



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, le 17.12.2002
COM C(2002) 5083 final

Décision de la Commission

du

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

(Affaire COMP/E-2/37.667- Graphites spéciaux)

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

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

FR

TABLE DES MATIÈRES

1.	LES FAITS	4
1.1.	Résumé de l'infraction.....	4
1.2.	Le secteur des graphites spéciaux	5
1.2.1.	Les marchés de produits.....	5
1.2.2.	L'offre dans le secteur des graphites spéciaux	9
1.2.3.	La demande dans le secteur des graphites spéciaux.....	11
1.2.4.	Le marché géographique en cause pour les graphites spéciaux.....	12
1.2.5.	Échanges entre États	12
1.2.6.	Les producteurs	13
1.3.	Procédure	20
1.3.1.	Précédente enquête de la Commission.....	20
1.3.2.	Demandes au titre de l'article 11	20
1.3.3.	Les réactions des entreprises.....	21
1.3.4.	Procédure administrative.....	22
1.3.5.	Enquêtes réalisées par d'autres autorités compétentes	22
1.3.6.	Les preuves documentaires	23
1.4.	Détails de l'infraction	25
1.4.1.	Graphite isostatique non usiné	25
1.4.2.	Réunions relatives aux produits extrudés non usinés.....	90
2.	APPRÉCIATION JURIDIQUE	96
2.1.	Le traité CE et l'accord EEE	96
2.1.1.	Rapport entre le traité CE et l'accord EEE.....	96
2.1.2.	Compétence.....	96
2.2.	Application de l'article 81 du traité et de l'article 53 de l'accord EEE.....	97
2.2.1.	L'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE....	97
2.2.2.	Accords et pratiques concertées	97
2.2.3.	Nature des infractions dans la présente affaire	100
2.2.4.	Restriction de la concurrence	102
2.2.5.	Effet sur le commerce entre États membres et entre parties contractantes de l'EEE	103

2.2.6.	Dispositions des règles de concurrence applicables à l'Autriche, à la Finlande, à la Norvège, à la Suède et à l'Islande	104
2.2.7.	Durée des infractions	105
2.2.8.	Destinataires de la présente procédure	107
2.3.	Mesures correctives.....	116
2.3.1.	Article 3 du règlement n° 17	116
2.3.2.	Article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17: généralités.....	116
2.3.3.	Montant de l'amende	117

Décision de la Commission

du

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

(Affaire COMP/E-2/37.667- Graphites spéciaux)

(Les textes en langues allemande, anglaise, française, et néerlandaise 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 85 et 86 du traité¹, modifié en dernier lieu par le règlement (CE) n° 1216/1999², et notamment ses articles 3 et 15,

vu les décisions de la Commission des 1er octobre et 17 décembre 2001 d'ouvrir la procédure dans la présente affaire,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission, conformément à l'article 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 matières d'ententes et de positions dominantes,

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.

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

CONSIDERANT CE QUI SUIT:

1. LES FAITS

1.1. Résumé de l'infraction

(1) La présente décision porte sur deux infractions distinctes à l'article 81 du traité et à l'article 53 de l'accord EEE:

a) en ce qui concerne l'infraction relative au marché du graphite spécial isostatique, la présente décision concerne les sociétés suivantes:

- SGL Carbon AG
- Le Carbone-Lorraine S.A.
- Ividen Co., Ltd.
- Tokai Carbon Co., Ltd.
- Toyo Tanso Co., Ltd.
- GrafTech International, Ltd.
- NSCC Techno Carbon Co., Ltd.
- Nippon Steel Chemical Co., Ltd.
- Intech EDM B.V.
- Intech EDM AG.

b) En ce qui concerne l'infraction relative au marché du graphite spécial extrudé, la présente décision concerne les sociétés suivantes:

- SGL Carbon AG
- GrafTech International, Ltd.

(2) Les producteurs et/ou distributeurs de graphite isostatique et extrudé opérant dans la Communauté et l'EEE ont conclu, pendant les périodes mentionnées dans la présente décision, des accords ininterrompus contraires à l'article 81, paragraphe 1, du traité et à l'article 53 de l'accord EEE, qui leur ont permis de fixer les prix et d'échanger des informations commerciales concernant ces produits. Dans le cadre de l'infraction relative au marché du graphite isostatique, ils ont également fixé certaines conditions de transaction et se sont occasionnellement réparti les clients.

(3) Les entreprises en cause ont pris part aux deux infractions pendant les périodes suivantes:

a) infraction relative au marché du graphite isostatique:

SGL Carbon AG (SGL)	de juillet 1993 à février 1998
Le Carbone-Lorraine S.A. (LCL)	de juillet 1993 à février 1998
Ibiden Co., Ltd. (Ibiden)	de juillet 1993 à février 1998
Tokai Carbon Co., Ltd. (Tokai)	de juillet 1993 à février 1998
Toyo Tanso Co., Ltd. (Toyo Tanso)	de juillet 1993 à février 1998
GrafTech International, Ltd. (UCAR)	de février 1996 à mai 1997
NSCC Techno Carbon Co., Ltd. (NSCC) Nippon Steel Chemical Co., Ltd. (NSC)	de juillet 1993 à février 1998
Intech EDM B.V. (Intech) Intech EDM AG	de février 1994 à mai 1997

b) infraction relative au marché du graphite extrudé:

SGL Carbon AG (SGL)	de février 1993 à novembre 1996
GrafTech International, Ltd. (UCAR)	de février 1993 à novembre 1996

1.2. Le secteur des graphites spéciaux

1.2.1. Les marchés de produits

- (4) Le terme "graphites spéciaux" constitue l'expression générale la plus utilisée par le secteur pour décrire un groupe de graphites destinés à diverses applications (autres que les électrodes de graphite pour la sidérurgie, les anodes de graphite pour l'industrie chimique, les électrodes de carbone pour le raffinage d'alliages ferreux et les cathodes pour les cellules de réduction en aluminium). Les catégories de graphites spéciaux sont souvent définies en fonction du mode de production du graphite⁴:
- graphite isostatique (produit par moulage isostatique): les applications les plus courantes comprennent les électrodes pour l'électroérosion, les moules pour la coulée continue, les moules pour le pressage à chaud, les semi-conducteurs (voir le considérant (10)).

⁴ Il n'existe toutefois pas de classification absolue, et certains fournisseurs peuvent considérer des types donnés de produits comme appartenant à l'une ou l'autre catégorie (voir SGL(3), p. 2).

- graphite extrudé (produit par extrusion): utilisé pour les anodes et les cathodes électrolytiques, les nacelles, les plateaux de frittage, les creusets (voir le considérant (12));
 - graphite moulé (produit par moulage unidirectionnel): utilisé pour les plaques tubulaires des échangeurs de chaleur, les moules de fonderie sous pression, les grands creusets, les suscepteurs de four.
- (5) Le graphite isostatique possède des caractéristiques mécaniques supérieures (une densité deux ou trois fois plus élevée, une résistance plus élevée et un grain plus fin) à celles du graphite extrudé et du graphite moulé. Les prix de chaque catégorie varient en fonction de ces caractéristiques mécaniques⁵.
- (6) Du point de vue de la production, des équipements en partie différents sont nécessaires pour produire chacun de ces types (il n'y a pas substituabilité sur le plan de l'offre entre les trois catégories⁶) et l'écart entre le coût de production du graphite isostatique et celui du graphique extrudé ou moulé est d'au moins [...]%.⁷ Du point de vue de la demande, c'est l'utilisation finale qui détermine le choix du type de graphite. Les clients préfèrent généralement le type de graphite dont les caractéristiques physiques correspondent aux besoins de fabrication du produit final⁸. Les coûts de passage d'une catégorie à l'autre peuvent être très élevés, et il est rare que les clients changent de catégorie de graphite⁹.
- (7) La collaboration entre les fabricants de graphites spéciaux dont il est question dans la présente décision a porté essentiellement sur des produits en graphite isostatique non usinés¹⁰. Dans une mesure plus limitée, elle s'est également étendue à des produits en graphite extrudé non usinés. La Commission ne possède aucune preuve que des accords de ce type aient existé pour le graphite moulé. Celui-ci n'est donc pas

⁵ En général, le graphite extrudé est le matériau le moins cher; les prix du graphite moulé sont similaires à ceux du graphite extrudé, mais ce produit possède des caractéristiques inférieures, en raison de la grande taille des blocs. Les prix actuels généralement facturés aux ateliers d'usinage européens sont les suivants:

- graphite isostatique: 9 à 50 euros/kg.
- graphite extrudé: 4 à 15 euros/kg.
- graphite moulé: 7,5 à 15 euros/kg.

⁶ Certains équipements de traitement du graphite (formage, cuisson, graphitisation) sont spécifiques à une catégorie donnée, alors que d'autres (imprégnation, usinage, purification) peuvent être utilisés pour les trois catégories (UCAR(3), p. 2).

⁷ Contrairement aux méthodes plus conventionnelles du moulage par extrusion et du moulage unidirectionnel, le moulage isostatique nécessite l'utilisation d'une presse isostatique à froid pour donner au graphite une homogénéité et des caractéristiques isotropiques (TTSS, p. 1). La production de graphite isostatique nécessite également des coques plus chers et des délais plus longs pour la cuisson et la graphitisation (TC(2), p. 2).

⁸ Le graphite extrudé est le produit le meilleur marché, et il sera donc choisi s'il répond aux exigences d'utilisation. Le graphite moulé n'est généralement choisi que pour des applications nécessitant des tailles plus grandes, parce que ses propriétés sont dans la plupart des cas inférieures à celles des qualités extrudées. Le graphite isostatique est utilisé pour les applications nécessitant des caractéristiques physiques plus élevées et des grains plus fins. Aux États-Unis, toutefois, les graphites isostatiques bas de gamme - qui sont vendus aux États-Unis, mais pas en Europe - sont en concurrence avec les graphites extrudés (voir par exemple UCAR(3), p. 1; TC(2), p. 2; TCSS, p. 1).

⁹ Voir par exemple UCAR(3), p. 2; TC(2), p. 2.

¹⁰ Ce produit porte un nom différent (graphite isotropique, graphite isomoulé ou graphite isostatique) selon le producteur.

concerné par la présente procédure. En outre, la collaboration concernant les produits en graphite spécial isostatique et extrudé a porté sur les produits sous forme de blocs standard et de blocs découpés, mais pas sur des produits "usinés". Les accords n'ont pas porté sur les produits pour semi-conducteurs, qui sont usinés et donc produits "sur mesure" pour le client¹¹.

- (8) Il existe une grande similitude physique entre les différentes qualités d'une même catégorie (graphite isostatique ou extrudé). Celles-ci diffèrent notamment par la taille des grains, la matière première utilisée (coke), l'imprégnation, les dimensions et la pureté¹². Les qualités sont classées en fonction de leurs propriétés physiques¹³.
- (9) La possibilité de changer de qualité dans une même catégorie dépend donc des caractéristiques physiques - et de l'équilibre entre celles-ci - dont le client a besoin pour l'application finale, ainsi que du prix du graphite. Les qualités ayant une granulométrie comprise dans une certaine fourchette possèdent des caractéristiques physiques similaires, et les clients ont donc le choix entre plusieurs qualités pour usiner la même pièce de graphite¹⁴. Du point de vue de l'offre, il est possible de passer d'une qualité à l'autre, dans la mesure où les équipements de traitement sont les mêmes pour les différentes qualités¹⁵.
- (10) Les **graphites isostatiques** sont utilisés pour différentes applications pour lesquelles leurs caractéristiques mécaniques supérieures à celles des graphites conventionnels sont nécessaires. Les applications les plus courantes du graphite isostatique sont les suivantes:

¹¹ Les produits en graphite spécial sont livrés aux clients soit directement, à partir des sites de production, sous forme de produits finis usinés, soit par l'intermédiaire d'"ateliers d'usinage" ou de "distributeurs". Ces ateliers d'usinage (qui sont soit liés au fournisseur de graphite, soit indépendants de celui-ci) achètent du graphite non usiné (en blocs ou en barres), l'usinent (c'est-à-dire adaptent le produit aux besoins du client) et vendent les produits usinés au client final. L'usinage se fait souvent sur la base des plans du client. Certains clients finals disposent de leurs propres capacités d'usinage sur place et achètent des blocs ou des barres de graphite non usinés directement aux producteurs (voir par exemple TCSS, p. 3). Voir p. 1307 du dossier, qui montre un exemple de la façon dont les prix des blocs découpés sont établis sur la base des prix des blocs standard.

¹² SGL(3), p. 6.

¹³ Densité apparente, résistance à la flexion, dureté (shore), résistivité électrique (I(3), p. 6).

¹⁴ La préférence pour une qualité donnée est déterminée à partir des recommandations des concepteurs techniques et des performances de la qualité en question après essais chez le client. Cette procédure d'essais peut être longue et coûteuse. Une fois ce processus de sélection achevé, les clients hésitent généralement à passer à une autre qualité, dans la mesure où il n'est pas certain qu'elle soit adaptée à l'application concernée. C'est pourquoi, si un client souhaitait changer de qualité à la suite d'une augmentation des prix d'un producteur de graphite spécial donné, il tenterait généralement de remplacer l'ancien produit par le produit d'un concurrent le plus proche possible du produit original de par ses caractéristiques physiques (SGL(3), p. 6-7; TC(3), p. 8; NSCC(3), p. 3). Toutefois, Toyo Tanso déclare que *"il existe de nombreuses possibilités de changer de qualité pour un produit donné, sans augmentation des coûts; (...) plusieurs qualités d'un même producteur sont adaptées à une application donnée; seules leur durabilité et la vitesse d'usinage peuvent varier. Il y a donc régulièrement changement de qualité, par exemple lorsqu'une qualité donnée ne peut pas être livrée à court terme ou lorsque le prix d'une qualité est plus élevé que celui d'une autre"* (TT(3), p. 4). D'après UCAR, *"le coût d'un changement de qualité pour le client varie beaucoup en fonction de la sensibilité et de la technologie de l'application finale"* (UCAR(3), p. 6).

¹⁵ NSCC (3), p. 3.

- électrodes pour les machines d'électroérosion utilisées pour la fabrication de moules métalliques dans les secteurs de l'automobile et de l'électronique¹⁶;
 - matrices pour la coulée continue de métaux non ferreux, tels que le cuivre et les alliages de cuivre¹⁷;
 - segments pour le frittage sous pression de lames de scies diamantées ou de meules diamantées;
 - zones chaudes pour la croissance du silicium monocristallin.
- (11) Il n'existe aucune norme industrielle de classification des qualités, qui permettrait de comparer les qualités des différents producteurs. En général, les produits qui ont un grain plus fin possèdent des caractéristiques mécaniques plus élevées (résistance et dureté, par exemple) et sont plus chers. Pour l'électroérosion, seul le graphite isostatique est utilisé. En ce qui concerne le graphite utilisé pour la coulée continue, ses propriétés dépendent de l'alliage qui sera coulé: bien que tous les graphites spéciaux répondent aux conditions requises¹⁸, le graphite isostatique constitue généralement un matériau particulièrement bien adapté¹⁹.
- (12) Les **graphites extrudés** possèdent généralement une résistance plus faible et une conductibilité thermique plus élevée que le graphite isostatique. Ils sont en principe classés en fonction de leur densité: on obtient une densité plus élevée par imprégnation avec du brai, ce qui améliore également d'autres propriétés (résistance, porosité, conductibilité thermique). En général, les matériaux haute densité sont meilleurs que les matériaux faible densité, et leur prix sera plus élevé en raison du traitement d'imprégnation supplémentaire qu'ils subissent²⁰. Bien que du point de vue du client, certaines qualités soient interchangeable, il n'existe pas de classification du graphite extrudé pour l'ensemble du secteur. Toutefois, deux qualités dominantes ont constitué

¹⁶ Le processus d'usinage par électroérosion constitue une méthode précise, bien que lente, de formage ou d'usinage du métal froid. Elle est utilisée pour fabriquer des matrices et des moules pour la coulée des métaux, le forgeage et les opérations d'injection plastique. Le graphite isostatique est utilisé comme électrode pour transporter les courants électriques de la source électrique vers la pièce à usiner. Pour cela, il faut graver la forme exacte de l'électrode de graphite usinée (par exemple une roue de voiture en aluminium) en négatif dans la pièce métallique, ce qui implique d'enlever le surplus de métal du moule afin de former la cavité qui sera ensuite utilisée pour produire les pièces proprement dites. C'est pourquoi, les électrodes ont des formes et des tailles différentes, qui sont souvent conçues selon les besoins du client. À mesure que la pièce à usiner est érodée, l'électrode l'est également (c'est ce que l'on appelle l'usure de l'électrode). Les matériaux les plus couramment utilisés comme électrodes sont le graphite et le cuivre (qui sont d'excellents conducteurs d'électricité), mais le cuivre et les alliages de cuivre sont de plus en plus fréquemment remplacés par le graphite (voir par exemple NSCC(3), p. 4; TC(3), p. 10).

¹⁷ La coulée continue est couramment utilisée pour fabriquer certaines formes (par exemple des billettes, des fers ronds, etc.) à partir de métaux en fusion. Le graphite spécial est un bon conducteur de chaleur, ce qui permet un formage plus rapide à partir du métal en fusion, et il possède également une résistance élevée à la chaleur, qui est nécessaire compte tenu des conditions extrêmes qui surviennent au cours de cette opération. La coulée continue consiste essentiellement à verser du métal en fusion dans une matrice en graphite qui est refroidie à l'eau. Le métal se solidifie et il est ensuite extrait en continu de l'autre côté de la matrice (voir par exemple NSCC(3), p. 4; I(3), p. 8; TC(3), p. 10).

¹⁸ Les caractéristiques requises sont notamment la résistance aux chocs thermiques, l'expansion et la conductibilité thermiques, la perméabilité aux gaz (TC(3), p. 8).

¹⁹ Voir par exemple I(3), p. 8.

²⁰ Voir UCAR(3), p. 3.

une norme de fait dans ce domaine et ont été utilisées comme référence pour le calcul des prix des autres qualités de graphite extrudé en Europe: il s'agit de la qualité "HLM" de SGL et de la qualité "CS" d'UCAR. Ces deux qualités sont très semblables en termes de propriétés physiques (résistance, taille des grains) et la plupart des graphites extrudés produits par d'autres fournisseurs possèdent en gros les mêmes propriétés²¹.

1.2.2. L'offre dans le secteur des graphites spéciaux

- (13) Les principaux producteurs de graphites spéciaux du monde occidental sont des sociétés multinationales. Le secteur est pour l'essentiel de dimension mondiale et il est caractérisé par une structure oligopolistique.
- (14) D'après les estimations fournies par les parties²², les ventes de graphites spéciaux au niveau mondial représentaient en 2000 environ 900 millions d'euros, dont environ 500 millions d'euros pour le graphite isostatique et 300 millions d'euros pour le graphite extrudé.
- (15) Dans l'ensemble Communauté/EEE, la valeur des ventes en 2000 était de 100-120 millions d'euros pour les produits isostatiques et de 60-70 millions d'euros pour les produits extrudés. Les produits non usinés représentaient quelque 35-50 millions d'euros sur le marché du graphite isostatique et 30 millions d'euros environ sur le marché du graphite extrudé.
- (16) Les plus importants producteurs de graphite isostatique dans l'ensemble Communauté/EEE sont SGL et LCL. À eux deux, ils représentent environ les deux tiers du marché. Toyo Tanso occupe la troisième place, suivie, à une certaine distance, par d'autres sociétés japonaises (Tokai, Ibiden, NSCC) et UCAR. En ce qui concerne les ventes de graphite isostatique en blocs et blocs découpés (par opposition aux produits usinés), Toyo Tanso occupe la deuxième place sur le marché européen, après SGL.

Tableau 1: La taille des destinataires de la présente décision et leur importance relative sur le marché mondial et de l'EEE du graphite isostatique²³.

Entreprise	Chiffre d'affaires mondial total (toutes activités confondues) de la société ou du groupe concernés en 2001 (en millions d'euros)	Chiffre d'affaires mondial pour le graphite isostatique en 1997 (en millions d'euros)	Chiffre d'affaires mondial pour le graphite isostatique en blocs et blocs découpés en 1997 (en millions d'euros) et parts de marché estimées	Chiffre d'affaires dans l'EEE pour le graphite isostatique en 1997 (en millions d'euros)
SGL	1233	80,4	[30-40 (30-40%)]	40,3

²¹ TC(3), p. 3; SGL(3), p. 4, UCAR(3), p. 7.

²² Voir par exemple SGL(3); UCAR(3); TC(2), I(2). Certaines sociétés estiment que leurs activités dans le secteur des balais et des joints font partie de leurs activités "spéciales". C'est pourquoi les estimations relatives à l'importance du marché des graphites spéciaux peuvent varier sensiblement d'une société à l'autre.

²³ Pour une description de ces entreprises, voir la section 1.2.6.

LCL	803,7	51,3	[10-14 (10-14%)]	20,1
Ibiden	1950	35,5	[6-10 (6-10%)]	3,1
Tokai	588	29,3	[9-14 (9-14%)]	3,4
Toyo Tanso	166.2	99,6	[21-27 (21-27%)]	11,39
UCAR	720	7,9	[2-5 (2-5%)]	2,6
NSC/ NSCC	1809/ 26,5	9	[4-7 (4-7%)]	0,9
Intech EDM B.V./ Intech EDM AG	11,3/ 4,2	2,3	[1-3 (1-3%)]	2,3

Tableau 2: Les sociétés ont déclaré que les blocs et les blocs découpés représentent la part suivante de leur chiffre d'affaires total pour le graphite isostatique:

Entreprise	Part des blocs et blocs découpés dans le chiffre d'affaires total pour le graphite isostatique
SGL	[...]
LCL	
Ibiden	
Tokai	
Toyo Tanso	
UCAR	
NSCC	
Intech	

- (17) En 2000, les principaux opérateurs sur le marché mondial du graphite extrudé étaient²⁴ UCAR (40 %), SGL (30 %), le groupe Carbide Graphites²⁵ (8 %) et Graphite India (8 %). Le marché européen a été dominé essentiellement par UCAR et SGL, qui ont représenté les deux tiers des ventes. Les producteurs japonais ont détenu ensemble environ 10 % du marché mondial (5 % du marché communautaire).

Tableau 3: L'importance relative des destinataires sur le marché mondial et de l'EEE du graphite extrudé:

²⁴ Parts de marché basées sur des estimations réalisées par SGL, UCAR et Tokai (SGL(3), p. 5; UCAR(3), p. 4; TC(3), p. 4.).

²⁵ Le groupe Carbide Graphites (CGG) a vendu son activité "graphites spéciaux" à SGL en 1995. Il vend actuellement du graphite extrudé à des ateliers d'usinage (pas d'activité d'usinage propre). Environ 80 % de sa production est vendue aux États-Unis (UCAR(3), p. 5).

Entreprise	Chiffre d'affaires mondial pour le graphite extrudé en 1995 (en millions d'euros)	Chiffre d'affaires mondial pour le graphite extrudé <i>en blocs et en blocs découpés</i> : estimation du chiffre d'affaires 1995 (en millions d'euros) et parts de marché estimées	Chiffre d'affaires dans l'EEE pour le graphite extrudé en 1995 (en millions d'euros)
UCAR	45,8	[12-17 (25-35%)]	20,6
SGL	31,7	[12-17 (25-35%)]	24,5

D'après les réponses fournies par les sociétés à la demande d'informations de la Commission, la part des ventes de produits extrudés sous forme de blocs ou de blocs découpés (produits non usinés) a été de [20-30] % pour UCAR et de [40-50] % pour SGL²⁶.

1.2.3. La demande dans le secteur des graphites spéciaux

- (18) D'après les calculs des producteurs, la demande mondiale de produits spéciaux a été de 80 000 tonnes en 2000. Dans l'ensemble Communauté/EEE, la demande de produits isostatiques et extrudés a été estimée, pour cette même année, à environ 5 000 et 16 000 tonnes respectivement.
- (19) Dans la catégorie isostatique, les qualités de graphite destinées à l'électroérosion représentent environ **[10-30]** % des ventes des trois principaux producteurs sur le marché formé par l'ensemble Communauté/EEE²⁷, contre **[10-30]** % pour les qualités destinées à la coulée continue. Le reste est constitué par des qualités utilisées pour de multiples applications, y compris celles utilisées comme composants pour les puces dans le secteur de semi-conducteurs (produits usinés), qui représentent environ **[20-40]** % des livraisons mondiales totales et **[10-30]** % au niveau de l'ensemble Communauté/EEE.
- (20) Les ventes de produits en graphite isostatique ont été relativement faibles jusque dans les années 80. Jusqu'alors, le graphite isostatique était principalement utilisé pour des matrices destinées à la coulée continue de métaux non ferreux, des segments pour le frittage sous pression et des électrodes pour l'électroérosion. Une nouvelle demande de grande ampleur est apparue dans les années 80, dans le domaine des applications pour semi-conducteurs; on a commencé à utiliser du graphite isostatique pour les pièces sensibles utilisées dans les zones chaudes du processus de croissance du silicium monocristallin, afin de remplacer des pièces en graphite extrudé ou en graphite moulé.

²⁶ SGL(3); UCAR(3).

²⁷ (SGL(3), LCL(3), TT(3)). Les ventes destinées à l'électroérosion ont traditionnellement été réalisées par des grossistes spécialisés dans la distribution des pièces et produits consommables nécessaires pour réaliser les différentes étapes du processus d'électroérosion. On les appelle "distributeurs EDM". Ils achètent et stockent des blocs de graphite isostatique et les coupent aux dimensions requises par les clients, pour livraison dans les délais requis par ceux-ci. La plupart d'entre eux ne disposent que d'une capacité d'usinage limitée. Ce type de traitement n'est généralement pas appelé usinage.

Le silicium monocristallin est un matériau indispensable à la production des puces LSI, utilisé dans le secteur des semi-conducteurs²⁸.

- (21) Les produits **extrudés** sont également utilisés pour une vaste gamme d'applications industrielles. La qualité CS d'UCAR et la qualité HLM de SGL, notamment, qui sont considérées comme des références ou des normes, sont principalement utilisées dans l'industrie sidérurgique, l'industrie de l'aluminium, l'industrie chimique et la métallurgie. Parmi les applications les plus fréquentes, citons les résistances et éléments chauffants, les matrices et les noyaux pour la coulée centrifuge, les échangeurs de chaleur, les moules et nacelles de frittage, les plateaux ou les creusets.

