comportement.

Conclusion

(395) Le montant total de l'amende devant être infligée à Daicel, avant que soit prise en considération sa coopération avec la Commission dans le cadre de la présente procédure, s'élève à 23,8095 millions d'euros.

Chisso

Circonstances aggravantes

(396) Aucune circonstance aggravante n'a été retenue dans le cas de Chisso.

Circonstances atténuantes

(397) Aucune circonstance atténuante n'a été retenue dans le cas de Chisso.

Arguments de Chisso

(398) Chisso fait valoir que, compte tenu de sa part de marché modeste, qui ne dépasse pas [...] % sur le marché des sorbates dans l'EEE, de son faible chiffre d'affaires pour ce produit et de sa production limitée par rapport aux autres parties à l'entente, elle n'était pas économiquement en mesure, par ses propres moyens, de causer un dommage important sur le marché et tout effet préjudiciable de sa participation à l'infraction n'a pu être que mineur.

(399) En outre, Chisso fait valoir que son premier régime global de mise en conformité à la législation antitrust (Antitrust Compliance Policy), adopté au début de l'année 1999, qui stipule que Chisso exige une adhésion stricte à la législation antitrust et précise que toute infraction aux dispositions qu'il contient est une faute disciplinaire, doit être considéré comme une circonstance atténuante.

Appréciation de la Commission

(400) Comme il est indiqué au considérant (390) ci-dessus, il a déjà été dûment tenu compte de la taille et de la capacité économique de l'entreprise par rapport à celles des autres parties à l'entente, ainsi que de sa capacité économique effective à influencer sur le marché de l'EEE.

(401) Enfin, la Commission se félicite que Chisso ait mis en place un programme de mise en conformité, mais cela ne la dispense pas de l'obligation qui lui incombe de sanctionner l'infraction très grave aux règles de concurrence que Chisso a commise dans le passé avant de mettre en œuvre ledit programme.

Conclusion

(402) Le montant total de l'amende devant être infligée à Chisso, avant que soit prise en considération sa coopération avec la Commission dans le cadre de la présente procédure, s'élève à 18,315 millions d'euros.

Nippon

Circonstances aggravantes

(403) Aucune circonstance aggravante n'a été retenue dans le cas de Nippon.

Circonstances atténuantes

(404) Aucune circonstance atténuante n'a été retenue dans le cas de Nippon.

Arguments de Nippon

(405) Nippon considère que la Commission doit prendre en considération les facteurs suivants comme circonstances atténuantes:

- (a) elle s'est sentie contrainte de participer étant donné qu'elle était la plus petite entreprise à avoir pris part à l'infraction;
- (b) elle a spontanément mis rapidement fin à sa participation à l'entente, bien avant qu'une quelconque autorité de concurrence n'ouvre une enquête;
- (c) c'est à elle qu'ont été alloués les plus petits quotas;
- (d) elle a souvent ignoré les accords illicites, en ce sens qu'elle a fréquemment omis de mettre en œuvre les objectifs de prix et les quotas en volume et qu'elle a dénaturé ses chiffres de vente, ce qui fait que l'effet réel de sa participation à l'entente sur la concurrence était limité;
- (e) sa nouvelle direction a adopté un programme de mise en conformité à long terme en 1995, avant l'ouverture de toute enquête en application du droit de la concurrence et avant l'instauration par la Commission de sa politique de clémence.

Appréciation de la Commission

(406) La Commission note que Nippon ne fait pas valoir de faits montrant qu'elle a en fait été contrainte de participer à l'infraction. Son poids économique n'entre pas en ligne de compte dans ce contexte.

(407) Comme il est indiqué au considérant (394), si les entreprises ont mis fin à l'infraction de leur propre initiative avant que la Commission n'intervienne, cette démarche unilatérale de leur part ne saurait être considérée comme constituant une circonstance atténuante. Pour bénéficier d'une circonstance atténuante, l'entreprise doit démontrer que l'acte volontaire par lequel elle a mis fin à l'infraction est directement lié à l'intervention de la Commission.

(408) La Commission ne conteste pas le fait que Nippon s'est vu attribuer les plus petits quotas en volume. Toutefois, le fait qu'elle a accepté ces quotas a constitué un élément important de l'infraction et leur modicité ne peut par conséquent être retenue comme circonstance atténuante.

- (409) Les circonstances invoquées par Nippon ne démontrent pas que pendant la période au cours de laquelle elle a été partie aux accords illicites, elle ait effectivement évité de les mettre en œuvre en adoptant un comportement concurrentiel sur le marché¹⁹⁰. Comme il a été démontré dans la Partie I, pendant la période couverte par l'infraction, Nippon a toujours approuvé et respecté les arrangements collusoires. Elle participait généralement aux réunions du cartel et n'a jamais effectivement ni expressément refusé de mettre en œuvre les décisions prises par le groupe. Ainsi, Nippon n'a pas fourni à la Commission de données indiquant un éventuel écart entre les quotas qui lui étaient alloués et ses ventes réelles. Le comportement observé par Nippon pendant une période de temps aussi longue démontre clairement qu'elle ne souhaitait pas réellement éviter d'appliquer les accords sur les prix et les quotas en volume.
- (410) La Commission fait à nouveau observer que la mise en œuvre d'accords sur des objectifs de prix ne requiert pas nécessairement que ces prix soient exactement appliqués.
- (411) Enfin, la Commission se félicite que Nippon ait mis en place un programme de mise en conformité, mais cela ne la dispense pas de l'obligation qui lui incombe de sanctionner l'infraction très grave aux règles de concurrence que Nippon a commise dans le passé avant de mettre en œuvre ledit programme.

Conclusion

- (412) Le montant total de l'amende devant être infligée à Nippon, avant que soit prise en considération sa coopération avec la Commission dans le cadre de la présente procédure, s'élève à 17,649 millions d'euros.