1.2.4. *Le marché géographique en cause pour les graphites spéciaux*

- (22) La Commission estime que le marché des graphites spéciaux dans leur ensemble, et en particulier les marchés du graphite isostatique et du graphique extrudé, sont de dimension mondiale, ainsi que plusieurs indicateurs le laissent penser.
- (23) Le processus de restructuration du secteur mondial des graphites spéciaux qui a eu lieu à la fin des années 80 et au début des années 90 a entraîné une réduction sensible du nombre des producteurs dans le monde. Au cours de la période en cause dans la présente décision (1993-1998), le marché du graphite isostatique a été dominé par huit producteurs de dimension mondiale - Toyo Tanso, Tokai, SGL, LCL, Ividen, NSC/NSCC, UCAR et Poco Graphite (POCO) - qui contrôlaient 80 % du marché mondial. De même, sur le marché du graphite extrudé, trois grands opérateurs seulement (UCAR, SGL et le groupe Carbide Graphites) détenaient plus de 75 % du marché, tant dans le monde que dans l'ensemble Communauté/EEE.
- (24) Les coûts de transport et les barrières tarifaires peuvent, certes, entraîner une légère augmentation des coûts, mais ils n'empêchent pas les producteurs d'opérer à l'échelle mondiale, ainsi qu'en témoigne le fait que les producteurs japonais, bien que ne disposant d'aucun site de production en-dehors du Japon, ont été en mesure de commercialiser leurs produits en Europe et d'obtenir plus de 20 % du marché du graphite isostatique en blocs et blocs découpés.
- (25) Enfin, le caractère mondial du marché des graphites spéciaux est également confirmé par la structure, l'organisation et le fonctionnement de l'entente elle-même. Les producteurs concernés par l'infraction se sont mis d'accord sur un projet global qui leur a permis de se répartir le marché mondial des graphites spéciaux, et ils ont tenu des réunions régulières qui ont couvert le marché mondial.

1.2.5. *Échanges entre États*

- (26) Au cours de la période 1993-1998, les marchés du graphite isostatique et du graphite extrudé ont été caractérisés par d'importants flux d'échanges entre les actuels États membres, ainsi qu'entre les parties contractantes à l'accord EEE.
- (27) Les producteurs de graphites spéciaux vendaient, et vendent toujours, leurs produits dans pratiquement tous les États membres. Les installations de production européenne de SGL sont situées en Allemagne, en Italie, en France, en Espagne, en Autriche et en

²⁸ TCSS, p. 3-5.

Belgique; celles de SCL, en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Espagne et en Italie; quant au site de production de graphites spéciaux d'UCAR, il se trouve en France. À partir de ces installations, les trois sociétés ont commercialisé des produits spéciaux (isostatiques et extrudés) sur l'ensemble du marché formé par l'ensemble Communauté/EEE. Cela montre bien qu'il existe d'importants flux d'échanges de graphites spéciaux à l'intérieur de la Communauté.

- (28) Toyo Tanso, Tokai, Ibiden et NSC/NSCC ne produisent pas de graphites spéciaux en Europe, mais elles vendent leurs produits spéciaux dans pratiquement tous les États membres.

1.2.6. Les producteurs

1.2.6.1. Restructuration du secteur

- (29) Vers la fin des années 80 et au début des années 90, les producteurs japonais ont commencé à opérer à une échelle de plus en plus grande en Europe et aux États-Unis, un nouveau marché s'étant ouvert pour les produits isostatiques dans le secteur des semi-conducteurs. Dans le même temps, parallèlement au regroupement qui s'opérait dans le secteur des électrodes de graphite, un regroupement de grande ampleur avait lieu dans le secteur du graphite isostatique. Au début de la décennie, LCL a acquis Stackpole Carbon. En 1992, Great Lakes Carbon et Sigri ont fusionné pour constituer SGL Carbon, alors que Ringsdorff devenait partie intégrante de SGL dans le cadre de cette fusion. Tokai Carbon et Toyo Carbon ont fusionné en 1992. En novembre 1993, SGL a racheté le secteur "graphites spéciaux" de Pechiney. En 1995, Carbide/Graphite Group (anciennement Airco Carbon) a également vendu son unité "graphites spéciaux" à SGL Carbon. Dans le même temps, les producteurs de graphite acquéraient de nombreux ateliers d'usinage indépendants, ce qui a donné lieu à une intégration verticale de grande ampleur dans le secteur²⁹.
- (30) Ainsi qu'il est dit à la section 1.2.4, il y a huit grands producteurs de graphite isostatique et deux grands producteurs de graphite extrudé qui commercialisent leurs produits sur le marché formé par l'ensemble Communauté/EEE. Les fournisseurs européens, SGL et LCL, écoulent la plus grande partie de leurs produits par l'intermédiaire de filiales européennes. Les producteurs japonais, notamment Tokai et Ibiden, vendent par l'intermédiaire de distributeurs indépendants et d'ateliers d'usinage. La chaîne de distribution de Toyo Tanso en Europe est mixte, puisqu'elle comprend à la fois des filiales de la société et des distributeurs indépendants.

1.2.6.2. SGL

- (31) SGL est le premier producteur mondial de carbone et de produits en graphite. La société a été constituée à la suite de deux fusions, qui ont eu lieu en 1992 et en 1993. En février 1992, Sigri GmbH (sa dénomination de l'époque), qui était à ce moment-là détenue à 100 % par Hoechst AG, a fusionné ses activités dans le secteur de la production de carbone et de graphite avec Great Lakes Carbon Group (GLC). Ringsdorff-Werke GmbH, qui opérait dans le secteur des graphites spéciaux, est devenue une filiale à 100 % de la nouvelle société, Sigri Great Lakes Carbon GmbH. En octobre 1993, le secteur "graphite" de Pechiney SA, un grand producteur français

²⁹ TCSS, p. 3-5.

d'aluminium et d'emballages, a été transféré à LGL. En décembre 1994, SGL a été transformée de société à responsabilité limitée (GmbH) en société par actions (AG). Ringsdorff-Werke GmbH a fusionné pour devenir SGL Carbon AG en octobre 1995. Depuis juin 1996, cette dernière est totalement indépendante de Hoechst AG. Son siège social est situé à Wiesbaden, en Allemagne.

- (32) SGL possède des effectifs mondiaux de 8 500 personnes, dont 5 253 dans l'ensemble Communauté/EEE. En 2000, elle a réalisé un chiffre d'affaires mondial de 2 560 millions de marks allemands (DEM) (environ 1 262 millions d'euros).
- (33) Les installations de production de SGL dans l'EEE sont situées en Allemagne, en Italie, en France, en Espagne, en Autriche et en Belgique. Ses activités sont axées sur trois grands secteurs: le carbone et le graphite, les graphites spéciaux et les produits techniques. La société produit à la fois du graphite extrudé et du graphite isostatique.
- (34) Le groupe SGL a nommé un directeur des ventes pour chaque État membre dans lequel il possède des filiales, c'est-à-dire la France, l'Italie, le Royaume-Uni et l'Espagne. Dans les pays où il ne possède pas de filiales propres, il opère par l'intermédiaire de distributeurs extérieurs.

1.2.6.3. Carbone Lorraine

- (35) Carbone Lorraine est un groupe de sociétés composé d'une société mère, Le Carbone-Lorraine S.A. (LCL), et d'environ 60 filiales industrielles et commerciales implantées dans 39 pays, dont la plupart sont détenues à 100 % par LCL, directement ou indirectement. LCL résulte de la fusion, en 1937, de la "Compagnie générale électrique de Nancy" (un constructeur de moteurs électriques créé en 1891) et de la société "Le Carbone" (créée à Paris en 1892). La société a ensuite étendu ses activités à d'autres pays d'Europe et d'Amérique du Sud ainsi qu'aux États-Unis. Les actions de Carbone Lorraine sont cotées à la Bourse de Paris depuis 1938.
- (36) Jusqu'en 1995, Péchiney détenait 61,2 % du capital de LCL. En juin 1995, elle a cédé 21,4 % de ce capital à la Compagnie Financière de Paribas, ce qui a entraîné la privatisation de LCL. Début 1997, Péchiney a cédé le reste de sa participation, soit 37,7 % du capital, dans le cadre d'une opération privée internationale. Paribas est actuellement le principal actionnaire de la société, avec 22 % du capital.
- (37) Les principaux sites industriels de LCL en Europe sont situés en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Espagne et en Italie. Les effectifs du groupe sont de 8 300 personnes dans le monde, dont 4 000 en Europe et 2 500 en France. Le chiffre d'affaires mondial consolidé du groupe Carbone Lorraine était de 876 millions d'euros au 31 décembre 2000. Depuis 1995, le groupe a connu une croissance considérable, due à une politique d'acquisitions (son chiffre d'affaires a doublé au cours de la période 1994-1999).
- (38) LCL ne produit pas de graphite extrudé. La société a traditionnellement commercialisé ses produits en Europe par l'intermédiaire de ses filiales du groupe Carbone Lorraine: Il Carbonio (Italie), Deutsche Carbone AG (Allemagne), Le Carbone GB (Royaume-Uni) détenues à 100 % par LCL, et Sofacel (Espagne), détenue à 51 %. LCL a également travaillé avec des distributeurs et des ateliers d'usinage n'appartenant pas au groupe, par le biais d'accords de distribution.

1.2.6.4. Ibsiden

- (39) Ibsiden a été créée le 25 novembre 1912, sous la raison sociale Ibigawa Electric Power Co., Ltd. En 1918, elle a absorbé trois sociétés: Ibigawa Electrification Industry Co., Tokai Electrification Industry Co. et Nippon Denki Steel Manufacturing Co. En 1980, la société a changé de nom pour devenir Ibsiden Co., Ltd.
- (40) Ibsiden est une société anonyme cotée aux bourses de Tokyo, Osaka et Nagoya. Elle n'a pas d'actionnaire majoritaire ni d'actionnaire de contrôle, les principaux actionnaires sont des sociétés fiduciaires et des banques japonaises. Elle possède un certain nombre de filiales au Japon et à l'étranger. Toutes les filiales japonaises et étrangères sont détenues directement par Ibsiden³⁰. Trois sociétés étrangères ont leur siège social en Europe: Ibsiden Netherlands B.V. (Pays-Bas), Ibsiden Europe B.V. (Pays-Bas) et Ibsiden DPF France S.A.S (France).
- (41) Au 31 mars 2001, les effectifs d'Ibsiden comprenaient [...] personnes dans le monde, dont [...] dans la Communauté (EEE). En 2000, Ibsiden a enregistré un chiffre d'affaires mondial non consolidé (toutes activités confondues) de 130 877 yens (JPY) (1 315 millions d'euros).
- (42) Toutes les installations de production de graphites spéciaux d'Ibsiden sont situées au Japon. La société fabrique et vend toute une gamme de produits, notamment des plaques de circuits imprimés, des supports de boîtiers en plastique pour circuits intégrés, des graphites spéciaux (blocs et produits transformés notamment), des fibres céramique et des céramiques haute technologie. Elle a commencé à exporter certains produits au carbone sur le marché de la Communauté dans les années 60. Le graphite isostatique est le seul graphite spécial fabriqué par Ibsiden³¹.
- (43) Jusqu'au [...], Ibsiden a un peu vendu directement aux distributeurs et aux ateliers d'usinage, mais la plupart de ces ventes se sont faites par l'intermédiaire de négociants, [...]. Depuis 1996, la plupart des ventes sont destinées à Ibsiden Europe³². Ibsiden Europe a été créée le 23 mars 1993, pour vendre dans la Communauté les produits Ibsiden des secteurs de l'électronique et de la céramique.

1.2.6.5. Tokai

- (44) Tokai a été créée le 8 avril 1918. Le siège social de la société est situé à Tokyo. En 1990, un bureau de représentation européen a été implanté à Düsseldorf (Allemagne). En 1992, Tokai a fusionné avec Toyo Carbon Co., Ltd. En 1994, Tokai Carbon Europe

³⁰ À l'exception de la société japonaise Carrier Create Corp, dont les principaux actionnaires sont trois filiales détenues directement par Ibsiden, et des sociétés américaines détenues par la holding Ibsiden International Inc., elle-même détenue à 100 % par Ibsiden (I(2), p. 5-6).

³¹ Si la société a vendu du graphite isostatique en blocs essentiellement à des clients implantés en dehors du Japon, elle exporte de petites quantités de produits en graphites spéciaux traités, si des clients en font la demande. Toutefois, ces opérations ont été négligeables, de même que les ventes de graphites spéciaux isostatiques non traités aux clients japonais (I(2), p. 2).

³² Ibsiden détient 85 % des parts d'Ibsiden Europe, dont les membres du conseil d'administration sont tous des salariés d'Ibsiden (I(2), p. 3).

S.R.L. a été créée à Milan (rebaptisée en 1999 "Tokai Carbon Italia S.R.L."). En 1999, Tokai Carbon Europe Ltd. a été créée à Birmingham (Royaume-Uni)³³.

- (45) Tokai est la société mère du groupe Tokai Carbon, qui comprend 11 filiales consolidées, dont Tokai Carbon Europe Ltd. Celle-ci possède actuellement les six filiales suivantes, qui sont des distributeurs/ateliers d'usinage de graphites spéciaux: Tokai Carbon Italia S.R.L. (Italie), Svensk Specialgrafit AB (Suède), Graphite Technologies plc (Royaume-Uni), Graphite Technologies LDA (Portugal), Graphite Technologies Electroodos, LDA (Portugal) et Graphite Technologies Ireland Ltd. (Irlande).
- (46) Au 31 décembre 2000, les effectifs du groupe Tokai Carbon comprenaient 1 559 personnes. Au 31 mars 2001, les effectifs totaux de Tokai Carbon Europe Ltd. et de ses filiales européennes étaient de [...] personnes. En 2000, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires mondial consolidé, toutes activités confondues, de 64 900 millions de JPY (652 millions d'euros).
- (47) Tokai est un producteur de produits au carbone. Il commercialise du noir de carbone, des électrodes de graphite, des produits au carbone et des produits techniques (y compris des graphites spéciaux) ainsi que des matériaux de friction et des matériaux frittés. La société possède neuf installations de production au Japon et en Thaïlande (les graphites spéciaux sont produits dans l'usine de Tanoura, au Japon). Elle a pénétré pour la première fois sur le marché formé par l'ensemble Communauté/EEE du graphite isostatique fin 1989 (les exportations de produits en graphite extrudé vers l'ensemble Communauté/EEE ont commencé en 1998).
- (48) Tokai a vendu ses produits en graphite isostatique en Europe par l'intermédiaire de distributeurs indépendants et d'ateliers d'usinage, la seule exception étant sa filiale Tokai Carbon Europe S.R.L. (distributeur des produits Tokai en Italie)³⁴.

1.2.6.6. Toyo Tanso

- (49) Toyo Tanso a été fondée en 1941 à Osaka, au Japon, sous la raison sociale "Kondo Carbon Factory". En 1949, la société a été rebaptisée Toyo Tanso Co. Ltd. En 1988, Toyo Tanso a créé en France une filiale à 100 %, Graphite Technologie et Industrie S.A. ("GTI"). En 1991, Toyo Tanso a créé en Allemagne la société Graphit Technologie GmbH ("GTD").
- (50) Toyo Tanso est la société mère d'un groupe opérant dans le secteur de la production et de la vente de graphites spéciaux. Aujourd'hui, Toyo Tanso possède dix filiales dans le monde, parmi lesquelles European Graphites Technologie et Industrie S.A. ("GTI")³⁵, en France, Graphit Technologie GmbH ("GTD")³⁶, en Allemagne, et Toyo Tanso Europe S.p.A. ("TTE"), en Italie. Avant 1997, la société italienne était une entreprise commune dénommée Graphite Technology Application S.R.L. ("GTA").

³³ Elle a acquis [...] % des parts de Graphite Technologies plc au Royaume-Uni et [...] dans Svensk Specialgrafit AB, en Suède (TC(2), p. 4).

³⁴ En dehors de Tokai Carbon Europe S.R.L., Tokai n'a pas été liée en tant qu'entreprise aux autres sociétés qui ont distribué ses produits en graphite isostatique en Europe au cours de la période 1993-1998 (TC(2), p. 1).

³⁵ Filiale à 100 % de Toyo Tanso créée en 1988 (TT(2), p. 7).

³⁶ Créée en 1991, dont Toyo Tanso détient le contrôle exclusif (TT(2), p. 7).

- (51) Toyo Tanso compte 1 270 salariés dans le monde et 145 dans l'ensemble Communauté/EEE. En 2000, elle a réalisé un chiffre d'affaires mondial, tous produits confondus, de 200,43 millions d'euros.
- (52) Toyo Tanso opère dans le secteur de la production et de la vente de graphites spéciaux, essentiellement du graphite isostatique, vendus sous forme de blocs et de pièces usinées. Outre le graphite isostatique, Toyo Tanso vend également du carbone mécanique (carbone pressé de façon conventionnelle), des feuilles de graphite (feuilles fines pour garnitures) et des composites au carbone (carbone renforcé avec des fibres de carbone pour fours à températures élevées).
- (53) Toyo Tanso a commencé à vendre des blocs de graphite aux producteurs européens de graphite au début des années 80. En 1988, elle crée en France une société chargée de vendre directement ses produits à ses clients européens. Si l'on excepte une petite unité de production aux États-Unis, Toyo Tanso produit tous ses graphites spéciaux au Japon. Les filiales européennes ne fabriquent pas de graphite, mais achètent des blocs de graphite à Toyo Tanso et les revendent sous forme de blocs ou de pièces usinées. Dans l'EEE, Toyo Tanso vend essentiellement du graphite isostatique, par l'intermédiaire de l'une de ses trois filiales européennes (GTI, GTD et GTA/TTE)³⁷ ou par l'intermédiaires de distributeurs indépendants³⁸.

1.2.6.7. UCAR

- (54) UCAR est l'un des premiers producteurs mondiaux de produits en graphite et en carbone. Il vend dans presque tous les pays consommateurs et possède des installations de production en Amérique du Nord et du Sud, en Europe et en Asie. Son principal centre d'activités se trouve aux États-Unis, à Danbury, Connecticut. Le siège social de la société se trouve désormais à Nashville, Tennessee. Son siège social européen est situé à Rungis, en France.
- (55) UCAR était autrefois la division "produits en carbone" d'Union Carbide Corporation. En février 1991, celle-ci a vendu 50 % des parts de la société à Mitsubishi Corporation. En 1995, UCAR a procédé à une recapitalisation et à une première émission d'actions ordinaires. Le 7 mai 2002, elle a changé de nom pour devenir

³⁷ Au cours de la période 1993-1998, TTJ a détenu une participation de 100 % dans GTI (France) et une participation majoritaire d'environ 74 % dans GTD (Allemagne). La société italienne, GTA, a été créée en 1991, sous forme d'entreprise commune entre TTJ (50 %) et quatre particuliers italiens. En janvier 1997, TTJ a racheté Rognoni S.p.A., une autre société italienne, et l'a rebaptisée Toyo Tanso Europe ("TTE"). Fin 1997, TTJ a acquis les 50 % restants de GTA, qui a fusionné avec TTE. TTE est aujourd'hui une filiale à 100 % de TTJ. TTJ a vendu et livré des blocs en graphites spéciaux à ses trois filiales européennes (GTI, GTD et GTA/TTE), qui ont revendu les produits à des négociants, des ateliers d'usinage et des utilisateurs finals en Europe. Les blocs ont été revendus soit tels quels (blocs d'origine), soit sous forme de blocs taillés sur mesure ou, pour une moindre part, sous forme de pièces usinées. TTJ a passé des contrats de vente avec chacune des trois filiales européennes, dans le cadre desquels celles-ci peuvent aussi acheter et revendre des graphites spéciaux à d'autres producteurs (TT(2), p. 1-2).

³⁸ Dans plusieurs pays européens, Toyo Tanso a vendu ses graphites spéciaux à des distributeurs indépendants sur la base de contrats de distribution exclusifs ou non exclusifs. À l'exception des contrats de distribution avec Toyo Tanso, il n'existait aucun lien entre les sociétés du groupe Toyo Tanso et les distributeurs indépendants. Les ventes de Toyo Tanso à des clients européens autres que les distributeurs indépendants ont été très peu nombreuses (TT(2), p. 1-2).

GrafTech International Ltd. (aux fins de la présente décision, elle sera dénommée "UCAR").

- (56) UCAR emploie environ 4 240 personnes dans le monde, dont 1 347 dans la Communauté. En 2000, la société a réalisé un chiffre d'affaires total de 776 millions de dollars américains (USD) (environ 841 millions d'euros). Sa part du marché européen des graphites spéciaux était d'environ [...] % en 2000.
- (57) La société développe, produit et commercialise des produits en carbone et en graphite pour les secteurs de la sidérurgie, des ferro-alliages, de l'aluminium, des produits chimiques, de l'aérospatiale et des transports. Ses principaux produits sont les électrodes de graphite, les électrodes au carbone, les graphites spéciaux, les carbones spéciaux, les blocs pour cathodes et les graphites flexibles. La société n'opère pas sur le marché de l'électroérosion.
- (58) UCAR avait déjà un secteur "graphites spéciaux" en Europe avant 1970. Dans l'EEE, elle possède des installations de production en France, en Italie et en Espagne. L'usine européenne de production de graphites spéciaux est située à La Lechère, en France. Elle fabrique des produits en graphite extrudé. UCAR ne produit pas de produits isostatiques ou moulés en Europe, mais elle les y importe de son usine de Clarksburg, Virginie occidentale, aux États-Unis.
- (59) UCAR vend des graphites spéciaux en Europe par l'intermédiaire de bureaux de vente et de représentants régionaux. Le principal bureau de vente est situé en France, mais il y en a aussi en Italie, au Royaume-Uni et en Suisse. Il y a en outre des représentants pour les ventes de graphites spéciaux en Allemagne et en Suède. Les ventes européennes ne se font pas par l'intermédiaire de distributeurs ou d'agents. Si les produits extrudés sont fabriqués à la fois en Europe et aux États-Unis, les produits isostatiques ne sont fabriqués qu'aux États-Unis. La chaîne de distribution est la même pour le graphite isostatique et pour le graphite extrudé.

1.2.6.8. NSCC Techno-Carbon Co., Ltd. (NSCC) et Nippon Steel Chemical Co., Ltd. (NSC)

- (60) NSCC a été fondée en 1961 sous la raison sociale Tohoku Kyowa Carbon. En 1988, NSC a acquis 68 % des parts de Tohoku Kyowa Carbon, et en 1992, Tohoku Kyowa Carbon a confié à NSC ses activités de vente et de marketing. En 1997, celles-ci ont été à nouveau transférées à Tohoku Kyowa Carbon, qui a été rebaptisée NSCC Techno-Carbon, et NSC a porté sa participation à 90,7 %.
- (61) NSCC est donc une filiale de NSC. NSCC achète à NSC à la fois des matières premières et certains services de soutien à la recherche-développement pour ses produits en graphites spéciaux. NSC est une société anonyme cotée à la bourse de Tokyo. Elle est une filiale de Nippon Steel Corporation, qui détient 67 % de ses actions.
- (62) En 2000, NSCC a réalisé un chiffre d'affaires total de 31,3 millions d'euros. Elle emploie 70 personnes dans le monde.
- (63) NSCC opère dans le secteur des graphites spéciaux. Dans ce secteur, elle fabrique des produits en carbone haute densité et ultra haute densité, des produits en carbone à usage général, des poudres de graphite artificiel, des creusets et des dispositifs de chauffage pour les fours pour la croissance de cristaux, des bacs pour la fusion verre-

métal, des électrodes pour l'électro-usinage, des paliers et des joints pour machines, des matrices pour coulée continue et du graphite.

- (64) La seule installation de production de NSCC est située à Miyagi, au Japon. L'intégralité de sa production de graphites spéciaux (y compris le graphite isostatique) est vendue à deux sociétés de négoce japonaises, *[partenaires commerciaux de NSCC]*, qui distribuent ces produits dans le monde entier. NSCC n'opérant pas dans l'ensemble Communauté/EEE, elle n'y a pas d'effectifs.
- (65) Les produits en graphite isostatique de NSCC ont été distribués dans l'ensemble Communauté/EEE par *[partenaires commerciaux de NSCC]*, depuis mi-1994. NSCC n'expédie pas de produits extrudés dans l'ensemble Communauté/EEE³⁹.

1.2.6.9. Intech

- (66) Avant juillet 1996, Intech EDM B.V., Lomm, Pays-Bas (anciennement dénommée Alectro B.V.) était détenue à 100 % par Intech Technology N.V., Hellmond, Pays-Bas. À cette époque, Intech EDM B.V. avait des filiales au Royaume-Uni, en Allemagne, en France et en Suisse (y compris Intech EDM AG, Zoug, Suisse). Le 15 juillet 1996, Georg Fischer Holding N.V. a racheté 100 % des parts d'Intech EDM B.V. à Intech Technology N.V., et cette dernière a été dissoute. La société de droit suisse Intech EDM AG était une filiale à 100 % d'Intech EDM B.V. lorsque cette dernière a été cédée à Georg Fischer Holding N.V. À la suite de la réorganisation du groupe après cette cession, la totalité du capital d'Intech EDM AG a été transférée à la société AGIE Charmilles Holding AG de Zoug (Suisse). Intech EDM AG est donc, depuis 1997, une filiale de AGIE Charmilles Holding AG⁴⁰.
- (67) Les sociétés Intech (Intech EDM B.V. et ses filiales, globalement dénommées "Intech" aux fins de la présente procédure) distribuent des accessoires et des matériaux dilatables (fils, matériaux semi-finis en graphite, électrodes de graphite, résines) pour machines-outils, notamment celles utilisées dans l'électroérosion. Intech ne possède pas d'installations de production, dans la mesure où son activité commerciale est constituée presque exclusivement par du négoce. Les services fournis consistent essentiellement dans la découpe des électrodes de graphite selon les spécifications du client, qui se fait dans les locaux d'Intech EDM B.V., en Hollande. Son activité dans le secteur du graphite en Europe est exécutée sur la base d'un contrat de coopération entre Intech EDM B.V et Ibiden Co, Ltd⁴¹.
- (68) Intech ne vend que du graphite isostatique destiné à l'électroérosion (et aucune autre forme de graphites spéciaux, comme ceux utilisés pour les semi-conducteurs ou la coulée continue). Le secteur "graphite isostatique" représente environ [...] % du chiffre d'affaires d'Intech.

³⁹ NSCC(3), p. 2.

⁴⁰ Détenue à 80 % par la société Georg Fischer AG, Schaffhouse (Suisse), laquelle est également la société mère de Georg Fischer Holding N.V. (qui détient Intech EDM B.V.).

⁴¹ En vertu de ce contrat de coopération - qui existait déjà avant 1993 - Intech EDM est le partenaire commercial d'Ibiden en Allemagne, aux Pays-Bas, en Belgique, au Luxembourg, en Suisse et, occasionnellement, au Royaume-Uni. Dans ces pays, Intech a l'exclusivité de la vente de la production de graphite synthétique d'Ibiden destiné à l'usinage par électroérosion (EDM); elle peut aussi vendre ces produits à titre non exclusif sous sa propre marque dans d'autres pays d'Europe (IntechS, p. 1 et 2).

- (69) Intech emploie environ 40 personnes en Europe et 98 dans le monde. En 2000, elle a réalisé un chiffre d'affaires mondial, toutes activités confondues, de 26,8 millions d'euros.
- (70) Depuis le début des années 1990, Intech est le distributeur exclusif des produits Ibiden pour l'électroérosion en Allemagne, aux Pays-Bas, en Belgique, au Luxembourg et en Suisse (il y a également eu collaboration occasionnelle entre Intech et Ibiden sur le marché britannique).

1.3. Procédure

1.3.1. Précédente enquête de la Commission

- (71) À partir de juin 1997, la Commission a enquêté sur le marché des électrodes de graphite. Cette enquête a finalement révélé que les principaux producteurs d'électrodes de graphite s'étaient notamment mis d'accord sur la fixation des prix, la répartition des marchés et des quotas de parts de marché ("décision "*Electrodes de graphites*"")⁴². Les sociétés concernées étaient des grands opérateurs du secteur du graphite, notamment des sociétés internationales telles que SGL Carbon AG, UCAR International Inc. et Tokai Carbon Co. Ltd.
- (72) Au cours de l'enquête, UCAR International Inc. a pris contact, concernant celle-ci, avec la Commission, afin de lui soumettre une demande au titre de la communication de la Commission concernant la non-imposition d'amendes ou la réduction de leur montant dans les affaires portant sur des ententes⁴³ (la "communication sur la clémence"). Cette demande, qui a été introduite le 13 avril 1999, portait sur une allégation de pratiques anticoncurrentielles sur les marchés du graphite isostatique et du graphite extrudé.

1.3.2. Demandes au titre de l'article 11

- (73) En mars 2000, sur la base des documents remis par UCAR, la Commission a adressé, des demandes d'informations au titre de l'article 11 du règlement n° 17 ("demandes au titre de l'article 11") à SGL, Intech, Poco, LCL, Nippon Steel Corporation, Ibiden, Tokai et Toyo Tanso, en leur demandant des explications détaillées sur les contacts qu'elles avaient eus avec leurs concurrents, l'évolution des prix et les chiffres d'affaires en cause. Un deuxième ensemble de lettres a été envoyé en juillet 2000 à Nippon Carbon, NSCC et Schunk, et des lettres complémentaires demandant des précisions supplémentaires ont été adressées à SGL et Ibiden. Les sociétés ont répondu aux demandes d'informations de mai à novembre 2000.
- (74) Sur cette base, un autre ensemble de demandes d'informations a été adressé par la Commission à Ibiden, Tokai et Toyo Tanso en septembre 2001, et à LCL, UCAR, NSCC, SGL et Intech en octobre 2001. Les réponses sont parvenues à la Commission entre fin octobre et début décembre 2001.

⁴² Décision 2002/271/CE de la Commission dans l'affaire COMP/E-1/36.490 – *Electrodes de graphite* (JO L 100 du 16.4.2002, p. 1).

⁴³ JO C 207 du 18.7.1996, p. 4.

(75) Après réception de ces réponses, la Commission a envoyé, le 22 novembre 2001, une dernière demande d'informations aux mêmes destinataires, à laquelle ceux-ci ont répondu en décembre 2001.

1.3.3. Les réactions des entreprises

(76) En avril et mai 2000 (après avoir reçu les demandes d'informations), Ibiden et Tokai ont pris contact avec la Commission pour exprimer leur intention de collaborer pleinement avec elle lors de ses vérifications.

(77) Dans sa réponse du 30 mai 2000 à la demande de la Commission au titre de l'article 11, Toyo Tanso a confirmé sa participation à des réunions avec des concurrents et fourni des preuves documentaires à ce sujet. Toutefois, elle a nié que les accords en cause aient eu des effets et n'a pas fourni d'informations détaillées sur les prix, en arguant du fait qu'elle n'avait pas annoncé d'augmentations générales des prix sur le marché européen et que les prix étaient négociés individuellement.

(78) Tokai a fourni une réponse partielle à la demande d'informations de la Commission le 30 mai 2000 et une déclaration exhaustive le 15 juin 2000. Cette déclaration confirmait son intention de coopérer pleinement et sans interruption avec la Commission. Tokai a admis avoir participé à l'entente, tout en affirmant ne pas en avoir été l'initiatrice et ne pas y avoir joué un rôle déterminant. Elle a également déclaré qu'un grand nombre des initiatives en matière de prix n'ont finalement pas produit d'effets.

(79) Dans sa réponse du 31 mai 2000, POCO a déclaré n'avoir jamais participé à aucune réunion ni à aucun accord sur la répartition des marchés ou la fixation de prix planchers avec ses concurrents. Pour corroborer son affirmation, POCO a communiqué d'autres informations, le 27 juin 2000, tout en exprimant son intention de coopérer pleinement avec la Commission

(80) LCL a fourni une réponse détaillée, le 5 juin 2000, aux demandes au titre de l'article 11. Dans cette réponse, elle admettait avoir participé aux réunions et fournissait des documents à titre de preuves, comme la demande lui en avait été faite. Elle a également exprimé le souhait de rencontrer la Commission, dans un "esprit de collaboration".

(81) La Commission a reçu la réponse d'Intech à sa demande le 6 juin 2000. La société affirmait que sa participation aux réunions du cartel avait toujours eu lieu au nom et sur l'ordre d'Ibiden. Elle n'a pas fourni les preuves documentaires requises à propos des réunions ni aucune information sur les instructions en matière de prix.

(82) Dans sa réponse à la demande de la Commission, SGL insistait sur le fait que les actes en cours d'examen étaient directement liés à ceux sur lesquels la Commission enquêtait sur le marché des électrodes de graphite. En outre, elle affirmait qu'à la suite de la transaction passée avec le ministère américain de la justice, elle était protégée (aux États-Unis) contre toutes poursuites pénales supplémentaires pour des actes ou des délits commis avant l'accord. La société en concluait qu'elle n'était pas non plus passible de sanctions en Europe. Elle considérait également n'être pas tenue de répondre aux questions de la Commission relatives aux réunions et aux contacts avec les concurrents. Malgré cela, SGL a décidé de répondre à toutes les questions et - à titre conservatoire - de demander à bénéficier de la communication sur la clémence.

Dans sa déclaration, elle a admis avoir participé à l'infraction et a fourni des preuves documentaires à cet effet, ainsi que la demande lui en avait été faite.

- (83) Ibidem a fourni une réponse circonstanciée à la demande d'informations de la Commission, le 16 juin 2000, en reconnaissant également avoir participé à l'infraction. Elle a aussi réitéré son intention de coopérer dans toute la mesure possible avec la Commission, et de lui fournir toutes les preuves dont elle dispose.
- (84) En juillet 2000, la Commission a rencontré des représentants de POCO, Toyo Tanso et LCL. Elles a invité ces sociétés à communiquer leurs observations complémentaires par écrit. Toyo Tanso a alors fourni, le 25 juillet 2000, des informations supplémentaires relatives à la période de l'infraction antérieure à 1993. Elle a également exprimé, par lettre du 25 septembre 2000, qu'elle était tout à fait disposée à collaborer pleinement à l'enquête, tout en affirmant avoir joué un rôle passif dans les accords et ne pas les avoir appliqués. LCL a également fourni des observations complémentaires, le 22 septembre 2000.
- (85) La Commission a reçu les réponses de Nippon Carbon (NCK)⁴⁴, Schunk et NSCC en septembre 2000. NCK a déclaré avoir participé à une seule réunion du cartel (4 mars 1997), au cours de laquelle elle a gardé une attitude passive. Schunk a, elle aussi, nié toute participation aux accords. Quant à NSCC, elle a admis avoir participé aux réunions et a proposé sa pleine et entière collaboration à la Commission. En février 2002, la société a précisé que son offre avait été faite conformément aux dispositions de la communication sur la clémence.
- (86) Le 10 novembre 2000, Ibidem a fourni des informations complémentaires sur les "réunions initiales", qui ont eu lieu avant 1993.

1.3.4. Procédure administrative

- (87) Le 17 mai 2002, la Commission a adressé une communication des griefs aux destinataires de la présente décision. Toutes les parties ont présenté des observations écrites en réponse à cette communication. Nippon Steel Chemical Co., Ltd. and NSCC Techno Carbon Co., Ltd ont envoyé une réponse commune. De même, Intech EDM B.V. et Intech EDM AG ont également répondu conjointement aux griefs soulevés par la Commission.
- (88) Ces réponses lui sont parvenues entre le 19 et le 25 juillet 2002. Toutes les sociétés, à l'exception d'Intech EDM AG et d'Intech EDM B.V., ont reconnu l'infraction. Aucune des sociétés n'a fondamentalement contesté les faits. Une audition a été tenue le 10 septembre 2002, durant laquelle toutes les parties ont eu la possibilité de faire connaître leur point de vue.

1.3.5. Enquêtes réalisées par d'autres autorités compétentes

- (89) Aux États-Unis, la division antitrust du ministère de la justice et le FBI (*Federal Bureau of Investigation*) ont mené des enquêtes sur des pratiques anticoncurrentielles

⁴⁴ N.B.- à ne pas confondre avec NSC (Nippon Steel Chemical Co., Ltd., qui est la société mère de NSCC Techno-Carbon - voir section 1.2.6.8). Nippon Carbon (NCK) n'est pas destinataire de la présente décision.

relatives au marché des graphites spéciaux. À la suite de ces enquêtes, des poursuites pénales ont été engagées en mars 2000, au titre de l'article 1er du Sherman Act, contre Carbone of America Industries Corp. (filiale de LCL) et son président-directeur général (PDG), et en février 2001, contre Toyo Tanso USA Inc. (filiale de Toyo Tanso Co. Ltd, Japon) et son PDG. Les sociétés et leurs PDG ont été accusés de "*participation à une entente illicite destinée à éliminer la concurrence en fixant les prix du graphite isostatique non usiné et semi-usiné vendu aux États-Unis et ailleurs, ayant abouti à une restriction excessive des échanges, depuis juillet 1993 au moins jusqu'à février 1998 au moins, sans interruption*".

- (90) Les accusés ont plaidé coupables et ont accepté de payer des amendes d'un montant total de plus de 7,15 millions d'USD pour Carbone of America et de plus de 4,5 millions d'USD pour Toyo Tanso. Outre les amendes infligées aux sociétés, les PDG de Carbone of America et de Toyo Tanso USA se sont vu infliger des amendes à titre personnel d'un montant de 100 000 USD et 10 000 USD respectivement, qu'ils ont accepté de payer. Tous les accusés ont accepté de collaborer à l'enquête en cours du ministère de la justice.
- (91) En octobre 2001, conformément à une transaction passée avec le ministère américain de la justice, Ibiden a plaidé coupable, reconnaissant avoir enfreint la loi antitrust, et a payé l'amende de 3,6 millions d'USD. Elle a également accepté de collaborer à l'enquête du ministère de la justice.

(92) [...].

1.3.6. Les preuves documentaires

- (93) Les principales preuves documentaires obtenues par la Commission sont les suivantes⁴⁵:

⁴⁵ Les réponses aux deuxième et troisième demandes d'informations de la Commission sont indiquées par les initiales de la société et le numéro de la demande de la Commission:

- réponse d'Ibiden du 24 octobre 2001 à la deuxième demande d'informations de la Commission ("I(2)");
- réponse de Tokai Carbon du 31 octobre 2001 à la deuxième demande d'informations de la Commission ("TC(2)");
- réponse de Toyo Tanso du 6 novembre 2001 à la deuxième demande d'informations de la Commission ("TT(2)");
- réponse de LCL du 20 novembre 2001 à la deuxième demande d'informations de la Commission ("LCL(2)");
- réponse de SGL du 22 novembre 2001 à la deuxième demande d'informations de la Commission, et complément du 3 décembre 2001 à cette réponse ("SGL(2)", "SGL(2S)");
- réponse d'UCAR du 22 novembre 2001 à la deuxième demande d'informations de la Commission, et complément du 12 décembre 2001 à cette réponse ("UCAR(2)", "UCAR(2S)");
- réponse d'Intech du 3 décembre 2001 à la deuxième demande d'informations de la Commission ("Intech(2)");
- réponse de NSCC du 5 décembre 2001 à la deuxième demande d'informations de la Commission ("NSCC(2)");
- réponse de Tokai Carbon du 7 décembre 2001 à la troisième demande d'informations de la Commission et complément du 17 décembre 2001 à cette réponse ("TC(3)", "TC(3S)");
- réponse de SGL du 11 décembre 2001 à la troisième demande d'informations de la Commission ("SGL(3)");
- réponse d'Intech du 14 décembre 2001 à la troisième demande d'informations de la Commission ("Intech(3)");

- déclaration d'UCAR Corporate du 13 avril 1999 (UCAR Corporate Statement, "UCS");
- déclaration de Toyo Tanso du 30 mai 2000 en réponse à la demande au titre de l'article 11 (Toyo Tanso Statement, "TTS");
- déclaration de Tokai du 30 mai 2000 en réponse à la demande au titre de l'article 11 (Tokai Carbon Statement, "TCS");
- déclaration de POCO du 31 mai 2000 en réponse à la demande au titre de l'article 11 (POCO Statement, "POCOS");
- déclaration de LCL du 5 juin 2000 en réponse à la demande au titre de l'article 11 (LCL Statement, "LCLS");
- déclaration d'Intech du 6 juin 2000 en réponse à la demande au titre de l'article 11 (Intech Statement, "IntechS");
- déclaration de Tokai du 15 juin 2000 (Tokai Carbon Supplementary Statement, "TCSS");
- déclaration de SGL du 16 juin 2000 en réponse à la demande au titre de l'article 11 (SGL Statement, "SGLS");
- déclaration d'Ibiden du 16 juin 2000 en réponse à la demande au titre de l'article 11 (Ibiden Statement, "IS");
- déclaration de POCO du 27 juin 2000 (POCO Supplementary Statement, "POCOSS");
- déclaration de Toyo Tanso du 25 juillet 2000 (Toyo Tanso Supplementary Statement, "TTSS");
- traduction des documents japonais figurant dans la déclaration d'Ibiden du 31 août 2000 (Ibiden Statement Translation, "IS(T)");
- déclaration de LCL du 22 septembre 2000 (LCL Supplementary Statement, "LCLSS");
- déclaration de NSCC du 26 septembre 2000 en réponse à la demande au titre de l'article 11 ("NSCC Statement");
- déclaration d'Ibiden du 10 novembre 2000 (Ibiden Supplementary Statement, "ISS").

-
- réponse de NSCC du 14 décembre 2001 à la troisième demande d'informations de la Commission ("NSCC(3)");
 - réponse d'Ibiden du 17 décembre 2001 à la troisième demande d'informations de la Commission ("I(3)");
 - réponse de Toyo Tanso du 18 décembre 2001 à la troisième demande d'informations de la Commission ("TT(3)");
 - réponse d'UCAR du 19 décembre 2001 à la troisième demande d'informations de la Commission ("UCAR(3)");

1.4. Détails de l'infraction

(94) La présente section décrit les faits relatifs aux ententes respectives sur les deux marchés de produits concernés, en l'occurrence les marchés du graphite isostatique non usiné et du graphite extrudé non usiné.

1.4.1. Graphite isostatique non usiné

1.4.1.1. Principes fondamentaux de l'organisation

(95) Les faits décrits à la section 1.4.1.2 montrent que la mise en œuvre de l'entente reposait sur quelques principes fondamentaux. Les mêmes caractéristiques apparaissent tout au long de la période pendant laquelle les accords ont été en vigueur et elles permettent de voir clairement comment ils ont fonctionné.

l) Objectifs

(96) L'entente a eu pour principal objectif la fixation de prix indicatifs (prix planchers). Les objectifs accessoires étaient la fixation de certaines conditions de transaction et l'échange d'informations commerciales, à l'occasion sur des clients stratégiques.

Fixation de prix indicatifs et stratégie d'alignement des prix

(97) Les membres du cartel se sont mis d'accord sur des prix "planchers" ou "indicatifs" à appliquer. Au cours des réunions, ces prix planchers ont été fixés avec le DEM pour référence, sur la base du volume et non du poids du bloc. Ils étaient généralement exprimés en "DEM/dm³"⁴⁶.

(98) Les discussions ont porté sur les blocs de graphite, c'est-à-dire des blocs entiers et découpés, mais pas sur les pièces en graphite traitées ou "usinées"⁴⁷. Les prix étaient ventilés par application, par zone géographique (Europe ou États-Unis) et par niveau de commercialisation (distributeurs/ateliers d'usinage et gros clients finals avec capacités d'usinage)⁴⁸.

(99) Afin de pouvoir fixer les prix sur la base de catégories de produits équivalentes, les parties ont établi une norme de classification des produits. Les produits ont été classés en fonction de leurs différentes applications: électroérosion, coulée continue/usage général⁴⁹ et semi-conducteurs⁵⁰. Les participants ont fait des efforts considérables pour parvenir à une classification satisfaisante (la question apparaissait de façon récurrente à l'ordre du jour des réunions)⁵¹.

Fixation des conditions de transaction et échange d'informations:

⁴⁶ Voir par exemple TCSS, p. 9.

⁴⁷ Voir par exemple TTS, p. 1; LCLS, p. 5; TCSS, p. 8.

⁴⁸ Voir par exemple tableau des prix p. 1274-1277.

⁴⁹ Diverses applications du graphite isostatique, y compris le frittage sous pression.

⁵⁰ Bien que les "semi-conducteurs" soient répertoriés en tant qu'application distincte, la plupart des efforts ont porté, lors des réunions, sur l'électroérosion, la coulée continue et l'usage général. À l'origine, quatre catégories avaient été définies pour les applications "coulée continue" et "usage général" et sept catégories pour les applications "électroérosion" (TCSS, p. 9).

⁵¹ Voir par exemple la classification des produits figurant aux p. 712, 1006, 1049-1050, 1330.

- (100) Les tentatives d'harmonisation des conditions de transaction sont devenues une pratique courante. Cette harmonisation prenait généralement la forme d'accords sur les suppléments facturés pour les blocs non standard (y compris les blocs taillés sur mesure et les formes rondes⁵²), d'accords sur les modalités de facturation⁵³, d'accords sur les remises⁵⁴ et d'une détermination de taux de change "types"⁵⁵.
- (101) En outre, les échanges fréquents de documents d'expédition entre concurrents⁵⁶ ont permis un contrôle détaillé des ventes et la détection de tout non-respect éventuel des instructions du cartel. À certaines occasions, notamment au niveau national, les échanges d'informations ont porté sur la répartition des gros clients⁵⁷.

II) Mise en œuvre des accords

- (102) Pour que la mise en œuvre des accords du cartel réussisse, il a été nécessaire d'organiser des réunions multilatérales régulières. Celles-ci se sont tenues à quatre niveaux⁵⁸:
- les "*réunions de haut niveau*", auxquelles participaient les cadres dirigeants des sociétés. Elles ont permis de définir les principes fondamentaux de la coopération, qui devaient ensuite être mis en œuvre à des niveaux inférieurs de la hiérarchie;
 - les "*réunions de travail internationales*" (ou réunions internationales), auxquelles participaient des experts issus des cadres dirigeants. Les participants étaient toujours les mêmes. Lors de ces réunions, les producteurs discutaient de la classification des blocs de graphite en différents groupes ou catégories et fixaient des prix planchers pour chaque groupe. Ces prix planchers (exprimés en DEM/dm³) concernaient l'Europe dans son ensemble, et non les différents pays européens individuellement. Les prix applicables dans ces derniers devaient être discutés lors des réunions nationales. Un projet d'ordre du jour pour la réunion était préparé par la société qui devait l'organiser, en fonction du lieu, et envoyé par télécopie aux autres participants. Il n'y avait pas de compte rendu;
 - les réunions "*régionales*" (pour l'Europe);
 - les réunions "*locales*" (nationales).
- (103) Les réunions régionales et locales devaient traiter de la mise en œuvre des principes adoptés lors des réunions internationales. Les participants à ces réunions étaient des cadres locaux.

⁵² Voir par exemple les considérants (134), (135), (146) et (153).

⁵³ Voir par exemple les considérants (198) et (229).

⁵⁴ Voir par exemple les considérants (135), (158), (209) et (212).

⁵⁵ Voir par exemple le considérant (135).

⁵⁶ Voir par exemple les considérants (134), (146), (153) et (162).

⁵⁷ Voir par exemple les considérants (128), (139), (143), (146), (198), (202), (218), (237), (245), (254), (261), (268) et (269).

⁵⁸ Voir par exemple TTS, p. 2; IS, p. 2-3; TCSS, p. 5-6; LCLS, p. 5.

- (104) Les réunions de haut niveau avaient lieu au Japon⁵⁹. Les réunions internationales avaient lieu en différents endroits. Chaque participant les organisait à son tour et était chargé d'en trouver le lieu, la plupart du temps un hôtel. En général, l'organisateur, la date et le lieu de chaque réunion étaient fixés à la fin de la réunion précédente⁶⁰. SGL a déclaré que les réunions internationales avaient tendance à devenir de plus en plus longues en raison de différends internes entre les participants. Les invitations étaient généralement lancées par appel téléphonique direct aux participants⁶¹.
- (105) Aucune des quatre catégories de réunions n'a eu lieu dans un cadre ou une enceinte spécifique ni selon une organisation particulière. Elles étaient organisées en fonction des besoins.

III) Participants aux réunions⁶²

⁵⁹ Selon Tokai: "*Les réunions de haut niveau avaient lieu au Japon, car trois des cinq sociétés qui y participaient étaient des sociétés japonaises. M. [...] [manager supérieur] de SGL Carbon, qui a pris l'initiative de ces réunions, faisait des voyages d'affaires réguliers au Japon. Ces réunions étaient organisées au coup par coup, lorsque M. [employé de SGL] se trouvait au Japon. De ce fait, les producteurs japonais qui y participaient n'avaient pas à se déplacer à l'étranger*" (TCSS, p. 6).

⁶⁰ TCSS, p. 6.

⁶¹ SGLS, p. 13.

⁶² Voir par exemple SGLS, annexe 3; TCSS, p. 7, p. 19, p. 25; TTS, p. 1-2, p. 8; IS, p. 3-4, p. 9; ICS, p. 6; LCLS, annexe 10, p. 1.

	SGL	LCL	Ibiden	Tokai	Toyo Tanso	NSC/ NSCC ⁶³	UCAR	Intech
Réunions de haut niveau et internationales	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		
Réunions pour l'Europe	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]		[...]	[...]
Réunions locales (nationales)	<u>Italie:</u> (SGL/Risomessa): [...] <u>Allemagne:</u> [...] <u>France:</u> [...] <u>R.U.:</u> [...] <u>Espagne:</u> [...] 	<u>Italie:</u> (LCL/IL Carbonio): [...] <u>Allemagne:</u> (LCL/ Deutsche Carbon): [...] <u>France:</u> [...] <u>R.U.:</u> [...] 		<u>Italie:</u> [...] <u>Allemagne:</u> (LCL/ (Novotec)): [...] <u>France</u> (Novotec France): [...] <u>R.U.:</u> (Graphite Technologies)	<u>Italie:</u> (GTA): [...] <u>Allemagne</u> (GTD): [...] <u>France</u> (GTD): [...] <u>R.U.:</u> (Erodex)		<u>Italie:</u> [...] <u>R.U.:</u> [...] 	<u>Italie</u> [...] <u>Allemagne:</u> [...] <u>R.U.:</u> [...]

1.4.1.2. Historique de l'entente

Premiers contacts: les "réunions initiales"

(106) Selon Toyo Tanso, c'est depuis au moins le milieu des années 70 que les producteurs européens de graphite (LCL, Schunk et Ringsdorff - aujourd'hui SGL) se sont entendus sur les prix des blocs de graphites spéciaux. Elle a déclaré à ce propos: *"Ringsdorff, qui était à l'époque le principal producteur de blocs de graphite, a pris l'initiative de cette action commune au milieu des années 70, après que LCL et Schunk eurent également commencé à produire des blocs de graphite. Les trois producteurs européens avaient des contacts téléphoniques fréquents pour discuter de leurs prix, et ils se réunissaient au moins deux fois par an. La coopération se traduisait essentiellement par un accord sur les prix à facturer en Europe et par une répartition des clients. En principe, le marché allemand était réservé à Ringsdorff et à Schunk, le marché français à LCL. Lorsqu'un client se renseignait sur les prix en vue d'une future*

⁶³ NSCC a reconnu (NSCC Statement) avoir été représentée aux réunions de haut niveau et aux réunions internationales par MM. [...], [...] et [...], tous trois salariés de NSC (pendant toute la période 1993-1998 pour ce qui est de M. [...], et de janvier 1993 à juin 1997 pour ce qui est de MM. [...] et M. [...]). La Commission en conclut que jusqu'en juin 1997, MM. [...] et [...] ont représenté à la fois NSC et sa filiale NSCC, et M. [...] a également représenté les deux sociétés chaque fois qu'il a participé aux réunions de haut niveau.

commande, les trois sociétés se concertaient d'abord par téléphone pour décider qui obtiendrait cette commande"⁶⁴.