Ueno

Circonstances aggravantes

- (413) Aucune circonstance aggravante n'a été retenue dans le cas d'Ueno.

Circonstances atténuantes

- (414) Non-application effective des accords ou pratiques infractionnels
- Non-application effective des quotas en volume convenus
- (415) Comme circonstance atténuante, la Commission tiendra compte du fait qu'Ueno n'a pas effectivement mis en œuvre les quotas en volume convenus.
- (416) Dans les observations écrites qu'elle a soumises en réponse à la communication des griefs, Ueno a démontré qu'elle dépassait largement les quotas qui lui étaient alloués lors des réunions du cartel¹⁹¹. Depuis 1991, en particulier, elle a vendu en Europe chaque année plus du double du volume convenu. Ueno a développé sa capacité de

¹⁹⁰ Voir, à cet égard, les affaires jointes T-25/95, T-26/95, T-30/95 à T-32/95, T-34/95 à T-39/95, T-42/95 à T-46/95, T-48/95, T-50/95 à T-65/95, T-68/95 à T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 et T-104/95, *Cimenteries CBR et autres/Commission*, points 4872 à 4874, Recueil 2000, p. II-491.

¹⁹¹ Voir pages 17390-17391 du dossier.

production et a été la cause du problème des "quantités grises" (voir les considérants (193), (196), (206) et (219), élément déstabilisant de l'entente qui faisait régulièrement l'objet de discussions lors des réunions communes et était à l'origine de certaines tensions et d'un climat de méfiance entre les membres du cartel. La Commission considère ce comportement comme une circonstance atténuante.

– Non-application effective des prix cibles convenus

Arguments d'Ueno

- (417) Ueno fait valoir que, dans la pratique, elle n'a pas mis en œuvre l'accord sur les objectifs de prix.

Appréciation de la Commission

- (418) La Commission récuse l'argument d'Ueno selon lequel elle n'a pas mis en œuvre les objectifs de prix. La mise en œuvre d'accords sur des prix cibles ne requiert pas nécessairement que ces prix soient exactement appliqués. Les accords peuvent être considérés comme mis en œuvre lorsque les parties fixent leurs prix en vue de les faire évoluer vers l'objectif convenu. Le fait qu'une entreprise dont il est établi qu'elle a participé à une concertation sur les prix avec ses concurrents n'ait pas agi sur le marché de la manière convenue avec ceux-ci ne constitue pas nécessairement un élément qui doit être pris en considération en tant que circonstance atténuante pour déterminer le montant de l'amende à infliger. Un tel comportement peut simplement indiquer qu'elle a tenté d'exploiter l'entente à son propre profit. En outre, s'agissant d'accords anticoncurrentiels portant sur des objectifs de prix et non sur des prix fixes, il est évident que la mise en œuvre des accords impliquait uniquement que les parties s'efforceraient d'atteindre ces objectifs (voir le considérant (334)).

– Autres circonstances atténuantes

Arguments d'Ueno

- (419) Ueno considère que la Commission doit prendre en considération les facteurs suivants comme circonstances atténuantes supplémentaires:
- (a) Ueno a pour particularité d'être la seule société familiale ne faisant pas appel public à l'épargne à avoir participé à l'entente, les autres participants à l'infraction étant de grandes entreprises faisant appel public à l'épargne qui disposent de davantage de ressources financières et autres pour absorber toute sanction qui pourrait leur être infligée en l'espèce;
 - (b) elle n'a joué qu'un rôle passif dans l'infraction étant donné que i) elle dépendait de Daicel pour son approvisionnement en acide sorbique et elle a agi sous la pression économique de cette entreprise; ii) elle n'envoyait généralement qu'un employé subalterne aux réunions; iii) elle n'a pas participé aux trois réunions postérieures à mars 1995, ni aux réunions du printemps 1992 et de l'automne 1993; iv) elle n'a pris l'initiative ni n'a été l'instigateur d'aucune réunion et elle n'a jamais dirigé les discussions ni fixé l'ordre du jour des réunions et v) elle n'était pas informée, jusqu'à très récemment, des nombreuses réunions tenues entre les autres participants;

- (c) elle a été la première entreprise à cesser de participer aux réunions communes en mars 1995 et ensuite à mettre fin à l'infraction avant les autres participants et bien avant que la Commission n'intervienne.

Appréciation de la Commission

- (420) Le fait qu'Ueno est la seule société familiale ne faisant pas appel public à l'épargne à avoir participé à l'entente n'entre pas en ligne de compte dans le présent contexte. Les différences de taille entre les entreprises ayant participé à l'infraction ont déjà été dûment prises en considération ci-dessus, dans l'appréciation concernant le traitement différencié (voir les considérants (349) à (354)).
- (421) La Commission n'accepte pas l'argument d'Ueno selon lequel cette dernière a joué un rôle passif dans l'infraction. En ce qui concerne l'argument selon lequel elle dépendait de Daicel pour son approvisionnement en acide sorbique et qu'elle agissait sous la pression économique de cette entreprise, premièrement, Ueno ne peut faire valoir que, parce qu'elle dépendait de Daicel pour les livraisons d'acide sorbique, elle ne disposait plus de l'autonomie nécessaire pour être partie à un accord pour son propre compte. Bien que le fait qu'Ueno dépendait de Daicel pour son approvisionnement ait limité sa marge de manœuvre, cela n'altère pas la conclusion selon laquelle, en participant pour son propre compte aux accords et aux pratiques anticoncurrentiels, elle a restreint la concurrence sur le marché européen. S'il est vrai que les liens de dépendance économique existant entre les parties à un accord peuvent conditionner leur liberté d'initiative et de décision, il n'en reste pas moins vrai que l'existence de ces liens n'exclut pas la possibilité de refuser de consentir à l'accord qui leur est proposé¹⁹². Deuxièmement, en ce qui concerne l'argument d'Ueno selon lequel elle a agi sous la pression économique de Daicel, même en admettant que Daicel ait exercé des pressions sur Ueno, la décision de participer à l'infraction et la responsabilité de cette participation n'en restaient pas moins celles d'Ueno. En outre, Ueno aurait pu dénoncer les pressions exercées sur elle aux autorités compétentes et introduire auprès de la Commission une plainte en application de l'article 3 du règlement n° 17 plutôt que de participer aux activités en question¹⁹³.
- (422) En outre, le fait qu'elle ne s'est généralement fait représenter que par un employé subalterne n'entre pas en ligne de compte dans le présent contexte. La Partie I montre clairement que la participation d'Ueno aux réunions de l'entente a été aussi régulière que celle des autres membres du cartel et que les décisions qu'elle a prises et les accords qu'elle a conclus au cours de ces réunions n'ont en rien été altérées par le fait qu'elle était représentée par un employé subalterne.
- (423) Enfin, le fait qu'elle n'ait ni pris l'initiative ni été l'instigateur des réunions, qu'elle n'ait jamais dirigé les discussions ni établi l'ordre du jour des réunions et qu'elle n'ait pas été informée, jusqu'à très récemment, des nombreuses réunions entre les autres participants, ne l'empêche pas d'être tenue pour responsable d'avoir participé en tant que membre actif à l'entente dans son ensemble pendant une période aussi longue.