- (107) Toyo Tanso prétend que la création de GTI en France, en 1988, comme responsable des ventes de Toyo Tanso en Europe, et le fait qu'Ibiden ait commencé à vendre des blocs à des clients européens, constituaient des menaces pour les producteurs européens en place, parce que les prix des blocs de graphite sur le marché japonais étaient sensiblement plus bas qu'en Europe⁶⁵.
- (108) Toyo Tanso a déclaré qu'à l'été 1988, le *[manager supérieur]* de Ringsdorff, M. [...], s'est rendu dans ses bureaux au Japon (à l'époque, Toyo Tanso était le distributeur exclusif de Ringsdorff au Japon). Selon Toyo Tanso, "M. *[employé de Ringsdorff]* s'est vivement plaint du faible niveau des prix proposés par Ibiden en Europe et de la création de GTI en France (...). C'est pourquoi, il a réclamé une réunion avec Toyo Tanso et Ibiden, qui a eu lieu dans les locaux d'Ibiden, au Japon, vers juillet 1988. Lors de cette réunion, M. *[employé de Ringsdorff]* a demandé à Toyo Tanso et à Ibiden de coopérer avec Ringsdorff, Schunk et LCL pour se mettre d'accord sur les prix qui seraient facturés en Europe. M. *[employé de Ringsdorff]* a souligné que Ringsdorff était en contact étroit avec Schunk et LCL et en informerait ces sociétés"⁶⁶.
- (109) Ibiden n'a pas confirmé cette réunion de juillet, mais a déclaré que les premiers contacts avec elle ont été engagés par M. [...], *[manager supérieur]* de Toyo Tanso, fin 1988. Ibiden déclare qu'on lui a demandé de participer à une réunion avec plusieurs producteurs européens de graphites spéciaux, et confirme que la raison donnée pour l'organisation de cette réunion était les préoccupations des producteurs européens quant à une éventuelle augmentation des exportations à partir du Japon⁶⁷.
- (110) Toyo Tanso a également révélé que peu de temps après la visite de M. *[employé de Ringsdorff]* au Japon, celui-ci a demandé au *[manager supérieur]* de Toyo Tanso, M. [...], à le rencontrer, ainsi que M. [...], de LCL, en Europe. Toyo Tanso affirme que "lors de cette réunion, qui s'est tenue dans un hôtel de l'aéroport de Düsseldorf, M. *[employé de LCL]* s'en est vivement pris à M. *[employé de Toyo Tanso]* à propos du faible niveau des prix proposés par GTI en France et a déclaré que Toyo Tanso devrait rester en dehors du marché européen"⁶⁸.
- (111) D'après Toyo Tanso, Ringsdorff a organisé, à l'automne 1988, la première réunion internationale sur la coopération en matière de prix. Les participants étaient Ringsdorff, LCL, Schunk, Ibiden et Toyo Tanso⁶⁹. Les discussions ont été axées sur la préparation d'une classification des différentes qualités de blocs et la fixation de prix

⁶⁴ TTSS, p. 1.

⁶⁵ TTSS, p. 2. NB- Les producteurs européens ont parfois accusé leurs homologues japonais de s'être livrés à un dumping dès le début des années 80 (voir par exemple SGLS, p. 6).

⁶⁶ TTSS, p. 2.

⁶⁷ ISS, p. 2.

⁶⁸ TTSS, p. 2.

⁶⁹ Toyo Tanso se souvient des participants suivants:
- pour Ringsdorff: MM. [...],[...],[...] (directeur des ventes)
- pour LCL: M. [...] (directeur des ventes)
- pour Ibiden: M. [...] (directeur des ventes adjoint)
- pour Toyo Tanso: M. [...] (directeur des ventes).

planchers pour chaque catégorie de produits (Toyo Tanso déclare qu'après la réunion, Ringsdorff a distribué un barème avec des prix planchers)⁷⁰.

- (112) La déclaration d'Ibiden diffère de celle de Toyo Tanso quant à la date et au lieu de la première réunion: d'après Ibiden, il s'agissait de la réunion qui a eu lieu du 14 au 16 décembre 1988, à Osaka. Toutefois, les participants dont Ibiden se souvient sont les mêmes que ceux cités par Toyo Tanso⁷¹.
- (113) Quoi qu'il en soit, tant Ibiden que Toyo Tanso déclarent que plusieurs réunions internationales sur la coopération en matière de prix ont eu lieu entre l'automne 1988 et la mi-1991. D'après Toyo Tanso, il y a eu au cours de cette période *"environ deux réunions internationales (...) par an"*, alors qu'Ibiden se souvient de six réunions en tout. Elles ont eu lieu en Europe et les sociétés qui y participaient étaient les mêmes qu'à Osaka⁷². Ibiden déclare que ces *"réunions initiales"* étaient de nature informelle et qu'aucune date n'était fixée pour les réunions suivantes. À chaque fois, elle était informée des dates des réunions suivantes par M. [...], de Toyo Tanso⁷³. Aucune date ni aucun lieu précis n'ont été communiqués, à quelques exceptions près:
- les deux sociétés mentionnent une réunion qui a eu lieu à Francfort, les 1er et 2 octobre 1989⁷⁴;
 - une autre réunion s'est également tenue les 24 et 25 octobre 1990 (à Nice, selon Ibiden)⁷⁵.
- (114) Les versions d'Ibiden et de Toyo Tanso coïncident donc largement sur les dates auxquelles les réunions initiales ont commencé et se sont terminées, sur les motifs à l'origine de leur organisation⁷⁶, sur les participants, ainsi que, globalement, sur le nombre et la fréquence des réunions tout au long de la période concernée.

⁷⁰ TTSS, p. 2-3.

⁷¹ ISS, p. 2; Ibiden a fourni une copie des cartes de visite données à M. [...] lors de la réunion. Une référence à la réunion d'Osaka figure également dans le document TTSS, annexe 4.

⁷² ISS, p. 2-3; TTSS, p. 3-4.

⁷³ ISS, p. 3.

⁷⁴ ISS, p. 2-3; TTSS, p. 3-4. Cette réunion est également mentionnée dans une lettre de Toyo Tanso à Ringsdorff du 19 octobre 1989 et dans une lettre de LCL à Toyo Tanso du 2 novembre 1989, fournies par Toyo Tanso (TTSS, annexe 3-4).

⁷⁵ ISS, p. 2-3; TTSS, p. 3-4. Cette réunion est également mentionnée dans la lettre de M. **[employé de Toyo Tanso]** à M. [...], de Ringsdorff, du 19 octobre 1989, communiquée par Toyo Tanso (TTSS, annexe 7).

⁷⁶ En ce qui concerne l'objet de ces contacts, Ibiden a déclaré que *"les réunions initiales ont été réclamées par les producteurs européens de graphites spéciaux, essentiellement en raison d'une augmentation des exportations des producteurs japonais. C'est pourquoi, lors de ces réunions, les sociétés européennes ont tenté de persuader TT et Ibiden de ne pas exporter de graphites spéciaux en Europe à des prix de dumping et en particulier de ne pas accroître leur part de marché en Europe en pratiquant une politique de prix bas. Le personnel d'Ibiden a le souvenir qu'en général, tant TT qu'Ibiden comprenaient cette position. (...) Selon les souvenirs des salariés d'Ibiden qui ont participé à ces réunions, les sociétés européennes ont tenté de confirmer les prix de vente des sociétés japonaises, sur la base d'informations obtenues des distributeurs et de certains ateliers d'usinage. Ils avaient l'impression que toutes ces questions avaient pour but d'inciter les sociétés japonaises à ne plus baisser les prix en Europe. (...) D'après les salariés d'Ibiden qui ont participé à la réunion d'Osaka, les sociétés européennes se sont déclarées préoccupées par l'augmentation des capacités de production de TT et d'Ibiden. Toutefois, elles ne leur ont pas demandé de réduire ces capacités ni de baisser leur production, et Ibiden n'a rien fait en ce sens"* (ISS, p. 3).

- (115) Les deux sociétés confirment que la dernière de ces réunions a eu lieu en 1991 (au plus tard en août 1991, selon Toyo Tanso). Après ces dates, les réunions se sont interrompues. D'après Ibidem, cela n'est sans doute pas dû à un acte ou à une décision particuliers des participants, mais aux changements d'organisation qu'ont connus certaines des sociétés concernées. Toyo Tanso ajoute que cela a également été dû au manque de succès de la coopération⁷⁷.
- (116) LCL a admis l'existence de contacts entre les producteurs de graphite isostatique avant 1993. Toutefois, cette société prétend qu'ils étaient d'une nature entièrement différente et qu'ils étaient axés sur la compatibilité entre les produits des fournisseurs de graphite et les produits des fournisseurs de machines pour l'électroérosion. LCL affirme que les discussions n'avaient pas pour objet de parvenir à un quelconque accord sur les prix⁷⁸.
- (117) Tokai prétend qu'elle n'a pas été invitée et n'a participé à aucune réunion entre producteurs de graphites spéciaux avant 1993, et qu'elle n'a eu connaissance d'aucune réunion antérieure à la première réunion de haut niveau qui a été organisée début juillet 1993⁷⁹.
- (118) Néanmoins, Toyo Tanso a communiqué certains documents de l'époque qui témoignent d'une collusion entre producteurs de graphites spéciaux, notamment Toyo Tanso, LCL et Ringsdorff, au cours de cette période. La Commission possède notamment:
- a) une lettre de M. [...], de Schunk, à M. [...], de Toyo Tanso, datée du 18 janvier 1989, dans laquelle M. Schunk se plaint de ce que le prix proposé par GTI à un client français soit inférieur au prix minimum figurant sur le barème élaboré après la réunion qui a eu lieu à l'automne 1988⁸⁰;
 - b) un échange de messages entre Toyo Tanso, Erodex (distributeur indépendant de Toyo Tanso au Royaume-Uni), Ringsdorff et LCL, d'octobre-novembre 1989, qui comprend les documents suivants:
 - un fax du 11 octobre 1989 de M. [...], de Toyo Tanso, à Erodex, indiquant que LCL a confirmé vendre à des prix inférieurs à ceux convenus, en France et au Royaume-Uni. Toutefois, un commentaire manuscrit de M. [...], de GTI, indique que GTI ne peut pas accepter les prix avancés par LCL⁸¹;
 - une lettre de M. *[employé de Toyo Tanso]* à M. [...], de Ringsdorff, du 19 octobre 1989, dans laquelle il se plaint de la classification des produits de LCL et des prix anormalement bas que celle-ci pratique au Royaume-Uni. M. *[employé de Toyo Tanso]* affirme que "GTI n'a jamais pris l'initiative de proposer des prix inférieurs en France" et avertit que "nous ne pourrions respecter aucun accord sur les prix et nous devons nous

⁷⁷ ISS, p. 3; TTSS, p. 3-4.

⁷⁸ LCLSS, p. 2.

⁷⁹ TC(2), p. 9.

⁸⁰ TTSS annexe 1.

⁸¹ TTSS, annexe 2.

*retirer de tels accords si LCL ne modifie pas son attitude défavorable mentionnée ci-dessus*⁸²;

- la réponse de M. [...], de LCL, à M. **[employé de Toyo Tanso]**, du 2 novembre 1989, qui montre qu'une réunion nationale a eu lieu au Royaume-Uni, le 23 octobre 1989, et dans laquelle LCL reproche à Toyo Tanso de faire baisser les prix en France⁸³;
- c) une lettre interne du 1er décembre 1989, dans laquelle M. [...], de Toyo Tanso, informe M. [...], de GTI, de prix planchers pour la France figurant dans un barème général, avec une classification des produits pour 1990⁸⁴;
- d) une lettre de M. [...], de LCL, à M. **[employé de Toyo Tanso]**, du 11 janvier 1990, dans laquelle M. **[employé de LCL]** cite les prix proposés à un client français par plusieurs fournisseurs, afin de se défendre contre l'accusation selon laquelle sa société "casserait le marché"⁸⁵;
- e) une lettre interne de M. **[employé de Toyo Tanso]** à M. [...], de GTI, datée du 27 novembre 1990, dans laquelle M. **[employé de Toyo Tanso]** se réfère à la réunion d'octobre 1990 avec Ringsdorff ("notre ami européen") et LCL ("notre ami français") et joint les prix proposés lors de cette réunion⁸⁶;
- f) un échange de lettres entre M. **[employé de Toyo Tanso]**, MM [...] et [...] de LCL et M. [...] de Ringsdorff, d'avril-mai 1991, qui comprend les lettres suivantes:
 - lettres de M. **[employé de Toyo Tanso]** à M. [...] et M. [...] (tous deux de LCL) et à M. [...] (Ringsdorff), du 18 avril 1991, dans laquelle M. **[employé de Toyo Tanso]** se plaint de ce que LCL ait récemment proposé un prix peu élevé à un client français⁸⁷;
 - la réponse de M. [...], de LCL, du 29 avril 1991, dans laquelle il accuse Toyo Tanso de proposer des prix bas en France par l'intermédiaire de

⁸² M. **[employé de Toyo Tanso]** a en outre déclaré: "*Veillez dire à LCL qu'elle modifie la classification selon nos propositions. Si elle n'est pas d'accord, nous ne pourrions pas respecter tout ce qui a été discuté par les cinq sociétés*" (c'est la Commission qui souligne). En ce qui concerne le marché japonais, M. **[employé de Toyo Tanso]** explique: "*Nous avons évoqué les prix planchers au Japon. Toutefois, à notre regret, nous, Toyo Tanso, ne devrions pas être concernés par cet accord sur les prix au Japon, parce que nous nous sommes récemment retirés de toutes les discussions sur les prix au Japon. Comme nous l'avons déclaré précédemment, nous étions à l'origine favorables à de telles réunions ou à un tel accord au Japon, et nous avons effectivement participé à cet accord. Toutefois, nos concurrents n'ont pas cessé de le violer. Récemment, l'un de nos concurrents dont vous connaissez très bien le nom a gravement contrevenu à cet accord, et nous avons perdu d'anciens gros clients au Japon. Après ce problème, notre direction a décidé de se retirer de tous les accords sur les prix au Japon. Nous ne pourrions donc pas nous associer à cet accord sur les prix*". (TTSS, annexe 3).

⁸³ TTSS, annexe 4.

⁸⁴ TTSS, annexe 5.

⁸⁵ TTSS, annexe 6.

⁸⁶ TTSS, annexe 7.

⁸⁷ TTSS, annexe 8.

GTI et dans laquelle il joint une liste des clients français auxquels GTI a proposé de tels prix⁸⁸;

- lettre interne de M. *[employé de Toyo Tanso]* à M. [...], de GTI, du 10 mai 1991, dans laquelle M. *[employé de Toyo Tanso]* parle du problème qui se pose sur le marché français et souligne que Toyo Tanso ne peut pas parvenir à un accord avec LCL⁸⁹.

I) Réunions de "haut niveau" et "internationales"

- (119) Il ressort des déclarations de Toyo Tanso et d'Ibiden que les accords conclus par le cartel se sont interrompus en 1991. La Commission n'a pas de preuve d'une quelconque activité du cartel entre août 1991 et début 1993.
- (120) D'après Toyo Tanso, SGL et Tokai se sont efforcées, début 1993, de reprendre la coopération internationale sur les blocs de graphites spéciaux, qui avait été interrompue en 1991. D'après Toyo Tanso, elles *"souhaitaient parvenir, pour les blocs de graphite, à une collaboration similaire à celle mise en place précédemment pour les électrodes de graphite"*⁹⁰. LCL confirme que *"les réunions internationales avec les [managers supérieurs] des sociétés concernées (eurent lieu) à l'initiative de SGL (...)"*⁹¹.
- (121) Tokai se rappelle que *"au printemps de 1993, M. [employé de SGL] a fait plusieurs visites de politesse auprès de cadres de Toyo Tanso et de Tokai Carbon, afin d'échanger des idées sur le marché du graphite isostatique (...). Le 14 juin 1993, M. [employé de SGL] s'est rendu à Tokyo et a rencontré M. [...] ([manager supérieur]) et M. [...] ([manager supérieur]) de Toyo Tanso, ainsi que M. [...] ([manager supérieur]) et M. [...] ([manager supérieur]) de Tokai Carbon. M. [employé de SGL] a proposé de faire remonter les prix du secteur et a déclaré qu'un accord en ce sens avait déjà été conclu entre SGL et LCL"*⁹².
- (122) Toyo Tanso a confirmé la visite de M. *[employé de SGL]* et souligné que *"avec le soutien de Tokai, M. [employé de SGL] a insisté pour que Toyo Tanso participe à cette coopération"*⁹³.
- (123) Ibiden déclare que *"c'est M. [...], de Tokai, qui a téléphoné à M. [...] ([manager supérieur] d'Ibiden), en juin ou en juillet 1993, pour lui demander, pour la première fois, de participer à ces réunions. M. [employé de Tokai] a déclaré que M. [employé de SGL] (...) souhaitait vivement qu'une réunion entre producteurs soit organisée, afin d'empêcher la poursuite de la baisse des prix des blocs de graphites spéciaux"*⁹⁴. Tokai affirme ne pas avoir su que M. *[employé de SGL]* avait pris contact avec Ibiden⁹⁵.

88 TTSS, annexe 9.

89 TTSS, annexe 10.

90 TTSS, p. 4.

91 LCLS, p. 5

92 TCSS, p. 6.

93 TTSS, p. 4.

94 IS, p. 2.

95 TCSS, p. 6.

- (124) D'après Tokai, *"une réunion des [managers supérieurs] de cinq sociétés japonaises a été organisée, début juillet 1993, afin de discuter de la proposition de M. [employé de SGL]. Ces cinq sociétés étaient Ibidem, Nippon Carbon, NSC, Tokai Carbon et Toyo Tanso. SEC n'a pas participé à la réunion"*⁹⁶.
- (125) LCL a révélé qu'à la même époque, et à au moins deux reprises (le 5 juillet 1993 à Paris et le 13 juillet 1993 à Bonn), SGL et elle-même se sont réunies pour élaborer les positions respectives des deux sociétés, une première réunion multilatérale devant être organisée au Japon, le 23 juillet 1993⁹⁷.
- (126) Ibidem a également déclaré que quelques jours avant la réunion, le 20 juillet 1993, *"M. [...], qui était à l'époque [...] d'Ibidem, a reçu un fax de M. [...], du bureau de SGL au Japon, relatif à un projet d'accord de fixation des prix des produits en graphites spéciaux"*⁹⁸.
- (127) Quatre réunions de haut niveau (dont l'une ne comptait que quelques participants) et douze réunions de travail internationales ont eu lieu entre juillet 1993 et février 1998.
- (128) La première réunion de haut niveau, du 23 juillet 1993, a été organisée par Tokai au laboratoire de recherche Fuji de Tokai, à Gotenba (Japon). Les sociétés (à l'exception de NSC/NSCC) étaient représentées par leurs *[managers supérieurs]*. Les participants étaient SGL, LCL, Ibidem, Tokai, Toyo Tanso, Nippon Carbon (représentée par M. [...]), NSC/NSCC (représentée par M. [...]) et SEC (SEC Corporation, Japan, représentée par M. [...])⁹⁹.
- (129) Ibidem et Tokai se souviennent qu'au cours de la réunion, M. *[employé de SGL]* a déclaré que grâce à la coopération mise en place sur le marché des électrodes de graphite, les parties avaient réussi à faire monter les prix de 50 %. Il a donc encouragé les participants à coopérer également dans le secteur des graphites spéciaux, afin de mettre un terme à la baisse des prix¹⁰⁰.
- (130) Tokai se souvient qu'au-delà de cette proposition générale, il y a également eu des discussions sur des points particuliers, à savoir le projet d'élaboration d'une norme de classification des produits pour la première fois dans le secteur (il a été convenu que cette question serait traitée par une réunion d'experts); des accords destinés à garantir le respect mutuel des clients de chaque entreprise; un objectif d'augmentation des prix de 20 % pour les blocs de graphite isostatique non usinés et un accord de limitation des ventes de NSC/NSCC (l'une des sociétés japonaises qui venaient juste de commencer à exporter) à 10 % des ventes mondiales totales des producteurs japonais¹⁰¹. LCL confirme qu'il y a eu un *"accord de principe pour augmenter les prix des blocs en graphite isostatique et geler les parts de marché respectives des*

⁹⁶ TCSS, p. 6.

⁹⁷ LCLS, annexe 5, p. 1 et annexe 6, p. 1. LCL a fourni des documents de travail de la réunion du 13 juillet 1993, une classification des qualités de graphite qui aurait été envoyée par Ringsdorff le 15 juillet 1993 à la suite des discussions, ainsi qu'un état des frais de déplacement de M. *[employé de LCL]*.

⁹⁸ IS, p. 3.

⁹⁹ La date, le lieu et les participants ont été confirmés par SGLS, annexe 6, p. 10; LCLS, annexe 5, p. 2; IS, p. 3; TCSS, p. 7; NSCC, p. 2. LCL a communiqué un rapport écrit établi à l'époque par M. *[employé de LCL]* et daté du 27.07.1993 (dossier p. 652).

¹⁰⁰ IS, p. 3; TCSS, p. 7.

¹⁰¹ TCSS, p. 7-8.

*parties*¹⁰² et SGL ne nie pas que des points concrets, tels que les parts de marché, certains prix ou certains clients, aient été abordés¹⁰³.

- (131) LCL, Ibiden et Tokai déclarent que la discussion a également porté sur la création de comités au niveau des directions (réunions de travail internationales), qui seraient chargés de déterminer les éléments de l'accord général et de sa mise en œuvre. Aucun représentant de Nippon Carbon, NSC/NSCC et SEC ne devait participer à ces comités¹⁰⁴. Tokai explique que cela était dû au fait que leurs ventes internationales de graphite isostatique étaient limitées, *"le thème de ces réunions de travail internationales devant être essentiellement le graphite isostatique non usiné"*¹⁰⁵.
- (132) La première réunion de travail internationale (31 août - 1er septembre 1993, à Paris) a été organisée par LCL. Les participants étaient SGL, LCL, Ibiden, Tokai et Toyo Tanso¹⁰⁶.
- (133) La réunion a consisté principalement en de longues discussions sur la classification des matériaux en graphite isostatique, en fonction de leur application (électroérosion, coulée continue/usage général et semi-conducteurs). Les prix planchers devaient être établis en fonction non seulement de la classification, mais également en fonction de la zone géographique concernée (Communauté ou États-Unis) et du niveau de commercialisation¹⁰⁷.
- (134) SGL déclare que les participants ont tenté d'harmoniser les prix en Europe dans la mesure où, en raison des écarts de taux de change, les prix dans des pays comme le Royaume-Uni et l'Italie étaient inférieurs de 30 à 40 % environ aux prix allemands¹⁰⁸. Un calendrier a ainsi été prévu pour les augmentations de prix, avec une première augmentation de 20 % aux États-Unis et en Europe, à partir d'octobre 1993¹⁰⁹. SGL serait la première à annoncer les augmentations de prix, et les autres producteurs suivraient, selon un calendrier déterminé à l'avance¹¹⁰. Des notes internes de l'époque communiquées par POCO confirment que *"l'objectif de cette réunion était de discuter*

¹⁰² LCLS, annexe 5, p. 2.

¹⁰³ Elle affirme toutefois que les discussions sur des mécanismes destinés à compenser le passage de clients à la concurrence n'ont pas abouti (SGLS, p. 11).

¹⁰⁴ D'après Ibiden, les sociétés qui n'ont pas participé étaient "SNC" (en réalité probablement NSC) et SEC; Selon Tokai Carbon, il s'agissait de Nippon Carbon et de SEC. LCL mentionne que *"NSC, NC et SEC ne font pas partie du groupe de travail mais sont représentés par les trois autres sociétés japonaises"* (LCLS, annexe 5, p. 2). Dans sa réponse à la communication des griefs, Ibiden réfute fermement avoir représenté l'une ou l'autre société japonaise dans le cadre des réunions internationales.

¹⁰⁵ LCLS, annexe 5, p. 2; IS, p. 3; TCSS, p. 8.

¹⁰⁶ Voir SGLS, p. 12 & annexe 6; LCLS, annexe 5, p. 3; IS, p. 4, annexe i.e.; TCST, p. 8; TTS p. 1-2, annexe 1; POCOSS, annexe a. Ibiden a notamment fourni une proposition/un ordre du jour établis avant la réunion, ainsi qu'un résumé des thèmes abordés. Toyo Tanso a fourni un état des frais de déplacement prouvant la participation de M. *[employé de Toyo Tanso]*. N.B.: Ibiden déclare que SGL a organisé cette réunion, alors que LCL reconnaît l'avoir organisée, mais d'après elle, elle aurait eu lieu fin septembre.

¹⁰⁷ SGLS, p. 12 et annexe 6; LCLS, annexe 5, p. 3; IS, p. 4; TCST, p. 8; TTS, p. 4.

¹⁰⁸ C'est la raison pour laquelle les prix anglais avaient tendance à augmenter, alors que les prix allemands ont baissé dans un premier temps (SGLS, p. 12).

¹⁰⁹ SGLS, p. 12 & annexe 6; LCLS, annexe 5, p. 3; IS, p. 4, annexe i.e.; TCST, p. 8; TTS p. 1-2. Ibiden a fourni à la Commission des tableaux indiquant les prix planchers déterminés lors de cette réunion (dossier p. 1261-1263). Ces prix coïncident avec ceux fixés lors de la première réunion de haut niveau et communiqués par LCL (p. 647-651).

¹¹⁰ SGLS, p. 13.

et de négocier une augmentation de 20 % pour toutes les qualités de graphites de chaque producteur européen et de fixer un prix plancher en dessous duquel ils ne pourraient pas vendre. Cette augmentation devait prendre effet au 1er octobre 1993 et s'étendre sur tout le mois"¹¹¹.

- (135) Tokai explique également qu'il y a eu accord sur les taux de change¹¹² et sur des suppléments de prix pour les blocs taillés sur mesure et les formes rondes¹¹³, ainsi qu'un échange des documents d'expédition pour 1992. Tokai estime "*qu'il s'agissait de la première tentative, dans le secteur, d'échanger ce type d'informations [documents d'expédition]*". Les résultats de la réunion ont ensuite été communiqués aux personnes chargées de les mettre en œuvre au niveau national ou régional¹¹⁴. SGL et LCL ont confirmé l'échange des documents d'expédition; SGL a expliqué que les entreprises qui n'étaient pas concernées par l'accord ont été prises en considération, afin que l'on obtienne une image précise du marché¹¹⁵.
- (136) La deuxième réunion de travail internationale (18-19 novembre 1993, Singapour) a été organisée par Toyo Tanso. Les participants étaient SGL, LCL, Ibiden, Tokai et Toyo Tanso¹¹⁶. Les rapports établis à l'époque par Ibiden et Toyo Tanso montrent que les discussions ont été axées sur la classification des produits, avec une réduction du nombre des catégories. De nouveaux prix planchers¹¹⁷ ont été déterminés et les suppléments de prix pour les blocs taillés sur mesure et les formes rondes ont été revus. Il y a notamment eu des discussions sur la suppression des remises consenties aux ateliers d'usinage, les distributeurs étant accusés de mettre l'harmonisation des prix en péril¹¹⁸.
- (137) À cet égard, Tokai déclare¹¹⁹:

"Les prix pour les ateliers d'usinage en Europe ont été longuement évoqués au cours de cette réunion. SGL et LCL ont plaidé pour une application stricte des prix planchers, alors que les fournisseurs japonais n'étaient pas favorables à une approche aussi rigoureuse. SGL et LCL souhaitaient ne pas avoir un prix distinct "ateliers d'usinage" pour la coulée continue et l'usage général, et avoir uniquement un prix pour les gros clients finals. Les fournisseurs japonais, qui étaient fortement dépendants des livraisons aux ateliers d'usinage indépendants, n'étaient pas d'accord avec les arguments des producteurs européens.

Les différences dans les méthodes de distribution de ces producteurs semblent être la principale raison à l'origine de ce désaccord. SGL et LCL distribuaient leurs produits par

¹¹¹ POCOSS, annexe a.

¹¹² "*Les producteurs de graphite isostatique établissaient leurs factures dans de nombreuses devises différentes, en raison de la nature locale de cette activité. Il a été convenu que les taux de change feraient l'objet d'une révision trimestrielle. Pour le marché européen, le DEM a été choisi comme monnaie de référence*" (TCSS, p. 8-9).

¹¹³ + 20 % et + 20 %-40 % respectivement.

¹¹⁴ TCSS, p. 8-9.

¹¹⁵ SGLS, p. 4; LCLS, annexe 5, p. 3.

¹¹⁶ Voir SGLS, annexe 6, p. 13; LCLS, annexe 5, p. 4; IS, p. 4, annexe i.f; TCSS, p. 10; TTS, p. 2, annexe 2; POCOSS, annexe B. Ibiden et Toyo Tanso ont fourni un ordre du jour, ainsi que leurs rapports respectifs sur cette réunion. SGL a déclaré que c'était Tokai qui l'avait organisée.

¹¹⁷ Avec entrée en vigueur au 1er mai 1994, selon les notes de Toyo Tanso, et en janvier 1994, selon la déclaration d'Ibiden. Toyo Tanso et Ibiden ont fourni à la Commission des tableaux établis à l'époque et qui indiquent les prix planchers fixés lors de cette réunion (dossier, p. 358-360, 2381).

¹¹⁸ IS, p. 4, annexe i.f; TTS, p. 2, annexe 2.

¹¹⁹ TCSS, p. 10.

l'intermédiaire de leurs propres filiales, pratiquement dans toute l'Europe, et souvent directement aux gros clients finals disposant de capacités d'usinage. Toyo Tanso distribuait ses produits par l'intermédiaire de filiales dans certains pays et par l'intermédiaire de distributeurs/ateliers d'usinage dans les pays où elle ne possédait pas de filiales. Tokai Carbon et Ibidem vendaient à des distributeurs indépendants et à des ateliers d'usinage.

Les participants ne sont parvenus à aucune conclusion¹²⁰. Il a été convenu que le sujet serait à nouveau abordé lors de la prochaine réunion."

- (138) Tokai souligne également que l'organisation de réunions nationales a finalement été convenue, afin de faciliter une application pleine et entière des augmentations de prix. D'après la déclaration de Tokai, après des discussions sur la façon d'associer d'autres producteurs aux réunions, LCL s'est proposée pour contacter POCO et SGL pour contacter UCAR¹²¹.
- (139) La troisième réunion de travail internationale (Ogaki, Japon, 8-9 février 1994) a été organisée par Ibidem. Les participants étaient les mêmes que lors de la précédente réunion internationale¹²². D'après le rapport établi à l'époque par Toyo Tanso, la classification des produits a été revue et un nouveau calendrier d'augmentation des prix, avec révision à compter du 1er avril 1994, a été établi¹²³. Cela est confirmé par les déclarations de Tokai et d'Ibidem. En outre, Ibidem déclare que les sociétés ont échangé des données sur les volumes des ventes et la situation du marché en Asie et en Europe¹²⁴.
- (140) Tokai a organisé la deuxième réunion de haut niveau à son siège social de Tokyo, le 15 avril 1994. Les participants étaient les mêmes que lors de la réunion précédente, à l'exception de NSC/NSCC (M. [...]), également présente cette fois¹²⁵.
- (141) D'après Ibidem, *"les participants ont évoqué un gel des parts de marché des sociétés produisant des graphites spéciaux, mais ne sont pas parvenus à un accord. M. [employé de SGL] s'est plaint de ce que Toyo Tanso ne respectait pas l'accord sur les prix qui avait été conclu. Les participants ont approuvé la présence de SNC¹²⁶ lors des futures réunions internationales"*¹²⁷.
- (142) Tokai a déclaré que *"les points suivants ont été discutés:*

¹²⁰ Cela est confirmé dans LCLS, annexe 5, p. 4.

¹²¹ TCSS, p. 10. Une note interne de POCO de la même époque souligne qu'*"il semble que Toyo soit à la tête de tout cela et que LCL et Ringsdorff aient des difficultés à négocier une nouvelle action sur les prix. Au début de l'accord, seuls trois grands secteurs ont été évoqués: ébauchage, semi-finition et finition, ce qui signifie trois classifications. Toyo a tout rejeté et a proposé l'accord actuel, qui n'est pas encore finalisé"* (POCOSS, annexe B).

¹²² Voir LCLS, annexe 5, p. 5; IS, p. 5, annexe i.g; TCSS, p. 10; TTS, p. 3, annexe 3. Toyo Tanso a fourni des rapports sur la réunion. Contrairement à ce qu'ont déclaré LCL, Ibidem et Tokai, Toyo Tanso affirme que la réunion a eu lieu à Francfort.

¹²³ TTS, p. 3, annexe 3. Ibidem, Toyo Tanso et NSCC ont fourni à la Commission des tableaux établis à l'époque qui indiquent les prix planchers fixés lors de la réunion (dossier p. 1274-1277, 358-360, 3879-3882).

¹²⁴ IS, p. 5, annexe i.g; TCSS, p. 10.

¹²⁵ LCLS, annexe 5, p. 4; IS, p. 3; TCSS, p. 11; NSCC, p. 2 et dossier p. 3874-3878. NSCC a communiqué des notes manuscrites de la réunion établies à l'époque. LCL a communiqué des documents de voyage prouvant la participation de M. [employé de LCL].

¹²⁶ Sic.

¹²⁷ IS, p.3.

- *confirmation de la coopération;*
- *poursuite des efforts d'augmentation des prix du graphite isostatique de 20 %;*
- *augmentation des importations de NSC en Europe par le biais de distributeurs locaux (les faibles prix proposés en Europe par le distributeur NSC ont été évoqués); et*
- *prise de contact avec d'autres opérateurs tels qu'UCAR et POCO (les relations de SGL avec UCAR ont été mentionnées par M. [employé de SGL]; POCO était considérée comme une société avec laquelle il serait très difficile de parler)¹²⁸.*

(143) Les notes manuscrites prises lors de la réunion et communiquées par NSCC corroborent ces déclarations. Elles confirment notamment la proposition de M. [employé de SGL] - appuyée par M. [...] de LCL et repoussée par M. [...] d'Ibiden - de fixer les parts de marché de chaque société, et montrent que tous les participants étaient préoccupés par le comportement des sociétés extérieures à l'entente. M. [employé de SGL] a également plaidé pour une simplification de la classification des qualités et l'élimination des remises consenties aux ateliers d'usinage¹²⁹, alors que M. [employé de LCL] s'engageait à accorder à NSC/NSCC 10 % de la part réservée aux producteurs japonais. Ces notes se terminaient sur cette conclusion:

*"1. "Aucun d'entre nous ne fournit actuellement des produits à POCO. En ce qui concerne UCC et CGG, LCL et SGL interviendront.
 2. Gel des parts de marché
 Respecter les parts des autres sociétés
 (...)
 4. Les catégories de produits pour l'électroérosion seront axées sur 3.
 5. Produits isostatiques pour coulée continue et usage général
 Ne pas vendre avec remise.
 Détails [à discuter lors d'une réunion] pratique.
 6. Producteurs japonais NSCC Poursuite de la discussion Europe, Amérique du Nord
 Fixer la quantité entre les entreprises japonaises et communiquer lors de la réunion de mai
 Modifier les prix extrêmement bas
 À décider par les sociétés japonaises
 Prix raisonnables pour les clients existants"¹³⁰.*

(144) Les participants à la quatrième réunion de travail internationale (Francfort, 19-20 mai 1994) étaient SGL, LCL, Ibiden, Tokai et Toyo Tanso¹³¹. D'après Tokai, elle a été organisée par SGL. Tokai affirme également que "la réunion n'a pas abouti à des résultats significatifs, à l'exception du fait que les participants ont discuté pour savoir si NSC devrait être invitée aux futures réunions de travail internationales (...).

¹²⁸ TCSS, p. 11.

¹²⁹ Ce thème devait faire l'objet de discussions approfondies à partir de fin 1995, dans le contexte des réunions pour l'Europe (voir le considérant (208)).

¹³⁰ Dossier, p. 3874-3878.

¹³¹ Les déclarations d'Ibiden et de Tokai convergent à cet égard (IS, p. 5, annexe i.h; TCSS, p. 11).

Certains pensaient que NSC devrait participer à ces réunions et prendre des engagements envers les autres membres. D'autres estimaient que la participation de NSC lui permettrait d'obtenir des informations sur le marché européen qui n'étaient accessibles qu'à ceux y ayant des activités. Ils craignaient que NSC participe aux réunions pour prendre note des noms des distributeurs et des clients finals, et utiliser ces informations pour ses propres besoins commerciaux. Après avoir examiné la question, il a été décidé d'inviter NSC lors de la prochaine réunion, à Hong Kong". Ibidem ajoute que "les parties ont également présenté les volumes des ventes pour 1993 et 1994 (de janvier à septembre)".

- (145) SGL, LCL et Toyo Tanso évoquent une autre réunion de travail internationale qui a eu lieu au Japon¹³², en 1994¹³³.
- (146) La cinquième réunion de travail internationale (Hong Kong, 3-4 novembre 1994) a été organisée par Tokai. Pour la première fois, M. [...] et M. [...] de NSC/NSCC (respectivement [*managers supérieurs*]) se sont joints aux autres participants¹³⁴. Le rapport sur la réunion établi à l'époque par NSC/NSCC indique que "*M. [...], de NSCC Techno-Carbon, participera aux prochaines réunions internationales. M. [...] s'est engagé à ce que NSCC Techno-Carbon se rallie aux actions des autres membres, ce qui a été approuvé par ceux-ci*"¹³⁵.
- (147) Ce même rapport prouve également que "*d'après les fournisseurs occidentaux, une augmentation de prix moyenne de 8 % a été appliquée aux produits destinés à l'électroérosion, à la coulée continue et à un usage général. Toutefois, les marchés de la France et de l'Europe du Sud, tels que les marchés italien et espagnol, posent toujours des problèmes*". Il concluait en ces termes:

"(1) Les prix pour les distributeurs en Amérique du Nord et en Europe atteindront les niveaux planchers recherchés¹³⁶ dans le courant de l'année 1994.

(2) Les prix facturés aux clients finals et aux distributeurs seront relevés de 5 % au 1er mars 1995 (10 % pour la catégorie II "électroérosion")¹³⁷.

(3) (...)

(4) Des réunions nationales seront organisées aux États-Unis, en Allemagne, en France, en Italie et en Espagne, afin de discuter des détails.

(5) Confirmation du concept de "gel des parts de marché".

¹³² À Osaka selon SGL, à Ogaki selon LCL, à Nagoya selon Toyo Tanso.

¹³³ Juillet 1994 selon Toyo Tanso, 2e semestre de 1994 selon SGL (SGLS, annexe 6, p. 11; LCLS, annexe 5, p. 5; TTS, p. 3).

¹³⁴ SGLS, annexe 6, p. 3; IS, p. 5, annexe i.i; TCSS, p. 12; TTS, p. 4; NSCC, p. 4, annexe 1. NSCC a rédigé à l'époque un rapport qui aurait été préparé par M. [...], de Tokai Carbon, et envoyé à M. [...], de NSC/NSCC, avec une note qui aurait été rédigée par Tokai Carbon lors de la réunion.

¹³⁵ NSCC, p. 4, annexe 1.

¹³⁶ Sic.

¹³⁷ NSCC a fourni à la Commission un tableau des prix convenus lors de cette réunion (dossier, p. 2519). Les prix en vigueur à partir de mars sont également indiqués à la p. 136 (communiqués par UCAR).

En Europe, les compensations consécutives à des transferts de parts de marché seront évoquées lors de la réunion pour l'Europe.

(...)

Les questions à l'ordre du jour dans le domaine de l'électroérosion ainsi que de la coulée continue et de l'usage général, étaient les mêmes que lors de la précédente réunion.

Les suppléments de prix pour les blocs taillés sur mesure et les barres rondes ont été confirmées comme précédemment".

Le rapport indique également qu'il y a eu un échange de documents d'expédition.

- (148) Tokai confirme qu'il y a eu accord sur l'introduction d'une nouvelle classification des produits (plus simple), début 1995. En outre, elle affirme que SGL et LCL ont déclaré que leurs ventes en Europe avaient augmenté d'environ **[5-15] %**¹³⁸.
- (149) Tokai prétend avoir organisé une nouvelle réunion à l'occasion d'une visite de M. **[employé de SGL]** au Japon, le 22 novembre 1994. D'après Tokai, M. [...], de Toyo Tanso, y a également participé, alors qu'Ibiden n'a pas pu y être représentée, en raison d'engagements antérieurs de MM. [...]. Toutefois, Tokai affirme qu'aucune décision concrète n'a été prise lors de cette réunion¹³⁹.
- (150) La sixième réunion de travail internationale a eu lieu à Paris, les 29 et 30 mai 1995. Elle était organisée par LCL, et SGL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso et NSC/NSCC y ont participé¹⁴⁰.
- (151) Le rapport interne sur la réunion établi à l'époque par NSC/NSCC montre qu'il y a eu consensus sur le fait que *"la situation du marché des graphites spéciaux est très favorable pour les fournisseurs. Une augmentation générale des prix à l'heure actuelle est considérée comme tout à fait opportune par la plupart des participants. (...). Tous les participants conviennent que l'augmentation des prix a été bien appliquée dans les pays européens à la suite des dispositions prises au cours des réunions nationales"*, bien que l'Espagne et l'Italie continuent à poser des problèmes en ce qui concerne les prix¹⁴¹. Le compte rendu communiqué par Ibiden confirme ce renforcement de la confiance des participants et réclame des mesures immédiates (réunions nationales) en Espagne et en Italie¹⁴².

¹³⁸ TCSS, p. 12.

¹³⁹ TCSS, p. 12.

¹⁴⁰ Voir IS, p. 5, annexe i,j; TCSS, p. 13; TTS, p. 4; NSCC, p. 4, annexe 2. NSCC a fourni un ordre du jour de la réunion et des notes internes rédigées à l'époque par M. **[employé de NSC/NSCC]**, ainsi qu'un tableau établi par M. **[employé de NSC/NSCC]** à usage interne le 2 juin 1995, qui indique les volumes expédiés par les sociétés en 1993-1994. Ibiden a communiqué le compte rendu de la réunion, bien que *"Ibiden ne se rappelle pas quelle société a rédigé le compte rendu"*. Toyo Tanso se souvient que la réunion a eu lieu les 15 et 16 avril 1995. LCL indique 1996 comme date probable, et cite une autre réunion ayant eu lieu à Francfort, en avril 1995, dont l'existence n'est pas attestée par ailleurs (LCLS, annexe 5, p. 5).

¹⁴¹ NSCC, p. 4, annexe 2.

¹⁴² *"En raison de la bonne santé de l'économie mondiale, tous les producteurs de graphite ont augmenté leur offre par rapport à l'année précédente. Les prix sur le marché mondial augmentent progressivement. En Europe, les réunions nationales organisées dans les pays du Nord fonctionnent*

- (152) En outre, d'après des notes de NSC/NSCC, "(...) *Ibiden a souligné que l'augmentation générale des prix devrait être mise en œuvre de façon rigoureuse et rapide. D'après elle, bien que l'on ait observé un effort en ce sens, les résultats effectifs restent maigres. Les fournisseurs européens ont déclaré que les prix actuels viennent juste d'atteindre le niveau qui était le leur lorsque Toyo Tanso a pénétré pour la première fois sur le marché européen*". Les notes indiquent également que Toyo Tanso et Tokai ont déclaré que des réunions nationales avaient été organisées dans certains pays asiatiques, notamment Taiwan et la Corée¹⁴³.
- (153) Les notes de NSC/NSCC et d'Ibiden montrent les préoccupations des participants à propos du fait que les prix facturés par UCAR et POCO en Europe sont inférieurs d'environ 20 % aux prix planchers convenus¹⁴⁴. Les notes communiquées par Ibiden indiquent qu'à la suite de cela, "*M. [...] (SGL) et M. [...] (LCL) rencontreront M. [...] ([manager supérieur] d'UCC) aux États-Unis et négocieront avec lui pour le contraindre à augmenter les prix d'"ATJ" et "CGW"*"¹⁴⁵.
- (154) Toujours d'après NSC/NSCC et Ibiden, un nouveau prix indicatif a été fixé pour janvier 1996 ("*Les fournisseurs japonais annonceront une augmentation des prix en décembre 1995 ou à peu près à cette date*"¹⁴⁶), les augmentations étant plus importantes aux États-Unis afin de réduire l'écart avec l'Europe¹⁴⁷. Les participants ont également fourni les volumes expédiés en 1994 (NSC/NSCC indique qu'ils ont fortement augmenté pour Toyo Tanso et Tokai) et ont évoqué les suppléments de prix pour les blocs découpés sur mesure. La prochaine réunion se tiendra à Séoul, du 30 novembre au 1er décembre 1995.
- (155) NSCC a consigné dans des notes de l'époque ses impressions suivantes sur cette réunion:

"Notre approche consiste à observer les actes et les comportements des autres fournisseurs lors de la réunion, et non à exposer nos propres idées. Mes commentaires en tant qu'observateur sont les suivants:

TT et TC, contrairement à IBI, ont l'intention de veiller à ce que les autres fournisseurs se concentrent sur des questions précises.

bien et les prix sont en train d'augmenter, mais il y a toujours des problèmes dans les pays du Sud. En Italie, les réunions nationales permettent d'entrevoir une légère amélioration. En revanche, il faut intervenir de toute urgence en Espagne. (...) La confiance entre les six producteurs se renforce. Bien qu'il y ait quelques différences d'un pays à l'autre, l'économie mondiale est toujours forte, et c'est maintenant qu'il faut augmenter les prix" (IS, p. 5, annexe i.j).

¹⁴³ NSCC, p. 4, annexe 2.

¹⁴⁴ "*UCC et POCO nous posent actuellement à tous un problème en ce qui concerne les augmentations de prix. Les prix de "ATJ" et "CGK" en Europe notamment sont très inférieurs au niveau minimum. POCO est en train d'accroître sa part de marché aux États-Unis en profitant de ses prix plus bas, mais sa capacité sera limitée. Il est impossible d'agir contre POCO"*. (IS, p. 5, annexe i.j).

¹⁴⁵ IS, p. 5, annexe i.j.

¹⁴⁶ NSCC, p. 4, annexe 2.

¹⁴⁷ Ibiden a fourni à la Commission un tableau des prix planchers convenus lors de cette réunion (dossier, p. 1281). Ces prix figurent également sur les tableaux relatifs à la réunion européenne du 17 octobre 1995 (dossier, p. 1016) et à la réunion sur le marché italien du 26 juillet 1995, communiqués par Tokai (dossier, p. 1078). Voir également p. 1463 d'Ibiden.

Je n'ai pas remarqué d'intérêt marqué particulier de la part des fournisseurs européens, dans la mesure où l'opération a relativement bien réussi sur le marché européen.

Je pense que TT et TC souhaitent surtout accroître leurs parts de marché, TT ayant augmenté sa production de 70 tonnes/mois¹⁴⁸.

(156) La septième réunion de travail internationale a eu lieu à Séoul, les 30 novembre et 1er décembre 1995. Elle a été organisée par Toyo Tanso et les participants étaient les mêmes que lors de la précédente réunion internationale¹⁴⁹.

(157) Les notes de Toyo Tanso font état d'une situation favorable du marché:

"D'une manière générale, les augmentations de prix en Europe du Nord progressent bien, mais elles sont lentes dans le sud de l'Europe, notamment en Italie. Cette lenteur est imputable à UCAR. SGL est intervenue auprès d'UCAR pour la persuader de participer aux réunions nationales en Europe, ce qu'elle fera au début de l'année prochaine. Les choses progressent bien"¹⁵⁰.

(158) Ce même compte rendu fait état des conclusions opérationnelles de la réunion:

"Mesures à prendre:

1- Nouveaux prix en vigueur à compter du 1er janvier 1996, conformément à la note jointe¹⁵¹.

Europe:

- les prix pour l'électroérosion devraient augmenter de 10 % en juin 1996;

- les remises consenties aux ateliers d'usinage pour la coulée continue et l'usage général seront supprimées progressivement. Comme chez UCC, les prix facturés aux utilisateurs et aux ateliers d'usinage seront identiques.

(...)

2- La réunion des fournisseurs européens aura lieu en janvier-février 96. UCAR y participera. Les participants seront les suivants:

LCL (M. [...]) SGL (M. [...]) Toyo (M. [...])

T.C. (M. [...]) IBI (M. [...]), UCAR (M. [...])

3- UCAR participera à la réunion des fournisseurs italiens concernant les prix des pièces usinées pour la coulée continue et l'usage général, après les réunions pour l'Europe mentionnées ci-dessus.

¹⁴⁸ NSCC, p. 4, annexe 2.

¹⁴⁹ Voir IS, p. 5, annexe i.k; TCSS, p.13; TTS, p. 4, annexe 4; NSCC, p. 5, annexe 3. Toyo Tanso et NSCC ont communiqué des notes qu'ils avaient prises lors de la réunion.

¹⁵⁰ TTS, p. 4, annexe 4. Les notes manuscrites de NSC/NSCC contiennent la même évaluation du marché.

¹⁵¹ Voir dossier, p. 367. Ces mêmes prix valables à compter du 1er janvier 1996 figurent dans les documents relatifs aux réunions européennes (voir p. 82, 688, 710, 1017, 1047-1048, 1463).

4- Une réunion portant sur l'électroérosion et concernant l'ensemble de l'Europe aura lieu en France, le 26 mars 1996.

5- UCAR vend du 5200-A à POCO (...). SGL et LCL parleront avec UCAR pour qu'elle s'aligne sur les décisions en matière de prix.

(...)

7- Les décisions prises lors des réunions internationales devraient être mises en œuvre dans le cadre des réunions nationales. Si des modifications sont nécessaires à l'échelon national, elles devraient être entérinées lors d'une réunion internationale".

L'analyse du marché et les conclusions opérationnelles sont confirmées par la déclaration d'Ibiden¹⁵² et par les notes manuscrites prises à l'époque par NSC/NSCC¹⁵³. En outre, Ibiden déclare que les parties se sont communiqué leurs volumes d'expédition pour la période allant de janvier à septembre 1995. M. [...], de NSC/NSCC, a également consigné son impression personnelle selon laquelle "M. [...], d'IBI, bloque et perturbe souvent la discussion (...). IBI a du mal à contrôler les niveaux de prix de ses clients directs, indirects et finals"¹⁵⁴.

(159) La huitième réunion de travail internationale (Berlin, 15-16 avril 1996), comptant les mêmes six participants, a été organisée par SGL¹⁵⁵.

(160) Un rapport établi par M. [...], de Toyo Tanso¹⁵⁶, montre l'évolution des discussions. Il y a d'abord eu un échange d'informations sur le marché:

"En général, les prix sont en augmentation, mais il y a encore de nombreux problèmes avec certains clients ou certains pays.

Tous les producteurs sont en train d'accroître leur capacité globale de production par le biais d'une augmentation de la capacité de production de graphite isostatique. À l'heure actuelle, l'économie européenne marche au ralenti, et la demande de graphite est très forte pour les semi-conducteurs, l'électroérosion et les applications réfractaires.

Il existe toujours une possibilité d'augmentation des prix en raison de l'offre insuffisante de graphite, mais cette situation ne se maintiendra pas, à cause de l'augmentation des capacités.

Très bons progrès dans les réunions nationales, et UCAR participe également aux réunions pour l'Europe.

ET-10 (ED-11) d'Ibiden se vend à bas prix en Europe et aux États-Unis. Ibiden interviendra.

¹⁵² IS, p. 5, annexe i.k.

¹⁵³ NSCC, p. 5, annexe 3.

¹⁵⁴ NSCC, p. 5, annexe 3.

¹⁵⁵ Voir SGLS, annexe 6, p. 4; IS, p. 6, annexe i.1; TCSS, p. 13; TTS, p. 5, annexe 5; NSCC, p. 5, annexe 4. NSCC a communiqué l'ordre du jour de la réunion, et Toyo Tanso un rapport établi à l'époque et préparé par M. [employé de Toyo Tanso]. Quant à Ibiden, elle a fourni un résumé des discussions.

¹⁵⁶ TTS, p. 5, annexe 5.

Tous les producteurs devraient s'engager sur un maintien des niveaux de prix, malgré l'augmentation des capacités".

(161) Ensuite, les mesures suivantes ont été décidées:

"1- En ce qui concerne les gros clients qui bénéficient toujours de prix plus bas, des mesures concernant certains clients spécifiques, par exemple les gros clients du secteur des forges, devraient être adoptées dans le cadre des réunions nationales.

2- D'autres augmentations de prix devraient être évoquées si l'on considère le résultat des niveaux de prix actuels obtenus au cours de la dernière réunion en Corée.

3- Ibidem peut contrôler les prix facturés à Alectro (...).

4- SGL interviendra auprès d'UCAR pour qu'elle mette un terme à ses offres de graphite extrudé aux clients "coulée continue" au Royaume-Uni.

5- D'autres augmentations de prix devraient être mises en œuvre en Asie vers octobre 1996, afin de réduire l'écart entre les États-Unis et l'Europe.

6- Les prix aux États-Unis devraient être augmentés conformément à la décision prise lors de la réunion nationale "États-Unis "de mars 1996 (augmentation en avril et octobre 1996)".

Ces notes prouvent également qu'UCAR était d'accord avec le calendrier "prix" pour la coulée continue et l'usage général en juin 1996 et janvier 1997¹⁵⁷.

(162) Le résumé de la réunion établi par Ibidem précise également que c'est NSC/NSCC qui s'est plainte des prix plus bas facturés par Ibidem en Corée et en France, et qu'Ibidem n'était pas d'accord. Il indique également que Tokai a évoqué le "problème monétaire" actuel entre le yen et le DEM, et qu'il a été question d'une augmentation des prix en avril. Toyo Tanso a indiqué qu'il n'y avait pas beaucoup de concurrence par les prix sur le marché et qu'elle était préoccupée par les prix facturés par UCAR et Conradty. Ibidem estimait que les prix avaient augmenté légèrement en Europe, mais uniquement en 1996¹⁵⁸. Le résumé de la réunion communiqué par Ibidem confirme également la déclaration de SGL selon laquelle UCAR participerait désormais aux réunions nationales en Europe, ainsi que les discussions sur les niveaux des prix, la classification des produits et les expéditions en 1995¹⁵⁹.

(163) La neuvième réunion de travail internationale (Honolulu, 5-6 novembre 1996) a été organisée par Ibidem. Les mêmes six producteurs y ont participé¹⁶⁰.

¹⁵⁷ "UCAR a accepté le niveau de prix ci-dessus" (TTS, p. 5, annexe 5). Toyo Tanso a remis à la Commission le tableau des prix convenus lors de cette réunion pour la même période (dossier, p. 370). Ils concordent avec les prix planchers fixés lors des réunions européennes (voir p. 1052, 710-711).