¹⁹² Voir les affaires jointes 32/78 et 36/78 à 82/78, *BMW et autres/Commission*, point 36, Recueil 1979, p. 2435, ainsi que l'affaire 17/99, *Ke-Kelit/Commission*, point 48, Recueil 2002, p. II-01647.

¹⁹³ Voir, à cet égard, l'affaire T-9/89, *Hüls/Commission*, points 123 et 128, Recueil 1992, p. II-499 et l'affaire T-141/89, *Tréfileurope/Commission*, point 58, Recueil 1995, p. II-791, ainsi que l'affaire 17/99, *Ke-Kelit/Commission*, point 50.

- (424) Comme il est indiqué plus haut, aux considérants (394) et (410), le fait qu'une entreprise a mis fin à l'infraction bien avant que la Commission n'intervienne ne constitue pas une circonstance atténuante. Pour bénéficier d'une circonstance atténuante, l'entreprise doit démontrer que l'acte volontaire par lequel elle a mis fin à l'infraction est directement lié à l'intervention de la Commission.

Conclusion

- (425) Le montant total de l'amende devant être infligée à Ueno, avant que soit prise en considération sa coopération avec la Commission dans le cadre de la présente procédure, s'élève à 16,4835 millions d'euros.

12.2.3. Application de la communication sur la clémence de 1996

- (426) Les destinataires de la présente décision ont coopéré avec la Commission à divers stades de l'enquête sur les infractions, afin de bénéficier du traitement favorable prévu par la communication sur la clémence de 1996. Afin de répondre aux attentes légitimes des entreprises concernées en ce qui concerne la non-imposition d'amendes ou la réduction de leur montant en fonction de la coopération dont elles ont fait preuve, la Commission doit examiner si les parties concernées remplissent les conditions prévues par cette communication.

– *Application de la communication sur la clémence de 2002 dans la présente affaire*

Arguments de Hoechst

- (427) Hoechst fait valoir que la Communication de la Commission de 2002 sur l'immunité d'amendes et la réduction de leur montant dans les affaires portant sur des ententes¹⁹⁴ («la communication sur la clémence de 2002») doit être applicable en l'espèce, en vertu du principe du traitement le plus favorable. Considérant que ce principe général du droit communautaire doit l'emporter sur les autres dispositions législatives communautaires et, en particulier, sur les communications de la Commission, Hoechst fait valoir que toute disposition législative ou pratique plus clémentaire adoptée après que l'infraction a été commise doit être applicable rétroactivement. En outre, elle argue du fait qu'aussi bien la Commission que le Tribunal de première instance ont agi conformément à ce principe dans l'affaire *British Sugar/Tate & Lyle*¹⁹⁵, en admettant que la communication sur la clémence de 1996 était applicable par analogie, sur la base d'une extension *ratione temporis*, aux affaires dans lesquelles la coopération a eu lieu avant la publication de cette communication.

Appréciation de la Commission

- (428) La communication sur la clémence de 2002 est clairement inapplicable à la présente affaire. La ligne de démarcation pour l'application, *ratione temporis*, des

¹⁹⁴ JO C 45 du 19.2.2002, p. 3.

¹⁹⁵ Voir la décision 1999/210/CE de la Commission dans l'affaire IV/F-3/33.708 – *British Sugar plc*; l'affaire IV/F-3/33.709 – *Tate & Lyle plc.*, l'affaire IV/F-3/33.710 – *Napier Brown & Company Ltd*; l'affaire IV/F-3/33.711 – *James Budgett Sugars Ltd* (JO L 76 du 22.3.1999, p. 1), ainsi que l'arrêt dans les affaires jointes T-202/98, T-204/98, *Tate & Lyle plc et autres/ Commission*, points 154 et 157, Recueil 2001, p. II-2035.

communications de 1996 et de 2002, respectivement, a été fixée au point 28 de la communication de 2002, qui s'énonce comme suit:

"À compter du 14 février 2002, la présente communication remplace la communication de 1996 pour toutes les affaires dans lesquelles aucune entreprise ne s'est prévalu de cette dernière."