¹⁵⁸ IS, p. 6, annexe i.1.

¹⁵⁹ Idem.

¹⁶⁰ Voir SGLS, annexe 6, p. 5; IS, p. 6, annexe i.m; TCSS, p. 13; TTS, p. 6, annexe 6; NSCC, p. 6, annexe 5. Toyo Tanso a communiqué un rapport sur la réunion rédigé à l'époque par M. [...]; NSCC, l'ordre du jour ainsi qu'une note interne rédigée par M. [...]; Ibidem, un résumé de la réunion et l'ordre du jour; SGLS, un état de frais de déplacement attestant la participation de M. [...].

- (164) Les notes prises à l'époque par M. *[employé de Toyo Tanso]*, pour Toyo Tanso, montrent que l'analyse de la situation du marché a donné lieu, en grande partie, aux mêmes préoccupations que celles exprimées à Berlin:

"La demande de graphite a baissé dans le monde entier, notamment dans le domaine des semi-conducteurs (...).

Bien que la demande soit faible, tous les producteurs de graphite sont en train d'augmenter leurs capacités de production, ce qui entraînera l'apparition de surcapacités sur le marché du graphite isostatique. C'est pourquoi chaque fabricant devrait bien comprendre qu'il ne faut pas baisser les prix et qu'il faut surveiller les distributeurs et/ou agents en conséquence.

D'une manière générale, le niveau des prix en Europe remonte de façon raisonnable, grâce aux réunions nationales. Toutefois, il reste faible dans les pays du Sud.

Par rapport à l'Europe, le niveau des prix aux États-Unis et en Asie est toujours faible, avec un écart de 10 à 15 % pour les États-Unis et de 20 à 30 % pour l'Asie. Cet écart de prix entraîne des exportations des États-Unis et de l'Asie vers l'Europe. Les niveaux des prix devraient être relevés en Asie et aux États-Unis afin d'éviter ces flux de matériaux.

Chacun devrait accepter d'ajuster le niveau des prix dans le monde, et d'amener notamment les prix asiatiques et américains au niveau européen.

Dans de nombreux cas, les prix sont encore inférieurs à ceux qui ont été convenus. Beaucoup de zones et de clients (gros clients) non contrôlés. Il faudrait d'abord augmenter le niveau de ces prix, avant de parler d'autres augmentations.

Le succès de la précédente augmentation était dû à la forte demande de graphite. Toutefois, en raison du ralentissement de la demande, il ne sera désormais pas facile d'augmenter les prix. Il est indispensable de faire preuve d'une stricte discipline en matière de prix si nous ne voulons pas perdre les bénéfices acquis depuis 1993".

- (165) Les principales décisions adoptées ont été les suivantes:

"1- Nous fixons comme objectif une augmentation des prix vers juin 1997. Jusque-là, chacun devra maintenir le niveau de prix actuel et tenter d'augmenter les prix qui sont actuellement inférieurs au niveau convenu. Le pourcentage de l'augmentation de juin 1997 sera fixé lors de la prochaine réunion, en avril 1997. Le pourcentage de 5 % n'est pas encore définitif.

2- La réunion nationale en Corée devrait avoir lieu vers la fin 1996. Elle sera organisée par Le Carbone Korea.

3- Les suppléments de prix pour les blocs ronds destinés à la coulée continue devraient être facturés aux États-Unis. Le Carbone et UCAR s'en occuperont.

4- Toyo et Ibidem devraient mettre fin à la guerre des prix en Suède. Il est proposé d'organiser une réunion en Suède, à laquelle participeront les distributeurs.

5- *Ibiden prendra des mesures contre Intech UK, afin qu'elle ne baisse pas les prix au Royaume-Uni.*

6- *Nippon Steel devrait prendre des mesures pour éviter une baisse des prix en Espagne par l'intermédiaire d'ONA (sous-distributeur d'Albert Denis).*

7- *Toyo devra contrôler la situation au Brésil, où la concurrence entre distributeurs est en train de devenir féroce.*

8- *La prochaine réunion aura lieu les 5 et 6 avril 1997".*

- (166) Le rapport interne établi à l'époque par M. *[employé de NSC/NSCC]* pour NSC/NSCC¹⁶¹ confirme l'exactitude du compte rendu de Toyo Tanso. En outre, il donne des détails supplémentaires sur les problèmes spécifiques qui s'étaient posés chez les distributeurs en France, en Espagne, dans les pays scandinaves, au Royaume-Uni et en Amérique du Nord. Compte tenu du fait que Tokai et LCL étaient en train de prendre des mesures pour faire remonter les prix en France et en Espagne, M. [...] a proposé que NSC/NSCC intervienne pour régler le problème dû à la faiblesse des prix facturés par le sous-distributeur d'Albert Denis. Il confirme également que le conflit entre Intech et Erodex, au Royaume-Uni, serait réglé lors de la prochaine réunion nationale (*"IBI comprend ce problème et demandera à Intech d'accepter un compromis"*). En ce qui concerne les pays scandinaves, Toyo Tanso et LCL organiseront une réunion nationale pour parvenir à un compromis.
- (167) En outre, le rapport NSC/NSCC indique clairement que les producteurs doivent se conformer aux prix convenus, dans la mesure où *"la réalisation des objectifs en matière de prix constitue la toute première priorité"* et où SGL avait l'intention de racheter POCO. L'opération n'a pas abouti en raison de la valeur élevée de POCO. C'est pourquoi SGL et LCL devaient tenter de persuader POCO de respecter certaines règles de conduite sur le marché¹⁶².
- (168) Le résumé de la réunion communiqué par *Ibiden*¹⁶³ révèle que Tokai s'est plainte du comportement agressif d'Intech-UK sur le marché, et qu'*Ibiden* elle-même s'est ensuite plainte du fait que NSC/NSCC ne contrôlait pas son distributeur (un sous-traitant d'Albert Denis) en France. Il indique également que les sociétés ont examiné leurs volumes livrés respectifs.
- (169) Tokai a rédigé l'appréciation suivante sur la réunion de Honolulu:

"La réunion qui s'est tenue à Honolulu fin 1996 a constitué un tournant. L'un des plus farouches partisans d'une augmentation des prix, SGL, a commencé à adopter une position plus réaliste. Pour la première fois, elle semblait d'accord avec le projet d'une augmentation de 5 % pour 1997. Toutefois, cette tentative n'a jamais abouti. En effet, d'une manière générale, les prix étaient très inférieurs à l'objectif fixé, de telle sorte qu'il aurait été absurde de les augmenter une nouvelle fois. Au moment où la réunion de Honolulu a eu lieu, chacun s'était rendu compte que les conditions

¹⁶¹ NSCC, p. 6, annexe 5.

¹⁶² NSCC, p. 6, annexe 5.

¹⁶³ IS, p. 6, annexe i.m.

étaient devenues très défavorables à une nouvelle augmentation commune des prix"¹⁶⁴.

(170) La troisième réunion de haut niveau a été organisée par SGL, à Tokyo, le 4 mars 1997. C'est la seule fois que Nippon Carbon (NCK) y a participé (la société y a envoyé trois représentants, dont son *[manager supérieur]*, M. [...])¹⁶⁵. Les autres participants étaient SGL, LCL, Ividen, Tokai, Toyo Tanso et NSC/NSCC (MM. [...])¹⁶⁶.

(171) Tokai a résumé en ces termes le contenu des discussions:

"M. [employé de SGL] a fait un discours d'ouverture. Il a averti les participants que la demande dans le secteur des semi-conducteurs était en baisse depuis fin 1996 et que le déséquilibre entre l'offre et la demande se creusait. Tokai se souvient que SGL a remis une feuille répertoriant la capacité mondiale totale estimée pour le graphite isostatique. M. [employé de SGL] a averti les participants que les capacités mondiales en matière de graphite isostatique, une fois l'augmentation des capacités achevée, seraient supérieures à 24 000 tonnes par an, alors que la demande pour 1997 était estimée à 18 000 tonnes seulement.

Tokai se souvient qu'il y a eu une vive discussion entre M. [employé de SGL] et M. [employé de Toyo Tanso] à propos de l'augmentation des livraisons de Toyo vers l'Amérique du Nord et l'Europe. M. [employé de SGL] se demandait si la politique de Toyo Tanso avait changé. M. [employé de Toyo Tanso] a répondu que tel n'était pas le cas et il a fait remarquer que l'augmentation des livraisons était due à la qualité du service et des produits offerts par Toyo. M. [employé de SGL] a répété que Toyo avait augmenté ses parts en Amérique du Nord et en Europe, alors que celles de SGL avaient diminué. Dans le cadre de ce conflit entre SGL et Toyo, M. [employé de SGL] a accusé M. [employé de Toyo Tanso] de ne pas se comporter comme le premier producteur de graphite isostatique.

Les participants ont également convenu de maintenir les prix en vigueur plutôt que de tenter de les augmenter, compte tenu du déséquilibre croissant entre l'offre et la demande. À ce moment là, l'écart entre les prix indicatifs et les prix réels s'était considérablement creusé, provoquant méfiance et scepticisme chez les producteurs. Compte tenu de ce contexte, NSC a été incitée à adopter un comportement plus prudent en Europe"¹⁶⁷.

(172) La version de Tokai est confirmée par la déclaration de Nippon Carbon en ce qui concerne le conflit entre M. *[employé de SGL]* et les représentants de Toyo Tanso. Nippon Carbon explique que *"les représentants de Toyo Tanso ont tenu bon face à la plainte de SGL et ont nié catégoriquement ce qui leur était reproché, en disant qu'ils n'avaient jamais effectué de telles ventes avec remises"*. En ce qui concerne sa propre participation à la réunion, Nippon Carbon déclare avoir accepté l'invitation de Tokai. Toutefois, comme *"NCK ne vendait pas de graphites spéciaux en bloc, car nous ne*

¹⁶⁴ TCSS, p. 13.

¹⁶⁵ Nippon Carbon n'est pas destinataire de la présente décision.

¹⁶⁶ SGLS, annexe 6, p. 5; LCLS, annexe 5, p. 5; TCSS, p. 14; NSCC, p. 3; NCKS, p. 2. SGL a communiqué un état de frais de déplacement attestant la participation de MM. [...] et [...]. LCL a fait de même pour MM. [...] et [...].

¹⁶⁷ TCSS, p. 14.

pouvions pas garantir la qualité des produits finis en cas d'expédition par blocs et comme NCK n'avait pas livré de produits en graphites spéciaux sur le marché CE depuis des années (...), elle s'est tenue tranquille et n'a pas dit un mot pendant toute la réunion"¹⁶⁸.

(173) La dixième réunion de travail internationale (Kuala Lumpur, 3-4 avril 1997) a été organisée par NSC/NSCC. Les mêmes six sociétés que lors de la précédente réunion internationale y étaient représentées¹⁶⁹.

(174) Le rapport sur la réunion établi à l'époque par M. [...], de Toyo Tanso, montre que les informations échangées à propos de la situation du marché et des livraisons ont suscité chez tous les participants un sentiment de ralentissement. Le rapport fait également état des préoccupations causées par l'augmentation des livraisons de NSC/NSCC dans le domaine des semi-conducteurs¹⁷⁰. Toutefois, NSCC "a accepté de ne pas baisser ses prix, malgré l'augmentation de sa production"¹⁷¹.

(175) D'après ce même rapport, les conclusions de la réunion ont été les suivantes:

"1- Pas d'augmentation des prix en 1977¹⁷², bien qu'une augmentation de 5 % pour juin 1977 ait été décidée lors de la précédente réunion. La raison en est que les différences de prix entre zones et pays sont trop grandes.

2- Tous les participants devront en revanche essayer d'augmenter les prix qui sont encore très inférieurs au niveau minimum, en contrôlant leurs distributeurs.

3- Les réunions nationales suivantes seront organisées pour mettre en œuvre l'action décidée au point 2 ci-dessus:

Espagne: mi-avril; organisateur: DME

Italie: dès que possible; organisateur: SGL

Brésil: mi-avril; organisateur: SGL

États-Unis: mi-mai; organisateur: LCL

Corée: dès que possible; organisateur: Toyo.

4- En raison des problèmes de plus en plus grands de guerre des prix un peu partout, il est décidé d'organiser des réunions internationales plus fréquemment.

¹⁶⁸ Déclaration de Nippon Carbon (NCK), p. 2.

¹⁶⁹ Voir SGLS, annexe 6, p. 6; IS, p. 7, annexe i.n; TCSS, p. 14; TTS, p. 6, annexe 7; NSCC, p. 6, annexe 6. Toyo Tanso a communiqué un rapport sur la réunion établi à l'époque par M. [employé de Toyo Tanso], qui comprend des notes manuscrites sur les expéditions de blocs, ainsi que des prévisions pour 1995-1997. NSCC a communiqué l'ordre du jour de la réunion ainsi qu'une note rédigée à l'époque par M. [employé de NSC/NSCC] à propos des livraisons pour la période 1995-1997. Ibidem a fourni un résumé des discussions, et SGL un état de frais de déplacement attestant la participation de M. [employé de SGL].

¹⁷⁰ Un état des "résultats et prévisions pour les livraisons de blocs", indiquant une augmentation de 43 % des livraisons de cette société en 1997/1996, est joint au rapport sur la réunion.

¹⁷¹ TTS, p. 6, annexe 7.

¹⁷² Sic. Il s'agit sans aucun doute de 1997.

5- Prochaine réunion: 1er septembre 1997; organisateur: Tokai¹⁷³.

- (176) Le résumé de la réunion communiqué par Ibidem confirme l'échange de données sur le marché, ainsi que l'accord sur le comportement en matière de prix, l'examen des livraisons et l'organisation de réunions entre les distributeurs européens. Il souligne également que les parties se sont demandé dans quelle monnaie elles devaient établir leurs prix, les sociétés européennes proposant de libeller leurs prix en monnaie nationale en Europe. Toutefois, les sociétés japonaises ont insisté pour libeller leurs prix en yens, dans certains cas¹⁷⁴.
- (177) La onzième réunion de travail internationale s'est déroulée à Londres le 15 septembre 1997. Les mêmes six sociétés que lors de la précédente réunion internationale y étaient représentées. Elle était organisée par Tokai¹⁷⁵.
- (178) Le rapport de M. [...], de Toyo Tanso, donne une description détaillée de la réunion:

"1- Situation générale:

(...) Nippon Steel a rebaptisé sa division isostatique "NSCC Techno Carbon"¹⁷⁶. Elle continue à augmenter ses parts de marché simplement en baissant ses prix. Nippon Steel devrait exercer un contrôle afin d'empêcher toute baisse des prix.

2- Décision importante

2.1- En Europe, il n'y a eu aucune augmentation de prix au cours des 12 derniers mois. Toutefois, avant de décider de nouvelles augmentations, il faudrait d'abord ramener les prix extrêmement bas au niveau minimum, d'ici fin février 1998. Ce n'est qu'alors qu'une augmentation de 5 % pourrait être évoquée lors de la prochaine réunion de haut niveau, fin février 1998.

2.2- (...)

3- Information:

SGL: (...) SGL a récemment acheté des ateliers d'usinage afin de tuer la concurrence.

LCL: En France, les prix planchers sont appliqués pour l'électroérosion et l'usage général depuis septembre 1997 (...)

¹⁷³ TTS, p. 6, annexe 7.

¹⁷⁴ IS, p. 7, annexe i.n.

¹⁷⁵ SGLS, annexe 6, p. 6; LCLS, annexe 5, p. 6; IS, p. 7, annexe i.o; TCSS, p. 15; TTS, p. 7, annexe 8; NSCC, p. 7, annexe 7. Toyo Tanso a communiqué un rapport sur la réunion établi à l'époque par M. [...], qui comprend des notes sur les livraisons de blocs pour 1996-1997. NSCC a remis l'ordre du jour de la réunion, une note établie à l'époque par M. [...] et qui concernait les parts de marché et les livraisons, ainsi qu'une note corrigeant les données sur les livraisons pour 1995-1997. Ibidem a fourni un résumé des discussions, et SGL un état de frais de déplacement attestant la participation de M. [...]. N.B.: LCL ne précise pas la date exacte de la réunion dans sa déclaration. Il est donc possible que la réunion de 1997 qui y est mentionnée soit en fait la réunion de Kuala Lumpur ou celle d'Osaka.

¹⁷⁶ N.B.: M. [...], qui représentait NSCC à cette réunion, et M. [...] ont cessé de travailler pour NSC en juin 1997 (dossier, p. 6398).

T.T.: En Italie, les matrices usinées pour la coulée continue d'UCC sont toujours trop bon marché. SGL devrait leur parler. (...) SGL et Ividen ont décidé de construire une usine à Portland, dans l'Oregon. Tout le monde devrait accepter de ne pas baisser les prix dans la région de Portland (SGL, TC, Ividen et LCL sont toutes d'accord).

IBI: (...) IBI souhaite maintenir les prix à leur niveau actuel à Portland, ainsi que TT l'a déclaré. (...)

NSCC: La structure de la société a changé. (...)

TC: (...) Au cours de la dernière réunion pour l'Europe, IBI a promis de faire passer le prix de ET-10 de 33 à 45 DEM/dm³. Mais aucun résultat. IBI vérifiera.

La prochaine réunion aura lieu le 27 février¹⁷⁷.

- (179) Les thèmes qui figurent sur le résumé de la réunion établi par Ividen sont pratiquement les mêmes. Ce résumé précise notamment que *"Toyo Tanso a indiqué qu'UCAR détenait environ 80 % du marché de la coulée continue en Italie; c'est pourquoi, SGL a déclaré qu'elle demanderait à UCAR d'augmenter ses prix".* D'après Ividen, *"LCL et SGL ont annoncé une modification du prix proposé pour le G-1, qui passerait de 51 DEM à 57 DEM (ce prix devra être discuté plus en détail lors de la prochaine réunion des 5 et 6 novembre et fixé définitivement en avril). Chaque société devait atteindre le niveau de prix déterminé d'ici fin 1997. Les parties ont examiné le volume des livraisons de janvier à juin 1997, ainsi qu'une projection pour juillet-décembre 1997. Il a été noté que Toyo Tanso avait modifié son volume et que les volumes vendus par NSC étaient inhabituels¹⁷⁸.*

- (180) À cet égard, Tokai note:

"La question des livraisons est devenue le principal thème de discussion à Londres. SGL et LCL se sont toutes deux plaintes du fait que tous les fournisseurs japonais avaient augmenté leurs livraisons en 1996 et 1997. Elles avaient le sentiment que cela s'était fait à leurs dépens.

En outre, lors de la réunion de Londres, Toyo Tanso a révisé à la hausse toutes les livraisons dont elle avait précédemment fait état, en déclarant qu'elle avait communiqué le poids des blocs ébarbés au lieu du poids de pièces "black skin". D'autres membres estiment avoir été trompés".

À Londres, les participants ont passé la plupart du temps à échanger des idées sur l'offre et la demande futures ainsi que sur leurs projets d'expansion dans le domaine du graphite isostatique. Après la réunion de Honolulu, la situation des prix n'a pas été à nouveau évoquée, dans la mesure où personne ne pouvait proposer de solution efficace¹⁷⁹.

¹⁷⁷ TTS, p. 7, annexe 8.

¹⁷⁸ IS, p. 7, annexe i.o.

¹⁷⁹ TCSS, p. 15.

- (181) Il ressort de ce qui précède que les participants à la réunion de Londres se sont mis d'accord sur le fait qu'il fallait d'abord parvenir, en 1997, à un alignement des prix en fonction des objectifs existants, avant d'envisager une nouvelle augmentation pour 1998. Ils ont décidé de discuter d'une augmentation de 5 % en février 1998. Ils ont également échangé des informations et décidé de prendre des mesures en ce qui concerne les prix en Italie et les prix des produits de la catégorie I.
- (182) Une nouvelle réunion des [managers supérieurs]a eu lieu à Osaka, en septembre ou octobre 1997 ; les déclarations des sociétés diffèrent quant à la date exacte. Les déclarations de NSCC et Tokai indiquent que LCL n'était pas représentée. Toutefois, NSCC mentionne la présence de M. [...], de Nippon Carbon. Nippon Carbon ne reconnaît pas avoir participé à cette réunion. SGL, Ibidem, Toyo Tanso, Tokai et NSCC (M. [...]) étaient représentés¹⁸⁰.
- (183) D'après Ibidem, cette réunion était considérée comme une réunion "de haut niveau", parce qu'elle avait été organisée à la hâte par M. [employé de SGL], qui se trouvait au Japon pour d'autres affaires¹⁸¹. D'après Tokai, les discussions ont essentiellement porté sur le Japon, bien qu'aucune décision concrète n'ait été prise¹⁸².
- (184) La réunion d'Osaka semble avoir été la dernière à laquelle de hauts responsables aient assisté. Il semble qu'aucune autre réunion de ce type n'ait été organisée après octobre 1997¹⁸³.
- (185) La douzième et dernière réunion de travail internationale a été organisée par LCL, à Paris, les 27 et 28 février 1998. Les six sociétés (LCL, SGL, Ibidem, Tokai, Toyo Tanso, NSCC) y ont assisté. Avant cette date, les autorités de la concurrence américaines et européennes avaient commencé à enquêter sur les producteurs d'électrodes de graphite. C'est pourquoi les six sociétés ont décidé d'interrompre leurs accords. Toutes déclarent qu'aucune autre réunion de travail internationale n'a eu lieu¹⁸⁴.
- (186) LCL déclare toutefois que des contacts bilatéraux ont eu lieu en octobre 1998 et en février 1999 entre LCL et les producteurs japonais (Toyo Tanso, Tokai, Ibidem et NSCC), lors de la visite de M. [employé de LCL] et de M. [employé de LCL] à Tokyo¹⁸⁵.
- (187) En ce qui concerne la participation d'UCAR aux accords sur le graphite isostatique, SGL déclare que bien qu'UCAR n'ait pas participé aux réunions de haut niveau ni aux

¹⁸⁰ Voir IS, p. 3; TCSS, p. 15; NSCC, p. 3. D'après Tokai, la réunion a eu lieu le 24 octobre 1997, mais d'après Ibidem et NSCC, c'était le 15 septembre 1997.

¹⁸¹ IS, p. 3.

¹⁸² TCSS, p. 15.

¹⁸³ TCSS, p. 15.

¹⁸⁴ SGLS, p. 14 et annexe 6, p. 7; LCLS, annexe 5, p. 6; IS, p. 8, IS(T) annexe A.1.i.q; I(3), annexe 1; TCSS, p. 16; TTS, p. 7, annexe 9; NSCC, p. 7, annexe 8. Ibidem a communiqué une correspondance interne de l'époque en préparation à la réunion, un résumé de la réunion et un tableau soi-disant préparé à l'époque par Tokai Carbon et qui concernait les capacités et les livraisons pour 1995-1997. Ce tableau a également été fourni par NSCC, qui confirme qu'il a été distribué par Tokai. NSCC a en outre communiqué l'ordre du jour de la réunion. Toyo Tanso a remis un fax faisant état d'une demande de réservation d'une chambre d'hôtel, qui prouve la présence de M. [employé de Toyo Tanso]. LCL a fourni un état de frais de déplacement attestant la présence de M. [employé de LCL].

¹⁸⁵ LCLS, annexe 5, p. 6. LCL a fourni un état des frais de déplacement de ses représentants.

réunions internationales (notamment en raison de ses préoccupations quant aux conséquences possibles en vertu de la loi antitrust américaine), SGL lui a systématiquement fait part de ce qui s'était passé. SGL a d'ailleurs également fait savoir aux autres participants qu'elle tenait UCAR au courant de ce qui se passait lors des réunions. Selon SGL, UCAR a déclaré vouloir se rallier aux conclusions de la réunion, et pour les autres sociétés, il était important qu'UCAR s'aligne sur leurs conclusions. Les réunions entre SGL et UCAR au cours desquelles la première remettait à la seconde les listes de prix planchers convenus duraient normalement une demi-journée¹⁸⁶.

II) Les réunions "régionales" (pour l'Europe)

- (188) D'après Tokai et LCL, il y a eu, à partir de février 1994, des réunions entre les principaux fournisseurs de graphite isostatique opérant en Europe: SGL, LCL, Intech, Tokai et Toyo Tanso¹⁸⁷.
- (189) Toyo Tanso a fait état de l'existence de ces réunions à partir du 18 octobre 1994. Elle explique que les discussions ont essentiellement porté sur les applications du graphite dans le domaine de l'électroérosion, parce que ce segment retenait l'attention des participants¹⁸⁸.
- (190) Tokai souligne qu'Intech était [...] et qu'elle participait aux réunions en son nom. Toutefois, à partir de la cinquième réunion, qui a eu lieu à Mönchengladbach le 26 septembre 1995, Ibidem a envoyé ses propres représentants. UCAR a rejoint le groupe à partir de la septième réunion, qui s'est tenue à Paris, les 7 et 8 février 1996¹⁸⁹.
- (191) Tokai explique que l'objectif des réunions organisées en Europe - dont les représentants étaient désignés lors des réunions de travail internationales - était d'appliquer en Europe les décisions prises lors des réunions internationales et d'en surveiller les résultats¹⁹⁰. SGL souligne notamment que les prix fixés lors de ces réunions étaient appliqués avec souplesse dans chaque pays, en raison des fluctuations des taux de change. Parmi les autres sujets de discussion figuraient l'introduction des nouvelles qualités européennes dans la classification internationale des produits ainsi que la situation générale du marché¹⁹¹.
- (192) Tokai a déclaré:

"Dans le cadre du suivi, il y a eu des discussions sur les régions et les clients en ce qui concerne le peu de succès rencontré dans la mise en œuvre des décisions. Au

¹⁸⁶ SGLS, p. 15.

¹⁸⁷ LCLS, annexe 6, p. 2; TCSS, p. 17. LCL a fourni un rapport interne établi à l'époque et intitulé "Réunion d'échange d'informations, Francfort, 25/2/94/ Marché EDM/ Concast Europe", rédigé par M. [employé de LCL], ainsi qu'un état des frais de déplacement pour la première réunion.

¹⁸⁸ TTS, p. 8.

¹⁸⁹ TCSS, p. 17; I(3), p. 4.

¹⁹⁰ "Les décisions prises lors des réunions de travail internationales n'étaient pas toujours appliquées telles quelles. Des circonstances particulières étaient prises en compte et les participants discutaient pour savoir dans quelle mesure les décisions pouvaient effectivement être appliquées sur le marché européen" (TCSS, p. 17).