- (429) En l'espèce, plusieurs entreprises - dont Hoechst - avaient déjà pris contact avec la Commission avant cette date. La communication sur la clémence de 1996 reste donc applicable.
- (430) Hoechst fait valoir qu'en vertu du principe juridique général du traitement le plus favorable, la Commission aurait dû appliquer, par une extension *ratione temporis*, la communication sur la clémence de 2002. La Commission considère qu'il n'y a pas lieu d'appliquer ce principe dans la présente affaire.
- (431) Premièrement, la base juridique de toute mesure de clémence, en tant que l'un des facteurs pris en considération dans le calcul de l'amende, est l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17. Cette disposition n'énumère pas de manière exhaustive les critères dont la Commission doit tenir compte pour fixer le montant de l'amende. Un comportement coopératif de l'entreprise au cours de la procédure administrative peut par conséquent être l'un des facteurs pris en considération pour fixer l'amende, mais le règlement n° 17 n'oblige pas la Commission à récompenser un tel comportement, ni ne lui interdit de le faire. La politique de clémence relève par conséquent clairement du pouvoir discrétionnaire de la Commission. Toutefois, la Commission reconnaît que les deux communications spécifient les modalités selon lesquelles la Commission exercera ce pouvoir, dans la mesure où elles sont applicables. Les communications ne modifient donc en rien le cadre juridique constitué par l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17¹⁹⁶. Comme le principe du traitement le plus favorable n'est applicable en droit pénal qu'en cas de modification du texte législatif sur la base duquel une amende est infligée, cela implique que l'application de la communication sur la clémence de 1996 dans la présente affaire n'est pas contraire à ce principe.
- (432) Qui plus est, lorsque Hoechst et les autres entreprises destinataires de la présente décision ont offert de coopérer avec la Commission, leurs attentes légitimes quant aux avantages qui résulteraient de cette coopération se fondaient exclusivement sur la communication sur la clémence de 1996, qui était celle qui était applicable à l'époque.
- (433) Deuxièmement, la logique suivie par la Commission dans la décision *British Sugar/Tate & Lyle* en ce qui concerne l'application de la communication sur la clémence de 1996 ne peut être transposée à la présente affaire, car les situations sont matériellement différentes. Avant la publication de la communication sur la clémence de 1996, la Commission ne disposait d'aucun régime de clémence applicable aux entreprises qui souhaitaient coopérer avec elle. En vertu de son pouvoir discrétionnaire, la Commission a décidé d'appliquer par analogie ce régime de clémence aux affaires en cours dans lesquelles la coopération avait eu lieu avant la publication de cette communication. Lorsqu'elle a adopté la nouvelle communication

¹⁹⁶ Voir, à cet égard, l'arrêt du Tribunal de première instance du 20 mars 2002 dans l'affaire T-16/99, *Lögstör Rör /Commission*, points 233 et 234, Recueil 2002, p. II-01633.

sur la clémence en 2002, elle a décidé d'insérer au point 28 la clause transitoire qui fixe la démarcation entre la communication sur la clémence en vigueur à l'époque et la nouvelle.

- (434) Troisièmement, on ne peut considérer que, d'une manière générale, la communication sur la clémence de 2002 soit plus favorable aux entreprises que celle de 1996. La révision n'avait pas simplement pour but d'inciter davantage les entreprises à coopérer, mais de parvenir à une "correspondance plus étroite entre le niveau de réduction du montant des amendes et l'importance de la contribution de l'entreprise à l'établissement de l'infraction"¹⁹⁷. Que cette modification procure ou non un avantage à une entreprise donnée dépend fortement de sa situation particulière.

12.2.3.1. Non-imposition d'amende ou réduction très importante de son montant ("Titre B de la communication sur la clémence de 1996")

- (435) En vertu du titre B de la communication sur la clémence de 1996, l'entreprise qui:

- a) dénonce l'entente secrète à la Commission avant que celle-ci ait procédé à une vérification sur décision auprès des entreprises parties à l'entente, et sans qu'elle dispose déjà d'informations suffisantes pour prouver l'existence de l'entente dénoncée;
- b) est la première à fournir des éléments déterminants pour prouver l'existence de l'entente ;
- c) a mis fin à sa participation à l'activité illicite au plus tard au moment où elle dénonce l'entente;
- d) fournit à la Commission toutes les informations utiles, ainsi que tous les documents et éléments de preuve dont elle dispose au sujet de l'entente et maintient une coopération permanente et totale tout au long de l'enquête;
- e) n'a pas contraint une autre entreprise à participer à l'entente ni eu un rôle d'initiation ou un rôle déterminant dans l'activité illicite,

bénéficie d'une réduction d'au moins 75 % du montant de l'amende qui lui aurait été infligée en l'absence de coopération, réduction pouvant aller jusqu'à la non-imposition totale d'amende.

Chisso

- (436) Le 29 septembre 1998, Chisso a informé la Commission de l'existence d'une entente concernant les sorbates, à laquelle elle était partie. À cette date, la Commission n'avait pas procédé à des vérifications sur décision auprès des entreprises parties à l'entente et ne disposait d'aucune information pour prouver l'existence de l'entente dénoncée.

- (437) Lors d'une réunion tenue le 13 novembre 1998, Chisso a présenté une description orale des activités du cartel et fourni des preuves documentaires (voir le considérant (4)). La Commission considère que Chisso a été, à cette occasion, la première entreprise à fournir des éléments déterminants pour prouver l'existence de l'entente constatée par la

¹⁹⁷ Voir le point 5 de la communication sur la clémence de 2002.

présente décision. Les éléments remis à la Commission le 13 novembre 1998 consistaient, en particulier, en notes manuscrites concernant un certain nombre de réunions du cartel. La description orale des activités du cartel a permis à la Commission de placer les documents dans leur contexte réel. Les informations fournies par Chisso ont permis à la Commission d'établir l'existence et la teneur de la plupart des réunions du cartel et d'identifier les participants, comme il est expliqué dans la Partie I.

- (438) Les informations fournies à la Commission par Chisso lors de la réunion du 13 novembre 1998 ne sont pas le seul élément utilisé par la Commission pour prouver l'infraction dans la présente affaire. Ainsi qu'il ressort de la structure de la communication sur la clémence de 1996, le fait qu'une entreprise fournisse des "éléments déterminants" au sens des titres B (et C) de la communication, comme Chisso l'a fait dans la présente affaire, n'exclut pas que d'autres entreprises apportent des éléments qui contribuent substantiellement à prouver l'existence de l'infraction. Dans ce contexte, peu importe que d'autres entreprises aient fourni à la Commission des informations - qui ne constituent pas des éléments déterminants - avant ou après la communication des "éléments déterminants" concernant l'existence de l'entente. En outre, l'obligation de coopérer d'une entreprise s'attendant légitimement à bénéficier au moins d'une réduction importante de l'amende implique qu'une entreprise qui fournit à la Commission des "éléments déterminants" peut, et doit en fait, les compléter au moyen d'informations complémentaires pendant toute la durée de l'enquête.
- (439) Chisso a mis fin à sa participation aux activités illicites au moment où elle a dénoncé l'entente à la Commission.
- (440) La Commission croit pouvoir affirmer que Chisso lui a fourni toutes les informations utiles ainsi que tous les documents et éléments de preuve dont elle disposait au sujet de l'entente et qu'elle a maintenu une coopération permanente et totale tout au long de l'enquête. Chisso a fourni, en particulier, une déclaration d'entreprise écrite en avril 1999, une déclaration complémentaire et une deuxième déclaration complémentaire respectivement les 17 et 24 novembre 1999, ainsi qu'une troisième déclaration complémentaire le 12 décembre 2002.
- (441) Chisso n'a pas contraint d'autres entreprises à participer à l'entente ni joué un rôle d'instigateur des comportements illicites.
- (442) Chisso remplit par conséquent toutes les conditions prévues au titre B de la communication sur la clémence de 1996.

Conclusion

- (443) Conformément au titre B de la communication sur la clémence de 1996, la Commission accorde par conséquent à Chisso une réduction de 100% de l'amende qui lui aurait été infligée si elle n'avait pas coopéré avec la Commission.
- (444) En conséquence, la Commission n'infligera pas d'amende à Chisso.

12.2.3.2. Réduction significative du montant de l'amende ("titre D")

- (445) Selon le titre D de la communication sur la clémence de 1996, lorsqu'une entreprise coopère sans que les conditions exposées aux titres B ou C soient toutes réunies, elle

bénéficie d'une réduction de 10 à 50 % du montant de l'amende qui lui aurait été infligée en l'absence de coopération.

(446) Tel peut notamment être le cas si:

- (a) avant l'envoi d'une communication des griefs, une entreprise fournit à la Commission des informations, des documents ou d'autres éléments de preuve qui contribuent à confirmer l'existence de l'infraction commise;
- (b) après avoir reçu la communication des griefs, une entreprise informe la Commission qu'elle ne conteste pas la matérialité des faits sur lesquels la Commission fonde ses accusations.

Hoechst

(447) Hoechst a exprimé sa volonté de coopérer avec la Commission dans le cadre de la communication sur la clémence de 1996 au sujet de l'entente sur les sorbates pour la première fois le 27 octobre 1998 et elle a fourni une description orale du marché de produits, des producteurs et de leurs parts de marché respectives, de la procédure en cours aux États-Unis et des activités du cartel lors d'une réunion tenue le 29 octobre 1998 entre le représentant de Nutrinova et les services de la Commission (voir le considérant (5)). Le 21 décembre 1998, Hoechst a présenté un mémoire sur le marché des sorbates¹⁹⁸ et les 19 mars¹⁹⁹ et 28 avril 1999²⁰⁰, elle a présenté un mémoire dans lequel elle exposait les faits liés aux activités anticoncurrentielles affectant le marché des sorbates ainsi que des preuves documentaires et elle a admis sa participation à une entente mondiale portant sur la fixation des prix et l'attribution de quotas sur le marché des sorbates.

(448) Il convient d'accorder à Hoechst une réduction du montant de l'amende qui sinon lui aurait été infligée en reconnaissance de sa coopération en application de la communication sur la clémence de 1996. Sans avoir été la première entreprise à fournir à la Commission des éléments déterminants, Hoechst a contribué, à un stade précoce, à établir d'importants aspects de l'infraction et, après avoir reçu la communication des griefs, elle n'a pas contesté la matérialité des faits sur lesquels la Commission fondait ses allégations.

Arguments de Hoechst

(449) Hoechst fait valoir que ce n'est pas Chisso, mais elle-même, qui a été la première entreprise à fournir des éléments déterminants dans la présente affaire. Elle fait observer qu'elle a fourni le 29 octobre 1998 à la Commission des preuves orales détaillées concernant la structure du cartel, ses principes fondateurs, ses réunions, ses membres, ainsi que le marché et le produit concernés. Selon Hoechst, elle a fourni oralement toutes les informations essentielles sur l'entente qui figurent dans la communication des griefs.

¹⁹⁸ Voir pages 0179-0384 du dossier.

¹⁹⁹ Voir pages 0405-0416 du dossier.

²⁰⁰ Voir pages 0698-2662 du dossier.

- (450) Dans ce contexte, Hoechst soutient avoir été désavantagée sur trois points par rapport à Chisso dans le traitement que lui a réservé la Commission: a) possibilité de présenter un témoignage oral; b) tenue de réunions avec la Commission et c) mise en garde sur l'importance de la priorité dans la coopération au titre de la clémence.
- (451) Hoechst affirme aussi que, contrairement à Chisso, du fait de sa position procédurale dans l'action engagée aux États-Unis concernant le cartel des sorbates, elle n'était pas en situation de produire des déclarations écrites dès le début de sa coopération avec la Commission en raison du risque de divulgation avant de possibles poursuites pénales aux États-Unis. Elle a par conséquent proposé à la Commission une déposition de témoin direct en mars 1999, ce que la Commission a refusé.