¹⁹¹ SGLS, p. 17; TCSS, p. 17.

cours des réunions, les producteurs européens traditionnels (SGL et LCL) se plaignaient souvent du fait que les autres producteurs n'augmentaient pas suffisamment leurs prix. À cet égard, il convient de rappeler que SGL et LCL vendaient la plupart de leurs produits en graphite par l'intermédiaire de filiales européennes. De ce fait, elles étaient en mesure de contrôler les prix facturés aux utilisateurs finals. En revanche, des producteurs comme Ibiden et Tokai vendaient par l'intermédiaire de distributeurs indépendants et d'ateliers d'usinage, et ils ne possédaient pas une connaissance détaillée des prix facturés aux utilisateurs finals par ces distributeurs ou ateliers d'usinage, et n'étaient pas non plus en mesure de contrôler ces prix.

En outre, les producteurs européens (SGL et LCL) se sentaient menacés par la présence de plus en plus importante des producteurs japonais sur le marché européen (Toyo Tanso, Ibiden et Tokai Carbon). C'est pourquoi ils tentaient de stabiliser les parts de marché de tous les participants et de se répartir les clients"¹⁹².

- (193) D'après Tokai, le principal coordinateur des réunions pour l'Europe était SGL. Toutefois, Toyo Tanso affirme que ce rôle était partagé avec LCL. Tokai reconnaît, en tout cas, que LCL et Toyo Tanso intervenaient fréquemment dans la préparation de l'ordre du jour et dans les documents de travail pour les discussions. Elle déclare également que la quasi-totalité des réunions étaient présidées par des représentants de SGL, en l'occurrence M. [...] et M. [...] ¹⁹³.
- (194) Toujours d'après Tokai, après la première réunion, les participants se sont chargés tour à tour de trouver un lieu pour la suivante. À la fin de chaque réunion, on décidait qui organiserait la suivante et où et quand elle aurait lieu ¹⁹⁴.
- (195) La dernière réunion pour l'Europe a eu lieu le 26 novembre 1997, à Strasbourg ¹⁹⁵. Tokai prétend que les participants ont décidé d'interrompre ces réunions au moment où la Commission a commencé son enquête sur les électrodes de graphite ¹⁹⁶. Toutefois, LCL a déclaré qu'il y a eu des contacts "informels" entre SGL, LCL et Toyo Tanso, à au moins une reprise, au cours de la foire "semi-conducteurs" de Genève, le 31 mars 1998 ¹⁹⁷.
- (196) La première réunion pour l'Europe a eu lieu le 25 février 1994, à Francfort. D'après Tokai, elle a été organisée par SGL (LCL déclare que c'est elle-même qui l'a organisée) ¹⁹⁸. Les participants étaient SGL, LCL, Intech, Tokai et Toyo Tanso.
- (197) Les conclusions de la réunion figurent dans le rapport établi à l'époque par LCL et intitulé "Réunion d'échange d'informations, Francfort, 25/2/94/ Marché EDM/ Concast Europe".

¹⁹² TCSS, p. 17.

¹⁹³ TCSS, p. 17; TTS, p. 8.

¹⁹⁴ TCSS, p. 17.

¹⁹⁵ Voir LCLS, annexe 6, p. 6; IS, p. 11, annexe ii.e; IS(T), annexe a1.i.q; TCSS, p. 24, annexe 12; TTS, p. 13, annexe 15; UCS, p. 6.

¹⁹⁶ TCSS, p. 17.

¹⁹⁷ LCLS, annexe 6, p. 7. LCL a fourni un état des frais de déplacement de ses représentants.

¹⁹⁸ LCLS, annexe 6, p. 2; TCSS, p. 18. LCL a communiqué un rapport interne établi à l'époque par M. [...] et intitulé "Réunion d'échange d'informations, Francfort, 25/2/94/ Marché EDM/ Concast Europe", ainsi qu'un état des frais de déplacement.

"Conclusions

1. On note une tendance à l'augmentation des prix partout en Europe. Seuls les marchés France et Italie semblent poser problème.

2. RW a perdu des gros clients en Allemagne lors de sa politique d'augmentation des prix. Il est possible qu'il réagisse.

3. *Ibiden/Tokai sont fournisseurs concurrents de plusieurs usineurs / revendeurs en Europe: Atal (Italie), CSI (Allemagne), Graphite Technology (GB). Il y a un fort risque qu'ils se concurrencent et tirent les prix à la baisse*¹⁹⁹.

(198) La deuxième réunion pour l'Europe a été organisée par Tokai le 20 juin 1994, à Düsseldorf²⁰⁰. Les participants étaient les mêmes que lors de la première réunion.

(199) Il ressort du rapport sur la réunion communiqué par Ibiden et du résumé remis par Tokai que les participants se sont mis d'accord pour enregistrer le nom de leurs agents, distributeurs et ateliers d'usinage respectifs, ainsi que les poids et tailles standard de leurs produits²⁰¹. Ils ont également modifié en partie les prix indicatifs et les suppléments de prix²⁰². SGL a proposé de geler les parts de marché en Europe et, avec LCL, elle a mis en garde contre d'éventuelles actions de non-participants. NSC/NSCC se voyait notamment reprocher d'entraver les augmentations de prix en France. Parmi les autres sujets évoqués figuraient une proposition visant à définir des conditions contractuelles et des conditions de paiement communes, qui n'a pas été acceptée, ainsi que les problèmes spécifiques aux marchés nationaux. Intech a notamment été accusée de baisser les prix au Royaume-Uni, où *"les prix et les parts de marché ont jusqu'à présent été fixes, et où une augmentation des prix a donné de bons résultats"*²⁰³.

(200) Le rapport sur la réunion établi à l'époque par LCL indique en outre les conclusions opérationnelles que cette société a tirées de la discussion. A la suite des informations obtenues sur le comportement de ses concurrents en matière de prix, LCL a décidé d'aligner ses prix dans le secteur de l'électroérosion et de la coulée continue sur les prix types de l'entente²⁰⁴.

¹⁹⁹ LCLS, annexe 6, p. 2.

²⁰⁰ LCLS, annexe 6, p. 3; TCSS, p. 19, annexe 5, annexe 6; I(3), annexe 4. LCL a communiqué un rapport interne établi à l'époque par M. [employé de LCL] et intitulé "Réunion d'échange d'informations, Düsseldorf, 20/6/94/ Marché EDM/ Concast Europe", ainsi qu'un état de ses frais de déplacement. Ibiden a communiqué un rapport sur la réunion établi à l'époque et qui aurait été envoyé par Tokai. Tokai a fourni un résumé de ses notes ainsi que les documents suivants:

- un ordre du jour (qui aurait été préparé par SGL);
- une liste des agents, distributeurs et ateliers d'usinage agréés (document interne de Tokai sur la base d'informations obtenues lors de la réunion);
- une liste des noms commerciaux des distributeurs "électroérosion" (document interne Tokai);
- une liste des tailles et poids standard des blocs Tokai (document interne Tokai).

²⁰¹ NB: l'enregistrement des tailles standard était limité à huit tailles pour chaque qualité. Les autres tailles étaient répertoriées en tant que blocs découpés sur mesure.

²⁰² Tokai a communiqué à la Commission les prix cibles convenus lors de cette réunion (dossier, p. 1011).

²⁰³ TCSS, p. 19, annexe 5, annexe 6; I(3), annexe 4.

²⁰⁴ "1. évolution des prix - EDM Forges

Allemagne

CSI et certains gros clients achètent directement aux USA. Peddinghaus, par exemple, achète ATJ à 33-34 DEM/dm³ directement aux USA (utilise contre EK82/Ellor+15 dans la forge).

- (201) SGL a organisé la troisième réunion pour l'Europe à Bonn, le 18 octobre 1994²⁰⁵. Les mêmes cinq sociétés que lors des réunions précédentes y étaient représentées.
- (202) Le rapport sur la réunion communiqué par Ibidem et le résumé remis par Tokai montrent que cette réunion avait été organisée dans le but d'améliorer la mise en œuvre des décisions ainsi que la communication entre producteurs. Les augmentations de prix ne progressaient pas bien, notamment en France²⁰⁶, et ce sont les qualités de LCL, UCAR et Ibidem que l'on estimait être à l'origine du problème. Les participants ont donc décidé de mieux surveiller les canaux de distribution et les prix, en renforçant leur contrôle sur les agents nationaux. Des réunions nationales devaient être organisées en Allemagne, en France, en Italie et en Espagne, SGL étant nommée coordinatrice pour l'Allemagne, LCL pour la France et l'Espagne et Tokai pour l'Italie.
- (203) Toyo Tanso note que M. [...], de SGL, a présenté les principes de la coopération entre les producteurs de blocs de graphite, tels qu'ils ont été définis par les participants aux réunions de haut niveau. D'après Toyo, le gel des parts de marché défendu par M. *[employé de SGL]* visait à réserver les clients européens aux producteurs européens en place (SGL et LCL), qui étaient leurs fournisseurs traditionnels avant l'arrivée des producteurs japonais. Toyo Tanso déclare qu'il n'y a jamais eu aucun accord sur un gel ou une limitation des parts de marché²⁰⁷.
- (204) La quatrième réunion pour l'Europe a eu lieu à Francfort, le 14 mars 1995²⁰⁸, avec les mêmes participants.

Conclusion: on maintient Ellor+15 à 46 DEM/dm³ et Ellor+18 à 55 DEM/dm³ avec possibilité de baisser à 46 DEM/dm³ si nécessaire.

2. Évolution des prix – concast Europe

Ucar Europe fait les mêmes prix aux utilisateurs et aux distributeurs.

France/Allemagne:

environ 40 DEM/dm³ pour ATJ

environ 58-59 DEM/dm³ pour CGW

GB/Italie:

environ 55 DEM/dm³ pour CGW chez SGS

18000-20000 ITL/dm³ pour ATJ

Conclusions:

on maintient 65 DEM/dm³ aux utilisateurs et 55 DEM/dm³ aux usineurs pour 2230.

on maintient 47 DEM/dm³ aux utilisateurs en 2020/2191 » (LCLS, annexe 6, p. 3).

²⁰⁵ LCLS, annexe 6, p. 3; IS(T), annexe iii.d; I(3), annexe 4; TCSS, p. 19, annexe 5; TTS, p. 9. LCL a communiqué un état des frais de déplacement de MM. [...] et [...]. Ibidem a remis un rapport sur la réunion établi à l'époque, qu'elle aurait obtenu de Tokai. Tokai a communiqué un résumé de la réunion.

²⁰⁶ NB: Toyo Tanso confond peut-être cette réunion avec la précédente, qui a eu lieu à Düsseldorf.

²⁰⁷ Elles progressaient mieux au Royaume-Uni (I(3), annexe 4).

²⁰⁸ TTS, p. 9.

Voir LCLS, annexe 6, p. 3; TCSS, p. 20, annexe 5, annexe 7; TTS, p. 10, annexe 10; I(3), annexe 4. SGLS, annexe 6, p. 3 se réfère très probablement aussi à cette réunion. L'organisateur en aurait été SGL d'après LCLS, Toyo Tanso selon TCSS; LCL selon TTS. LCL a remis un rapport interne rédigé à l'époque par M. [...] et intitulé "Situation des prix en Europe, 14/3/95", ainsi qu'un état des frais de déplacement de M. [...]. Toyo Tanso a communiqué une copie de la note d'hôtel de M. [...]. Ibidem a remis un rapport sur la réunion rédigé à l'époque qui lui aurait été remis par Tokai. Tokai a fourni un résumé des discussions, ainsi que les documents suivants

- une liste des distributeurs indépendants (qui aurait été rédigée par SGL);

- une liste des noms commerciaux des distributeurs "électroérosion" (qui aurait été rédigée par SGL); -

- une formule de calcul des prix pour les matériaux ronds (qui aurait été rédigée par SGL).

- (205) D'après le rapport sur la réunion communiqué par Ibiden et le résumé remis par Tokai, les discussions ont notamment porté sur une analyse de la mise en œuvre des augmentations de prix convenues, la conclusion étant que celle prévue pour le 1er mars 1995 avait été en grande partie réalisée. Tout le monde s'accordait à dire que les réunions nationales commençaient à bien fonctionner et que le moment était opportun pour procéder à des augmentations ("*nous avons confirmé que cette année-ci était la meilleure pour augmenter les prix et que nous n'aurions pas de deuxième chance si nous laissions passer celle-ci*"). En raison des fluctuations des taux de change, il a été décidé d'instaurer d'urgence une augmentation de 5 à 10 %, qui devait entrer en vigueur au 1er juin 1995. Parmi les autres sujets abordés figuraient une nouvelle proposition de SGL visant à réviser les suppléments de prix pour les matériaux ronds et un examen des problèmes particuliers se posant sur les marchés nationaux (France, Italie, Allemagne, Royaume-Uni, Europe du Nord, Espagne, Portugal, autres pays)²⁰⁹.
- (206) Le problème de la nécessité de garder le secret sur les réunions a été posé dans les termes suivants:
- "Pour garder le secret*
- *appeler les sociétés par des codes (T=TC, S=Intech, P=LCL, G=TT, B=SGL)*
 - *confirmer les numéros de téléphone et de fax des domiciles des participants*
 - *les participants aux réunions nationales doivent être limités et rester les mêmes (un participant par société en principe)*²¹⁰.
- (207) Le rapport sur la réunion établi à l'époque par LCL confirme le succès des augmentations de prix dans différents pays européens ainsi que les ajustements consécutifs aux fluctuations des taux de change. Il recommande également une augmentation des prix de LCL pour le 1er avril et commente les problèmes créés en Italie par le faible niveau des prix d'UCAR²¹¹.
- (208) La cinquième réunion pour l'Europe s'est tenue à Mönchengladbach, les 25 et 26 septembre 1995²¹².
- (209) Outre les cinq participants présents lors des réunions précédentes, Ibiden y était, pour la première fois, représentée directement. Le résumé de la réunion fourni par Tokai (basé sur des notes manuscrites prises lors de la réunion) et le compte rendu fourni par Ibiden montrent que les augmentations de prix dans le secteur de l'électroérosion se

²⁰⁹ I(3), annexe 4; TCSS, p. 20, annexe 5.

²¹⁰ I(3), annexe 4.

²¹¹ LCLS, annexe 6, p. 3.

²¹² SGLS, annexe 6, p. 4; LCLS, annexe 6, p. 4; IS, p. 9, annexe ii.a; IS(T), annexe b.6.iv; TCSS, p. 20-21, annexe 5, annexe 8; TTS, p. 10, annexe 11. Ibiden a communiqué le compte rendu de la réunion établi à l'époque, différents tableaux sur les dimensions et les propriétés physiques des graphites spéciaux, et aussi sur les canaux de distribution, ainsi que l'ordre du jour remis par Intech. SGL, LCL et Toyo Tanso ont remis les états des frais de déplacement de leurs représentants respectifs. Tokai a fourni un résumé de la réunion, ainsi que les documents suivants:

- liste révisée des distributeurs indépendants (qui aurait été rédigée par SGL);

- formule de calcul des prix des blocs et matériaux ronds CTS (qui aurait été rédigée par LCL);

- liste des canaux de distribution (document interne Tokai basé sur les informations réunies lors de la réunion).

sont avérées être une réussite en Allemagne, en France, en Italie et au Royaume-Uni, alors que les augmentations pour la coulée continue et l'usage général en Scandinavie n'ont connu qu'une réussite limitée. Une réunion nationale a donc été organisée à propos de ce marché, afin de régler les problèmes qui avaient surgi entre les distributeurs Ibiden et Toyo Tanso.

- (210) D'après ces notes, le principal thème de la discussion a été les remises accordées aux ateliers d'usinage et aux distributeurs. La proposition de SGL de supprimer la remise de 20 % accordée aux ateliers d'usinage a été acceptée. Toutefois, sa proposition de diminution de la remise de 20 % accordée aux distributeurs du secteur de l'électroérosion a été repoussée par les sociétés japonaises²¹³. Il a été convenu d'examiner ce point dans le cadre d'un petit groupe de travail spécialement chargé de cette question, le 17 octobre, et de présenter un rapport à ce sujet lors de la réunion internationale de Séoul, en décembre 1995. La proposition de LCL de revoir le supplément de prix pour les blocs découpés sur mesure et les barres a également été remise à plus tard. La prochaine réunion (spécifiquement) consacrée à l'Europe était prévue pour le 26 mars 1996, à Strasbourg (elle devait en réalité avoir lieu les 7 et 8 février 1996)²¹⁴.
- (211) D'après les notes de Tokai, LCL a proposé de rédiger un compte rendu des réunions pour avoir une trace des décisions, mais l'idée a été jugée trop risquée. SGL a annoncé qu'UCAR s'était également engagée à suivre les augmentations de prix convenues et qu'elle (SGL) tiendrait Conradty informée des discussions du cartel²¹⁵.
- (212) La réunion spéciale (sixième réunion pour l'Europe) a été organisée par SGL à Francfort, le 17 octobre 1995. Ibiden et Intech n'y ont pas participé²¹⁶.
- (213) D'après le résumé remis par Tokai (basé sur des notes manuscrites prises lors de la réunion), il s'agissait d'une réunion organisée en urgence pour revoir les remises accordées aux ateliers d'usinage et aux distributeurs du secteur de l'électroérosion. Les participants ont décidé de supprimer progressivement la remise de 20 % accordée aux ateliers d'usinage d'ici à janvier 1997 et de réduire de 20 % à 15 %, en janvier 1996, les remises accordées aux distributeurs "électroérosion"²¹⁷. L'accord d'UCAR et d'Ibiden serait demandé²¹⁸. Il a également été décidé de communiquer ces décisions à la prochaine réunion internationale de Séoul. Tokai déclare que SGL s'était proposée pour le faire. Enfin, on demanderait à M. [...] de représenter Ibiden lors des prochaines réunions pour l'Europe.

²¹³ Le compte rendu d'Ibiden dit: "Les idées de SGL et LCL semblent être pratiquement les mêmes. Dans la mesure où les producteurs japonais s'appuient sur les distributeurs et/ou les ateliers d'usinage nationaux, ils devront étudier sérieusement ces idées" IS, p. 9, annexe ii.a.

²¹⁴ IS, p. 9, annexe ii.a; TCSS, annexe 5.

²¹⁵ TCSS, p. 20-21, annexe 5.

²¹⁶ IS, annexe ii.a; TCSS, p. 21, annexe 5, annexe 9. Tokai a remis un résumé de cette réunion rédigé sur la base de notes manuscrites prises lors de la réunion, ainsi que des documents de la réunion (une liste des ateliers d'usinage indépendants, qui aurait été rédigée par SGL, un graphique indiquant l'évolution des prix de vente indicatifs et réels pour la catégorie I (qui aurait été rédigé par Toyo Tanso).

²¹⁷ Tokai a communiqué le tableau des prix convenus lors de cette réunion (dossier, p. 1016).

²¹⁸ Il ressort des notes sur la réunion pour l'Europe tenue à Paris les 7 et 8 février 1996 qu'UCAR était devenue la référence pour les prix coulée continue/usage général, et qu'il était devenu difficile d'augmenter les prix sans tenir compte de cette société (LCLS, annexe 6, p. 4).

- (214) La septième réunion pour l'Europe a été organisée par LCL à Paris, les 7 et 8 février 1996. UCAR y était représentée pour la première fois²¹⁹. Les six autres participants (voir cinquième réunion pour l'Europe) étaient également présents.
- (215) D'après les comptes rendus rédigés à l'époque par Ibiden et UCAR ainsi que d'après le résumé de la réunion rédigé par Tokai à partir de notes prises lors de la réunion, il y a eu une proposition de calendrier relatif aux remises et augmentations de prix applicables aux distributeurs du secteur de l'électroérosion et aux ateliers d'usinage jusqu'en juillet 1997. Contrairement à ce qui avait été décidé lors de la réunion internationale de Séoul (30 novembre - 1er décembre 1995), il a été proposé d'assouplir le programme d'augmentation des prix pour l'électroérosion et d'accélérer la suppression des remises consenties aux ateliers d'usinage. Les remises accordées aux distributeurs "électroérosion" ont été maintenues à 20 %. Tokai déclare que la proposition a été acceptée, alors que le compte rendu d'Ibiden semble hésitant à ce propos²²⁰. Les notes manuscrites de LCL parlent également de "*proposition d'augmentation*"²²¹. Toutefois, il ressort des notes d'Ibiden que les sociétés se sont au moins mises d'accord sur le principe de la suppression des remises aux ateliers d'usinage pour la coulée continue et l'usage général, mais qu'elles ont insisté pour que la remise de 20 % consentie aux distributeurs du secteur de l'électroérosion soit maintenue²²².
- (216) En outre, la Commission est en possession d'une annonce interne de prix de LCL (distribuée uniquement aux filiales et agents commerciaux du groupe), datée du 5 juillet 1996, qui prouve que LCL s'est ralliée aux conclusions de la réunion en ce qui concerne les remises accordées aux distributeurs. Dans ce document, LCL donne les instructions suivantes: "*pour l'électroérosion, les remises aux distributeurs sont inchangées, avec un maximum de 20 %. Pour la coulée continue et les matériaux*

²¹⁹ SGLS, annexe 6, p. 4; LCLS, annexe 6, p. 4; IS, p. 9, annexe A.1.ii.b; TCSS, p. 22, annexe 5, annexe 10; TTS, p. 11, annexe 12; UCS, p. 6, annexe i.b.4. LCL a communiqué l'ordre du jour de la réunion, un rapport rédigé à l'époque ("situation des prix en Europe", 09/2/96), des notes manuscrites prises lors de la réunion par M. [...] ainsi qu'un état de frais de déplacement. Ibiden a fourni les documents suivants, qui remontent à l'époque de la réunion: i) correspondance interne entre M. [...] et M. [...], en préparation à la réunion; ii) compte rendu interne de la réunion, y compris l'ordre du jour et la liste des participants et iii) un tableau indiquant les qualités pour chaque application des graphites spéciaux (le compte rendu interne de la réunion a été rédigé par M. [...]). Tokai a remis un résumé de la réunion rédigé à partir de notes prises à l'époque ainsi qu'une liste de calculs de prix pour les barres, qui aurait été préparée à l'époque par LCL. UCAR a fourni des notes manuscrites prises lors de la réunion ainsi que des graphiques utilisés pendant les discussions. Toyo Tanso et SGL ont remis les états de frais de déplacement de MM. [...] et [...].

²²⁰ "*Finalemnt modifiée comme suit? Mais pas de conclusion*" IS, p. 9, annexe ii.b. UCAR, Tokai, Ibiden et LCL ont fourni à la Commission la grille des prix adoptée lors de la réunion (dossier, p. 82, 688, 710, 1017, 1047-1048, 1326-1330, 1463).

²²¹ LCLS, annexe 6, p. 4 (dossier, p. 688).

²²² IS, p. 9, annexe ii.b; TCSS, p. 22, annexe 5; UCS, p. 6, annexe i.b.4. Toyo Tanso déclare à ce propos: "*SGL et LCL ont accordé aux ateliers d'usinage des remises sur le prix facturé aux clients finals, alors qu'UCAR, qui était le seul producteur à publier un barème, a appliqué le même prix aux ateliers d'usinage et aux clients finals. SGL et LCL souhaitaient augmenter le prix qu'elles facturaient aux ateliers d'usinage pour l'amener au niveau du prix UCAR, et ont entamé des discussions avec UCAR à cette fin. Cette discussion ne concernait par Toyo Tanso, dans la mesure où ses seuls sous-traitants étaient des ateliers d'usinage*" (TTS, p. 13).

*réfractaires, les remises accordées aux ateliers d'usinage sont ramenées à 12 % à compter du 1er juillet 1996*²²³.

- (217) Les notes d'Ibiden et de Tokai montrent que la proposition de SGL de rendre l'utilisation des monnaies nationales obligatoire pour les ventes en Europe (c'est-à-dire de renoncer au dollar pour LCL et au yen pour les fournisseurs japonais) a été repoussée à la prochaine réunion pour l'Europe de septembre (Zurich). La proposition de LCL (également présentée par SGL d'après Ibiden) de réviser le supplément de prix pour les barres a, elle aussi, été repoussée²²⁴.
- (218) Tous les comptes rendus font également état de plusieurs accords en vue d'organiser des réunions nationales, en Italie, en Allemagne, au Royaume-Uni, et mentionnent certaines plaintes à propos des prix facturés sur les marchés nationaux²²⁵.
- (219) Les notes d'Ibiden exposent la position de certains producteurs sur les accords:

En ce qui concerne Tokai:

*"Demandé à M. [...] de Tokai si Tokai fixera ses prix et fera concurrence aux autres sur la livraison, la qualité, le service, alors même que nous enregistrons des excédents. Il a répondu que Tokai se rangera à l'avis de SGL. Déterminer les parts de marché de chaque société, pas de nouveaux clients. La raison en est que nous sommes tous parvenus à imposer des augmentations de plus de 20 % sur le marché européen, par rapport à d'autres zones, sous la houlette de SGL. Une concurrence n'aurait aucun intérêt. (Toutefois, TT et LCL souhaitent toujours augmenter leurs volumes)"*²²⁶.

Selon la même source, LCL a déclaré:

*"LCL souhaiterait augmenter les prix avant que d'autres sociétés n'aient mené à terme l'augmentation de leurs capacités. Une fois que la capacité sera supérieure à la demande, les prix baisseront"*²²⁷.

En ce qui concerne l'attitude d'Ibiden, le représentant de cette société se posait les questions suivantes:

"1) Comment élaborer nos stratégies nationales compte tenu du résumé de la réunion au sommet?"

*2) Dans quelle mesure devrions-nous y impliquer les autres?"*²²⁸.

²²³ Dossier, p. 865.

²²⁴ IS, p. 9, annexe ii.b; TCSS, p. 22, annexe 5.

²²⁵ "Allemagne: [employé d'Intech] se plaint de ce que les prix réels facturés par SGL pour G1 soient inférieurs aux prix catalogue (une réunion nationale sera organisée)

Italie: (...) SGL a demandé à IBI si IBI pouvait contrôler Scumed.

(...)

IBI: Nous n'avons pas réussi à les contrôler.

SGL: Nous voudrions qu'IBI contrôle les prix d'IBI sur le marché européen, y compris l'Italie.

IBI: ?" (IS, p. 9, annexe ii.b).

²²⁶ IS, p. 9, annexe ii.b.

²²⁷ IS, p. 9, annexe ii.b.