Appréciation de la Commission

- (452) La Commission reconnaît que Hoechst a été la première entreprise à lui fournir une description orale des activités du cartel lors d'une réunion qui s'est tenue le 29 octobre 1998 entre son représentant légal et les services de la Commission et que ce n'est que le 13 novembre 1998 que Chisso a fourni une description orale de l'entente ainsi que des preuves documentaires.
- (453) Toutefois, les informations fournies par Hoechst lors de cette réunion ne peuvent être considérées comme des éléments déterminants pour prouver l'existence de l'entente. Ces informations concernaient bien le marché de produits, les producteurs et leurs parts de marché respectives, la procédure en cours aux États-Unis et les activités de l'entente, mais elles étaient imprécises et pas suffisamment détaillées pour permettre à la Commission d'établir l'existence de l'entente dénoncée. La description des activités du cartel, en particulier des pratiques anticoncurrentielles, est plutôt succincte, voire, dans une certaine mesure, trompeuse. Dans sa description orale, Hoechst a insisté sur le caractère informel et la régularité relative des réunions, ainsi que sur le caractère modéré du cartel²⁰¹, et n'a fourni qu'une version imprécise des faits. À l'inverse, les preuves documentaires fournies par Chisso le 13 novembre 1998 ont été largement utilisées par la Commission pour établir l'infraction²⁰².
- (454) Qui plus est, le 29 octobre 1998 Hoechst n'a fourni qu'une description orale du cartel, qui n'était pas fondée sur des preuves documentaires. Sa déclaration d'entreprise écrite (qui confirmait, en la développant, la description de l'entente présentée le 29 octobre 1998) et les preuves documentaires n'ont été communiquées à la Commission que le 19 mars 1999. Sur la base de cette seule description orale du cartel, la Commission n'a pu établir l'existence du cartel présumé.
- (455) La Commission réfute l'argument de Hoechst selon lequel celle-ci aurait été désavantagée par rapport à Chisso dans le cadre de la procédure. Le témoignage oral proposé par Hoechst et ses demandes de réunions n'auraient été d'aucune utilité pour la Commission à un moment où Hoechst avait déjà présenté une description orale du cartel et une déclaration écrite développant la description orale, mais n'avait encore fourni aucune preuve documentaire. Une deuxième présentation orale du cartel, non fondée sur des preuves documentaires, n'aurait tout simplement pas contribué de façon

²⁰¹ Voir pages 18990-18992 du dossier.

²⁰² Voir les notes de bas de page 99, 157, 158, 161 et 167.

substantielle à établir l'existence de l'entente²⁰³. En outre, les demandes de réunions avec la Commission introduites par Hoechst l'ont été en janvier et mars 1999, à un moment où, d'une part, Hoechst ne maintenait pas une coopération permanente et totale avec les services de la Commission (voir les considérants (462) et (463)) et, d'autre part, la Commission avait déjà en sa possession des éléments déterminants prouvant l'existence de l'entente. Quant à la prétendue mise en garde sur l'importance de la priorité dans la coopération au titre de la clémence, elle n'a en fait pas eu lieu.

- (456) La Commission prend acte du point de vue de Hoechst concernant sa coopération avec l'exécutif européen dans le contexte de poursuites pénales potentielles aux États-Unis. Le bénéfice de l'application de la communication sur la clémence de 1996 ne peut cependant être accordé que sur la base d'une coopération réelle et non d'une intention de coopérer.
- (457) Enfin, pour ce qui est de l'argument de Hoechst selon lequel elle peut légitimement s'attendre à bénéficier d'une réduction très importante de l'amende, la Commission fait observer qu'elle ne remplit pas, en tout état de cause, les conditions requises pour bénéficier d'une telle réduction. Hoechst n'a pas fourni à la Commission tous les éléments utiles dont elle disposait concernant l'entente dès les premiers stades de la procédure et elle n'a pas maintenu une coopération permanente et totale tout au long de l'enquête, au sens du titre B, point d), de la communication sur la clémence de 1996. Deuxièmement, elle a joué un rôle déterminant dans l'entente, au sens du titre B, point e), de la communication sur la clémence de 1996.
- (458) Hoechst ne remplit par les critères prévus au titre B, point d), de ladite communication. Premièrement, elle n'a pas fourni à la Commission tous les éléments utiles dont elle disposait concernant l'entente dès les premiers stades de la procédure, puisque bien qu'ayant exprimé sa volonté de coopérer le 27 octobre 1998 et fourni une description orale du cartel le 29 octobre 1998, ce n'est qu'en mars et en avril 1999 que Hoechst lui a transmis une déclaration d'entreprise et les preuves documentaires dont elle disposait concernant l'entente. Or, Hoechst était en possession de ces preuves bien avant cette date. Elle aurait pu fournir ces éléments à la Commission dès les premiers contacts qu'elle a eus avec les services de la Commission, étant donné que les preuves documentaires (notes de frais et factures d'hôtel essentiellement) étaient déjà effectivement disponibles dans les archives de Hoechst; de même, elle aurait pu rédiger et communiquer rapidement la déclaration d'entreprise écrite à la Commission si elle avait eu réellement l'intention de coopérer immédiatement avec cette dernière. Hoechst a, au contraire, décidé de ne le faire que le 19 mars 1999, après avoir officiellement informé la Commission, le 21 décembre 1998, qu'elle ne pourrait coopérer pleinement et immédiatement avec la Commission (voir le considérant (463)).
- (459) Deuxièmement, elle n'a pas maintenu une coopération totale dès les premiers stades de la procédure, puisque la description orale qu'elle a fournie le 29 octobre 1998 différait sensiblement de la réalité des faits exposés dans la Partie I. En réalité, la description fournie à cette date par Hoechst concernant les principales caractéristiques de l'entente, notamment le comportement anticoncurrentiel des entreprises, était assez imprécise, voire, dans une certaine mesure, trompeuse. Elle insistait sur le caractère informel et la

²⁰³ Voir pages 0405-0407 du dossier.

régularité relative des réunions ainsi que sur le caractère modéré du cartel (voir le considérant 456).

- (460) Troisièmement, Hoechst n'a pas maintenu une coopération permanente pendant toute la durée de l'enquête. Le 21 décembre 1998, elle a informé la Commission qu'elle se trouvait elle-même dans une position où, tout en souhaitant coopérer pleinement et immédiatement avec la Commission dans le cadre de son enquête, elle ne pouvait le faire sans prendre de risques sérieux, eu égard aux éventuelles poursuites pénales aux États-Unis. Elle n'a donc fourni à la Commission que des renseignements concernant le marché des sorbates, après l'avoir informée qu'elle lui communiquerait des renseignements complémentaires dès qu'elle serait en mesure de le faire²⁰⁴.
- (461) Le rôle déterminant joué par Hoechst dans l'entente a déjà été établi par la Commission aux considérants (364) à (367).

Conclusion

- (462) Après avoir pris dûment en considération la coopération que lui a apportée Hoechst en application de la communication sur la clémence de 1996, la Commission lui accorde, conformément au titre D, paragraphe 2, premier et second tirets, de ladite communication, une réduction de 50% de l'amende qui lui aurait été infligée si elle n'avait pas coopéré avec la Commission.
- (463) Le montant total de l'amende infligée à Hoechst sera donc de 99 millions d'euros.

Nippon

- (464) Après avoir reçu une demande de renseignements, Nippon a introduit une demande en application de la communication sur la clémence de 1996 le 15 août 1999 et a fourni, le 30 août 1999, une déclaration et des preuves documentaires des accords en complément de sa réponse à la demande de renseignements (voir le considérant (7)).
- (465) La Commission reconnaît que Nippon a contribué à établir d'importants aspects de l'infraction. Elle a fourni des preuves directes de l'entente, en particulier des notes sur des réunions du cartel rédigées à l'époque des faits (notes de MM. [...] et [...]). Après avoir reçu la communication des griefs, elle n'a pas contesté la matérialité des faits sur lesquels la Commission fonde ses accusations.

Conclusion

- (466) Après avoir pris dûment en considération la coopération que lui a apportée Nippon en application de la communication sur la clémence de 1996, la Commission lui accorde, conformément au titre D, paragraphe 2, premier et second tirets, une réduction de 40% de l'amende qui lui aurait été infligée si elle n'avait pas coopéré avec la Commission.
- (467) Le montant total de l'amende infligée à Nippon doit par conséquent être de 10,5 millions d'euros.

²⁰⁴ Voir pages 0179-0182 du dossier, notamment la page 0181.

Daicel

Arguments de Daicel

(468) Daicel fait valoir qu'elle a coopéré avec la Commission pour faciliter et accélérer l'enquête.

Appréciation de la Commission

(469) Il convient de prendre en considération les renseignements fournis spontanément par Daicel pour déterminer le montant de la réduction de l'amende. Après avoir répondu le 4 mars 2002 à la demande de renseignements de la Commission du 26 mai 1999, Daicel a fourni le 8 mars 2002 une déclaration contenant un chapitre qui résume le fonctionnement du cartel, allant au-delà des renseignements demandés par la Commission (voir le considérant (11)). Ces renseignements communiqués à un stade avancé de la présente procédure ont corroboré les renseignements dont la Commission était déjà en possession à ce moment-là.

(470) En outre, après avoir reçu la communication des griefs, Daicel n'a pas contesté la matérialité des faits sur lesquels la Commission fonde ses accusations.

Conclusion

(471) Après avoir pris dûment en considération la coopération que lui a apportée Daicel en application de la communication sur la clémence de 1996, et compte tenu du stade de la procédure auquel cette coopération a eu lieu, la Commission lui accorde, conformément au titre D, paragraphe 2, premier et second tirets, de ladite communication, une réduction de 30% de l'amende qui lui aurait été infligée si elle n'avait pas coopéré avec la Commission.

(472) Le montant total de l'amende infligée à Daicel doit donc être de 16,6 millions d'euros.

Ueno

Arguments d'Ueno

(473) Ueno soutient qu'elle a fourni à la Commission toutes les informations utiles, ainsi que tous les documents et éléments de preuve dont elle disposait au sujet de l'entente et qu'elle a maintenu une coopération effective tout au long de l'enquête.

Appréciation de la Commission

(474) Le 24 octobre 2001, Ueno a introduit une demande en application de la communication sur la clémence de 1996 et produit une déclaration ainsi que certaines preuves documentaires contemporaines des faits concernant les accords (voir le considérant (10)). Elle a communiqué ces éléments en même temps qu'elle a répondu à la demande de renseignements de la Commission datée du 26 mai 1999. Il convient de prendre en considération les éléments fournis spontanément par Ueno pour déterminer le montant de la réduction de l'amende. En outre, bien qu'après avoir reçu la communication des griefs, Ueno ait contesté sa participation à deux réunions du cartel, elle n'a pas contesté la matérialité des faits sur lesquels la Commission fonde ses accusations.

Conclusion

- (475) Après avoir pris dûment en considération la coopération que lui a apportée Ueno en application de la communication sur la clémence de 1996, et compte tenu du stade de la procédure auquel cette coopération a eu lieu, la Commission lui accorde, conformément au titre D, paragraphe 2, premier et second tirets, de ladite communication, une réduction de 25% de l'amende qui lui aurait été infligée si elle n'avait pas coopéré avec la Commission.
- (476) Le montant total de l'amende infligée à Ueno doit donc être de 12,3 millions d'euros.

12.2.3.3. Conclusion sur l'application de la communication sur la clémence de 1996

- (477) En conclusion, eu égard à la nature de leur coopération et compte tenu des conditions prévues par la communication sur la clémence de 1996, les amendes devant être infligées aux destinataires de la présente décision doivent être réduites comme suit:
- a) Chisso: une réduction de 100%
 - b) Daicel: une réduction de 30%
 - c) Hoechst: une réduction de 50%
 - d) Nippon: une réduction de 40%
 - e) Ueno: une réduction de 25%.

12.2.4. Capacité de payer

- (478) Le point 5 b) des lignes directrices de la Commission 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 dispose que:

Il convient, selon les circonstances, après avoir établi les calculs figurant ci-dessus, de prendre en considération certaines données objectives telles que [...] leur capacité contributive réelle [celle des entreprises] dans un contexte social particulier pour adapter, in fine, les montants d'amende envisagés.

Arguments de Chisso et Ueno

- (479) Chisso soutient que sa situation financière s'est détériorée au cours des dernières années en raison de la crise économique grave qui perdure au Japon depuis plus de deux décennies et des engagements financiers énormes que représentent pour elle les frais d'indemnisation et de décontamination consécutifs à la maladie de Minamata. Dans sa communication du 10 juin 2003, Chisso revient encore plus en détail sur sa situation financière précaire et fournit à la Commission des données financières.

Appréciation de la Commission

- (480) La Commission note qu'Ueno n'a pas fourni de chiffres consolidés. Après avoir examiné la situation financière d'Ueno sur la base de chiffres non consolidés, la Commission conclut qu'il n'y a pas lieu d'ajuster le montant de l'amende qui doit lui être infligée. Bien que les données financières fournies par Ueno montrent [...], tenir

compte de la situation financière défavorable d'une entreprise reviendrait à conférer un avantage concurrentiel injustifié aux entreprises les moins bien adaptées aux conditions du marché. Comme la Commission n'inflige pas d'amende à Chisso, son argument est sans objet.

12.3. Montant des amendes infligées dans le cadre de la présente procédure

(481) En conclusion, les amendes infligées en application de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 doivent être les suivantes :

– Daicel Chemical Industries, Ltd.:	16,6 millions d'euros
– Hoechst AG:	99,0 millions d'euros
– The Nippon Synthetic Chemical Industry Co, Ltd.:	10 ,5 millions d'euros
– Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd:	12,3 millions d'euros,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les entreprises suivantes ont enfreint l'article 81, paragraphe 1, du traité et, à compter du 1er janvier 1994, l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, en participant, pendant les périodes indiquées, à un accord complexe, unique et continu et à des pratiques concertées dans le secteur des sorbates, dans le cadre desquels elles sont convenues de fixer des objectifs de prix et de s'allouer des quotas en volume, de définir un système d'information et de contrôle et de ne pas fournir de technologie aux candidats à l'entrée sur le marché.

- (a) Chisso Corporation, du 31 décembre 1978 au 31 octobre 1996;
- (b) Daicel Chemical Industries, Ltd., du 31 décembre 1978 au 31 octobre 1996;
- (c) Hoechst AG, du 31 décembre 1978 au 31 octobre 1996;
- (d) The Nippon Synthetic Chemical Industry Co, Ltd., du 31 décembre 1978 au 30 novembre 1995;
- (e) Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd., du 31 décembre 1978 au 31 octobre 1996.

Article 2

Les entreprises énumérées à l'article 1er mettent immédiatement fin, si elles ne l'ont pas déjà fait, aux infractions visées à ce même article.

Elles s'abstiennent désormais de tout acte ou comportement décrit à l'article 1er, ainsi que de toute mesure ayant un objet ou un effet équivalent.

Article 3

Les amendes suivantes sont infligées pour les infractions visées à l'article 1er:

- | | |
|---|------------------------|
| a) Daicel Chemical Industries, Ltd.: | 16,6 millions d'euros |
| b) Hoechst AG: | 99,0 millions d'euros |
| c) The Nippon Synthetic Chemical Industry Co, Ltd.: | 10,5 millions d'euros |
| d) Ueno Fine Chemicals Industry, Ltd: | 12,3 millions d'euros. |

Article 4

Les amendes sont payables dans un délai de trois mois à compter de la notification de la présente décision, sur le compte bancaire suivant:

Compte n°:

001-3953713-69 de la Commission européenne auprès de

FORTIS Bank,

Rue Montagne du Parc 3, 1000 Bruxelles

(Code SWIFT: GEBABEBB – Code IBAN BE71 0013 9537 1369).

À l'expiration dudit délai, des intérêts seront automatiquement dus au taux appliqué par la Banque centrale européenne à ses principales opérations de refinancement au premier jour ouvrable du mois au cours duquel la présente décision est adoptée, majoré de 3,5 points de pourcentage.

Article 5

Les entreprises suivantes sont destinataires de la présente décision:

CHISSO CORPORATION

Forefront Tower II

13-1, Kachidoki 3-chome

Chuo-Ku

Tokyo 104-8555

JAPON

DAICEL CHEMICAL INDUSTRIES, LTD

2-5, Kasumigaseki 3-chome

Chiyoda-ku

Tokyo 100-6077

JAPON

HOECHST AKTIENGESELLSCHAFT

Building C 660

D-65926 Frankfurt am Main

ALLEMAGNE

THE NIPPON SYNTHETIC CHEMICAL INDUSTRY CO., LTD.

Umeda Sky Bldg.

1-88, Oyodonaka 1-chome

Kita-ku

Osaka 531-6029

JAPON

UENO FINE CHEMICALS INDUSTRY LTD.

2-4-8, Koraibashi

Chuo-ku

Osaka 541-8543

JAPON

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

Fait à Bruxelles, le 01.10.2003

Par la Commission

*Mario MONTI
Membre de la Commission*