- (220) Les répercussions de la participation d'UCAR aux réunions européennes sur les prix dans le domaine du graphite isostatique semblent avoir été immédiates, ainsi qu'il ressort des documents suivants que possède la Commission:
- le compte rendu de la septième réunion pour l'Europe communiqué par UCAR montre que les prix d'UCAR pour les produits isostatiques coulée continue/usage général de la catégorie I étaient de 46 DEM au 1er janvier 1996 (c'est-à-dire avant qu'UCAR ne participe aux réunions)²²⁹;
 - le compte rendu, ainsi qu'une liste comparative (fournie par UCAR) des prix d'UCAR et de SGL au 8 mars 1996 montre que les prix d'UCAR pour la catégorie I devaient être portés à 51 DEM au 1er juin 1996²³⁰;
 - un barème (non daté) de ses propres prix sur différents marchés européens fourni par UCAR montre qu'au 17 juin 1996, les prix de ce même produit étaient montés à 57 DEM environ, tout au moins au Royaume-Uni, en France et en Allemagne. Cela représente une augmentation de 24 % par rapport aux prix de janvier²³¹.
- (221) La huitième réunion pour l'Europe a été (probablement) organisée par Intech, à Zurich, le 27 septembre 1996²³². Les mêmes cinq sociétés que lors la réunion précédente y étaient représentées.
- (222) D'après Tokai, SGL a fait, lors de cette réunion, plusieurs propositions sur la politique à appliquer au cours de l'année à venir: 1) pas d'augmentation des parts de marché par les prix; 2) plus de livraisons incontrôlées en provenance des États-Unis ou d'Asie; 3) demandes nouvelles ou douteuses, consultation nécessaire; 4) qualités, tailles et agents nouveaux, à communiquer; 5) confidentialité; 6) les sociétés communiqueront les chiffres d'affaires pour chaque client (ce dernier point est confirmé par le compte rendu d'Ibiden et d'UCAR).
- (223) Les notes de Tokai ainsi que les notes manuscrites prises à l'époque par UCAR et Ibiden prouvent qu'il y a eu un échange général d'informations. Les participants ont notamment noté que l'augmentation de prix de janvier 1996 avait été une réussite,

²²⁸ Il fait allusion au degré de participation des agents commerciaux d'Ibiden - [...] - qui serait nécessaire pour qu'Ibiden puisse effectivement appliquer les accords.

²²⁹ Dossier, p. 82.

²³⁰ Dossier, p. 82 et 153.

²³¹ Dossier, p. 175-177. Le barème n'est pas daté; la date du fax imprimée sur les pages est le 1er juillet 1996.

²³² SGLS, annexe 6, p. 5; LCLS, annexe 6, p. 5; IS, p. 10, annexe ii.c; TCSS, p. 22-23, annexe 5, annexe 11; TTS, p. 12, annexe 13; UCS, p. 6, annexe i.b.5. Dans sa réponse à la communication des griefs, Intech conteste l'allégation selon laquelle elle aurait organisé la réunion (ainsi que l'ont déclaré LCL et Toyo Tanso) et prétend que c'est SGL qui en était le coordinateur effectif (ainsi que l'a indiqué Tokai). Ibiden a remis des notes manuscrites prises lors de la réunion ainsi qu'un tableau avec la classification des qualités. UCAR a communiqué des notes manuscrites prises lors de la réunion, l'ordre du jour ainsi que certains documents d'appui. Tokai a remis l'ordre du jour, qui aurait été préparé par SGL, et un résumé des discussions (rédigé à partir de notes prises lors de la réunion). LCL, SGL et Toyo Tanso ont remis un état des frais de déplacement de leurs représentants. NB: le compte rendu "Mémo interne de PhC du 25/10/96", que LCLS juge consécutif à une réunion qui a eu lieu à Bonn, le 22 octobre 1996, est également conforme aux conclusions de la réunion de Zurich.

contrairement à celle de juin 1996. Globalement, toutefois, le programme d'augmentation des prix a été jugé réussi dans une certaine mesure²³³.

- (224) Les mêmes sources montrent que, afin de consolider les prix convenus, les participants ont suggéré à leurs représentants aux réunions de travail internationales d'éviter toute augmentation en Europe en 1997 et de ne procéder à des augmentations que sur les marchés japonais et asiatiques. Les prix convenus confirment la suppression des remises aux ateliers d'usinage à compter de janvier 1997²³⁴.
- (225) Après les habituels échanges d'informations sur des produits spécifiques ainsi que sur les marchés nationaux, il a été décidé que la prochaine réunion serait organisée par UCAR, le 22 mai 1997.
- (226) La neuvième réunion pour l'Europe a eu lieu à Genève, les 21 et 22 mai 1997. Elle était organisée par UCAR²³⁵. Les sept sociétés présentes à la réunion précédente y participaient.
- (227) D'après des notes prises à l'époque par Ibidem, l'ordre du jour de la réunion était axé sur trois points: l'importance de la communication entre les producteurs, les problèmes monétaires et la situation dans chacun des pays.
- (228) Il ressort des notes d'Ibidem et de Tokai²³⁶ qu'Ibidem a été fortement incitée à s'engager à augmenter ses prix pour la qualité ET-10. D'après Tokai, les participants estimaient que si Ibidem ne respectait pas le calendrier d'augmentation des prix, il ne serait pas possible d'augmenter encore le prix de la catégorie I. La plus grande partie de la réunion a été consacrée à cette question²³⁷.

²³³ IS, p. 10, annexe ii.c; TCSS, p. 22-23, annexe 5, annexe 11; UCS, p. 6, annexe i.b.5. D'après Ibidem et UCAR, c'est au Royaume-Uni que les prix semblent donner les meilleurs résultats.

²³⁴ Une copie de ces prix a été communiquée par Tokai (dossier, p. 1019), Ibidem (p. 1037-1038) et UCAR (p. 88).

²³⁵ Voir SGLS, annexe 6, p. 6; LCLS, annexe 6, p. 6; IS, p. 10, annexe ii.d; IS(T), annexe ii.d; TCSS, p. 23, annexe 5; TTS, p. 12, annexe 14; UCS, p. 6, annexe i.b.6. Ibidem a remis le compte rendu de la réunion rédigé à l'époque, Tokai un résumé des discussions (basé sur des notes prises lors de la réunion), UCAR l'ordre du jour de la réunion, alors que SGL, LCL, Toyo Tanso et UCAR ont communiqué des états de frais de déplacement.

²³⁶ IS, p. 10, annexe ii.d; IS(T), annexe ii.d; TCSS, p. 23, annexe 5.

²³⁷ M. [...] - le représentant d'Ibidem à cette réunion - a noté dans le compte rendu: "*SGL m'a poussé à montrer notre calendrier d'augmentation des prix, mais j'ai dit à SGL que nous souhaiterions confirmer d'abord la situation ([employé d'Ibidem] a noté: Bonne réponse).*

Comme IBI Euro n'a pas traité directement avec MS, j'ai dit que nous vérifierions tout d'abord la situation. Toutefois, d'autres participants insistent pour qu'IBI dévoile l'ensemble de ses prix de vente actuels, comme eux-mêmes dévoileront les leurs. Ils souhaitent un échange d'informations sur les prix. Devrions-nous le faire? Dois répondre. ([employé d'Ibidem] a noté: nous ferions mieux d'indiquer des prix plus élevés que nos prix réels. Les prix des autres doivent aussi être élevés).

Compte tenu de la position actuelle d'IBI Euro (tente d'augmenter ses parts de marché à partir de maintenant), je pense qu'il n'est pas bon de participer à la réunion. Serait-il préférable que nous ne participions pas à la réunion, mais que nous discutons individuellement? ([employé d'Ibidem] a noté: C'est l'une des méthodes que nous pouvons adopter, mais ...)" (IS, p. 10, app.ii.d.).

Toutefois, on lit ensuite : "ATAL prend actuellement contact avec tous les producteurs de graphite pour trouver une source. Les prix d'IBI pour ATAL (inférieurs aux prix indicatifs) peuvent constituer un problème. ([employé d'Ibidem] a écrit: IBI doit augmenter les prix)" (IS, p. 10, annexe ii.d.).

- (229) Tokai déclare que les sociétés ont décidé de proposer à leurs représentants aux réunions de travail internationales d'augmenter les prix en Asie et aux États-Unis; une augmentation de 3 % serait proposée pour l'Europe en 1998²³⁸.
- (230) En ce qui concerne la question monétaire, Tokai déclare que malgré les réticences des producteurs japonais, il a été décidé d'établir les factures en monnaies nationales européennes. Toutefois, selon Tokai, la proposition d'UCAR relative aux suppléments de prix pour les blocs taillés sur mesure et les barres a été repoussée²³⁹.
- (231) Le compte rendu d'Ibiden donne des détails sur les discussions relatives aux difficultés qui se sont posées dans certains pays²⁴⁰.
- (232) La dernière réunion pour l'Europe a été organisée par Toyo Tanso, à Strasbourg, le 26 novembre 1997. UCAR, et peut-être Intech, n'y ont pas participé²⁴¹.
- (233) Les comptes rendus communiqués par Ibiden et LCL, ainsi que les notes de Tokai, montrent que, conformément à la décision prise lors de la réunion internationale de Londres, le 19 septembre 1997, les participants se sont mis d'accord sur une augmentation des prix de 5 % pour l'ensemble des qualités, à compter du 1er mars 1998. La classification des produits a donc été révisée et les prix indicatifs augmentés²⁴². Toyo Tanso nie qu'une quelconque décision sur les prix ait été prise à cette occasion²⁴³.
- (234) D'après les notes d'Ibiden et de Tokai, les participants ont également constaté que les prix sur le marché asiatique n'avaient pas augmenté depuis deux ans. Malgré les demandes pressantes et réitérées des producteurs européens, il y avait un écart de 30 % entre les prix asiatiques et les prix européens. Les producteurs japonais ont expliqué que Toyo Tanso s'était déjà engagée à s'occuper de ce problème²⁴⁴.

²³⁸ TCSS, p. 23, annexe 5.

²³⁹ Les suppléments officiels pour les barres ont été maintenus à 45 % pour les diamètres de 100 mm et plus et à 100 % pour les diamètres inférieurs à 100 mm (TCSS, p. 23, annexe 5).

²⁴⁰ "Allemagne: augmentation de 15 % de SGL en 1995. 0 en 1996. CIP a augmenté sa part de marché en baissant les prix. Notamment sur le marché HP grâce à des prix particulièrement bas.

(...)

France: (...) LCL: pas d'augmentation de prix en France. La demande est en baisse.

TT pense la même chose

(...)

Scandinavie: (...) IBI n'a pas été en mesure de contrôler AK-Maskin (...)" (IS, p. 10, annexe ii.d).

²⁴¹ LCLS, annexe 6, p. 6; IS, p. 11, annexe ii.e; IS(T), annexe a1.i.q; TCSS, p. 24, annexe 5, annexe 12; TTS, p. 13, annexe 15; UCS, p. 6. LCL a communiqué un rapport interne rédigé par M. [...] le 28 novembre 1997 ainsi qu'un état des frais de déplacement de M. [...]. Ibiden a communiqué le compte rendu interne de la réunion établi à l'époque par M. [...], y compris un barème des prix pour l'électroérosion, et un courrier électronique de M. [...] du 11 février 1998, avec un résumé du compte rendu. Tokai a remis un résumé de la réunion établi à partir de notes prises à l'époque, l'ordre du jour, qui aurait été préparé par Toyo Tanso, ainsi que plusieurs documents de travail (classification des produits et barème, qui auraient été préparés par Toyo Tanso). Toyo Tanso a fourni un état des frais de déplacement, UCAR l'ordre du jour de la réunion.

²⁴² LCLS, annexe 6, p. 6; IS, p. 11, annexe ii.e; TCSS, p. 24, annexe 5. La grille des nouveaux prix a été fournie par Tokai (dossier, p. 1047-1048, 1052), Ibiden (p. 1353-1354), LCL (p. 710-711).

²⁴³ TTS, p. 13. Il convient toutefois de noter que les prix appliqués par SGL à partir de mars 1998 sont conformes à ceux convenus lors de la réunion (dossier, p. 3045-3048: p.ex. catégorie I CC/GP EU à 54 DEM, EDM UE à 66 DEM).

²⁴⁴ IS, p. 11, annexe ii.e; TCSS, p. 24, annexe 5.

- (235) Tokai déclare également que tous les participants, à l'exception d'Ibiden, ont confirmé qu'ils libelleraient leurs prix en monnaies nationales européennes²⁴⁵. Les producteurs européens se sont plaints de ne plus pouvoir accepter le faible niveau des prix de NSC/NSCC et ont demandé aux producteurs japonais de se charger de les contrôler. Comme lors de la réunion internationale, Toyo Tanso a expliqué qu'ils avaient communiqué des volumes de livraison plus faibles que les volumes réels.
- (236) Le compte rendu d'Ibiden décrit en détail les discussions sur la situation de chaque marché (Asie, France, Luxembourg, Allemagne, Royaume-Uni, Italie, Espagne et Suède). Il fait notamment état de la plainte de LCL selon laquelle "les réunions sont OK, mais il n'y a jamais aucun suivi", ainsi que des ennuis causés par le distributeur indépendant "Albert Denis", à propos duquel SGL réclame une intervention²⁴⁶. À cet égard, M. *[employé d'Ibiden]* explique, dans un courrier électronique du 11 février 1998, qu'"on a évoqué le fait qu'Albert Denis vendait moins cher en Espagne et en Italie. NSC n'étant pas présente, la discussion n'a pas progressé. SGL a repoussé la participation de NSC"²⁴⁷. Les rapports d'Ibiden et de LCL font également état d'une discussion animée entre LCL et Tokai à propos du distributeur italien "ATAL"²⁴⁸.

III) Réunions et contacts sur le plan national

- (237) Tokai explique qu'il a été jugé nécessaire d'avoir des réunions permettant d'apprécier la situation pays par pays, car les représentants assistant aux réunions européennes étaient dans l'incapacité d'obtenir des renseignements suffisants sur les conditions propres aux marchés nationaux. C'est ainsi qu'à la réunion européenne du 18 octobre 1994, il a été décidé d'organiser des réunions nationales en Italie, en Allemagne, en Espagne et en France²⁴⁹.
- (238) Aux dires de Tokai, les réunions nationales avaient pour objet la mise en œuvre dans chaque pays des décisions prises durant les réunions internationales et européennes, et notamment la communication des dénominations de qualités et des prix, la correction éventuellement nécessaire de ces prix et l'inventaire des clients et de leurs fournisseurs respectifs. Les bureaux locaux des entreprises désignaient les représentants qui devaient assister aux réunions et dont le nombre et le nom variaient d'un pays à l'autre²⁵⁰.
- (239) UCAR précise que "*l'origine, la nature et l'ampleur des contacts au niveau national variaient en fonction des conditions locales. Au début, ces contacts servaient surtout à*

²⁴⁵ D'après Tokai, SGL a proposé que l'écu devienne la seule monnaie de facturation une fois que l'Union monétaire serait en place (TCSS, p. 24, annexe 5).

²⁴⁶ **** Intervention concernant AD ****
Albert Denis étant une société indépendante, personne ne la contrôle en Europe. Souhaite contrôler NSC au Japon. (SGL) TT (numéro un au Japon en parts de marché) devrait prendre la tête de cette action. (SGL)" (IS, p. 11, annexe ii.e).

²⁴⁷ IS(T), annexe a1.i.q.

²⁴⁸ D'après ces deux sources, le marché italien était devenu instable en raison de la fin de l'alliance entre Tokai et le distributeur local ATAL. LCL mentionne également qu'en Italie, il y avait une "*forte concurrence Il Carbonio/ Conrady/ Ucar en coulée continue*" (LCLS, annexe 6, p. 6; IS, p. 11, annexe ii.e; IS(T), annexe a1.i.q).

²⁴⁹ TCSS, p. 24 et 25. Il est cependant démontré ci-après qu'avant cette date - en tout cas depuis le début de 1993 - un certain nombre de réunions avaient eu lieu en France, en Italie et au Royaume-Uni.

²⁵⁰ TCSS, p. 24 et 25.

*échanger des vues sur la situation du marché et à obtenir un consensus sur la nécessité d'éviter les guerres de prix. À partir de 1992 environ, la nature des différents contacts au niveau national a évolué. En effet, ces contacts ont été intégrés dans un cadre de contacts coordonnés au niveau européen. Dès lors, les contacts entre concurrents au niveau national ont porté essentiellement sur l'application et la surveillance des prix arrêtés à l'échelon supérieur des entreprises des différents concurrents*²⁵¹.

- (240) Tokai et UCAR ont indiqué que des réunions nationales avaient eu lieu dans cinq pays, en France, en Allemagne, en Italie, au Royaume-Uni et en Espagne. D'après Tokai, le coordonnateur des réunions était généralement LCL en France et en Espagne, SGL en Allemagne et Tokai en Italie²⁵².
- (241) De toute façon, la Commission dispose de renseignements sur les réunions nationales en France (renseignements fournis principalement par SGL, LCL et Toyo Tanso), en Allemagne (renseignements communiqués par SGL, LCL, Ibidem, Tokai et Toyo Tanso), en Italie (principalement fournis par SGL, LCL, Tokai et UCAR) et au Royaume-Uni (fournis par SGL et LCL), ainsi que de certaines déclarations sur des réunions qui ont eu lieu en Espagne et en Suède.
- (242) Ibidem prétend qu'elle n'a pas assisté aux réunions nationales, mais qu'en général, elle était tenue au courant des réunions nationales, notamment par Intech, [...], et occasionnellement par ses distributeurs [...]²⁵³.

1) Réunions concernant le marché italien

- (243) Tokai a fourni la traduction en anglais de notes manuscrites prises par son représentant durant les réunions. Ces notes prouvent que les participants permanents à la quasi-totalité des réunions organisées en Italie étaient SGL par l'intermédiaire de sa filiale italienne Risomessa, LCL par l'intermédiaire de sa filiale italienne Il Carbonio, Tokai par l'intermédiaire de sa filiale Tokai Carbon Europe S.R.L., Toyo Tanso et Intech (absente de certaines réunions)²⁵⁴. Cette liste de participants est confirmée par SGL²⁵⁵ et LCL²⁵⁶ ainsi que par la déclaration de Toyo Tanso concernant les réunions en Italie²⁵⁷. UCAR déclare avoir assisté aux réunions du groupe à partir du deuxième semestre de 1996²⁵⁸. Or Tokai et LCL se souviennent de sa participation à ces réunions à partir du 20 mars 1996. En outre, UCAR reconnaît que "depuis le début des années 90", les directeurs nationaux de SGL et d'UCAR ont eu régulièrement des conversations téléphoniques ou des réunions (à peu près tous les deux mois)²⁵⁹.

²⁵¹ UCS, p. 6.

²⁵² TCSS, p. 25; UCS, p. 6. NB : Tokai Carbon Europe, la filiale européenne de Tokai, a son siège en Italie.

²⁵³ IS, p. 11.

²⁵⁴ TCSS, p. 25 à 29; annexe 13.

²⁵⁵ SGLS, annexe 8.

²⁵⁶ LCLS, annexe 10.

²⁵⁷ TTS, p. 25.

²⁵⁸ UCS, p. 9.

²⁵⁹ UCS, p. 7. Toutefois, UCAR ne précise pas si ces contacts téléphoniques concernaient le graphite isostatique ou le graphite extrudé (voir section 1.4.2).

- (244) Toyo Tanso déclare que toutes les réunions ont été décidées et organisées par SGL ou par LCL²⁶⁰, tandis qu'UCAR prétend que son directeur national a été fortement sollicité par M. [...] de SGL pour qu'il assiste aux réunions du groupe²⁶¹. SGL déclare au contraire que c'était M. [...], de Tokai Carbon Europe S.R.L., qui se chargeait en principe d'organiser les réunions²⁶².
- (245) UCAR, LCL et SGL²⁶³ ont expliqué qu'il était d'usage dans les réunions de chercher à déterminer la taille du marché en passant à la ronde une calculatrice dans laquelle chaque participant entrait les volumes de vente de produits isostatiques de son entreprise. Avec cette façon de procéder, les personnes présentes ne voyaient pas les volumes individuels des entreprises, mais seulement les ventes totales sur le marché italien. UCAR ajoute que les participants indiquaient également les offres de prix de produits isostatiques faites à chaque client et qu'il y avait souvent des différends au sujet de l'abaissement des prix. À un moment donné, toujours selon UCAR, les participants ont décidé d'élargir les réunions pour y inclure les vendeurs afin de bien faire comprendre à la force de vente à quel point il était important de respecter les consignes tarifaires reçues de leurs supérieurs²⁶⁴.
- (246) SGL déclare que la première réunion en Italie a eu lieu à la fin de 1993, à l'invitation de M. *[employé de Tokai]*²⁶⁵, et qu'elle avait été organisée pour faire l'état des lieux du marché italien de l'électroérosion. Aux dires de SGL, M. *[employé de Tokai]* a distribué un tableau indiquant les clients et les prix afin de déterminer la taille réelle du marché (SGL a fourni des notes manuscrites prises en cours de réunion). L'entreprise ne communique pas la liste des personnes présentes²⁶⁶.
- (247) LCL, Tokai et Toyo Tanso prétendent que la première réunion en Italie a eu lieu, en réalité, en 1994 (le 3 juin d'après LCL, dans les premiers mois de l'année d'après Toyo Tanso) à Milan. LCL indique qu'elle a été consacrée aux questions d'électroérosion, avec la présentation des entreprises et de leurs distributeurs²⁶⁷.
- (248) La Commission sait que d'autres réunions ont eu lieu en Italie aux dates et lieux suivants:
- le 17 novembre 1994 à Trezzo²⁶⁸: réunion consacrée aux questions de l'électroérosion, avec classification des qualités et fixation des prix²⁶⁹; il a été demandé à Tokai (par l'intermédiaire d'Intech) d'insister auprès de ses distributeurs pour qu'ils respectent les décisions de la réunion²⁷⁰; Tokai indique aussi qu'une nouvelle réunion était prévue le 16 décembre et une autre en

²⁶⁰ TTS, p. 25.

²⁶¹ UCS, p. 7. UCAR et SGL confirment qu'il a refusé d'assister aux réunions (SGLS, annexe 8).

²⁶² SGLS, annexe 8.

²⁶³ SGLS, annexe 8; LCLS, annexe 10, p. 2 à 3; UCS, p. 9.

²⁶⁴ UCS, p. 9.

²⁶⁵ En 1994, M. *[employé de Tokai]* et Tokai ont créé Tokai Carbon Europe S.R.L. qui, depuis lors, est distributeur exclusif des produits Tokai Carbon en Italie (TC(2), p. 1).

²⁶⁶ SGLS, annexe 8, annexe 1.

²⁶⁷ LCLS, annexe 10, p. 1; TCSS, p. 25, annexe 13; TTS, p. 24.

²⁶⁸ SGLS, annexe 8, p. 1; LCLS, annexe 10, p. 1; IS, p. 12, annexe a.1.iii.d; TCSS, p. 26, annexe 13. Tokai a fourni des notes manuscrites prises durant cette réunion. Ibidem a fourni un compte rendu de la réunion du 23 novembre 1994.

²⁶⁹ LCLS, annexe 10, p. 1; TCSS, p. 26, annexe 13.

²⁷⁰ IS, p. 12, annexe a.1.iii.d; TCSS, p. 26, annexe 13.

janvier 1995, au sujet des prix pour la coulée continue et l'usage général, et avec la participation d'UCAR;

- le 16 décembre 1994 à Linate²⁷¹: consacrée à l'électroérosion et à la coulée continue;
- le 10 février 1995 à Trezzo²⁷²: consacrée aux questions de coulée continue et d'usage général; une nouvelle hausse de prix a été décidée; Intech n'a pas assisté à cette réunion; UCAR s'étant décommandée, SGL/Risomessa a été chargée de lui communiquer les résultats de la réunion;
- le 5 mai 1995 à Linate²⁷³ : présentation et analyse d'UCAR par SGL;
- le 4 juillet 1995 à Milan²⁷⁴ : distribution d'un état des parts de marché et d'un tarif "électroérosion";
- le 26 juillet 1995 à Trezzo²⁷⁵: la hausse des prix lancée en juin 1995 devait être menée à bien vers la fin de 1995; Tokai ajoute que la réunion n'a abordé que des questions d'électroérosion en raison de l'absence d'UCAR, une fois de plus, malgré sa promesse d'assister à la réunion; SGL a été chargée de s'occuper de l'incident; une liste de seize grands clients a été établie et il a été convenu de geler leurs parts respectives des ventes; il a été décidé qu'à la réunion suivante, chaque participant apporterait une liste de revendeurs et de marques;
- le 19 janvier 1996 à Trezzo²⁷⁶: Tokai mentionne un accord sur des hausses de prix à partir de janvier 1996 ainsi que la communication des revendeurs et des expéditions des entreprises;
- le 20 mars 1996 à Milan²⁷⁷: Intech était absente, tandis qu'UCAR était présente pour la première fois (elle assistera à la plupart des réunions suivantes); les primes pour les blocs taillés sur mesure et les formes rondes ont été fixées; Tokai parle aussi d'un accord sur des hausses de prix devant commencer en juillet 1996 et indique que la réunion suivante de juillet devait être consacrée aux questions de coulée continue et usage général;

²⁷¹ LCLS, annexe 10, p. 1.

²⁷² TCSS, p. 26, annexes 13 et 14. Tokai a fourni des notes manuscrites prises durant cette réunion ainsi que des documents à l'appui, y compris la liste des tailles des blocs standard (envoyées à Tokai par SGL, LCL, Intech, Toyo Tanso et Ibidem) et la liste des catégories de qualités EDM.

²⁷³ LCLS, annexe 10, p. 2.

²⁷⁴ SGLS, annexe 8, p. 2, annexe 2. L'entreprise fournit la classification et la tarification des produits à la même date.

²⁷⁵ LCLS, annexe 10, p. 2; TCSS, p. 27, annexes 13 et 15. Tokai a fourni des notes manuscrites prises durant cette réunion ainsi que la classification des produits et les prix planchers. Ibidem a fourni un résumé de la réunion.

²⁷⁶ LCLS, annexe 10, p. 2; TCSS, p. 27, annexe 13. Tokai a fourni des notes prises durant cette réunion.

²⁷⁷ LCLS, annexe 10, p. 3; TCSS, p. 27, annexe 13. Tokai a fourni des notes prises durant cette réunion, tandis que LCL a fourni un résumé de la réunion.

- le 10 juillet 1996 à Bottanucco²⁷⁸: d'après Tokai, il a été confirmé que la hausse des prix commencée en juillet 1996 serait achevée à la fin de l'année; Ibidem et SGL ajoutent que les participants ont cherché à déterminer la taille du marché en dressant la liste de leurs principaux clients;
- le 18 octobre 1996 à Linate²⁷⁹ (seulement entre SGL/Risomessa, LCL/Il Carbonio et UCAR): échange de renseignements sur les prix et les volumes; il n'y a eu aucun accord particulier; LCL rappelle qu'UCAR a été priée de respecter les prix;
- le 18 novembre 1996 à Milan²⁸⁰: Tokai déclare que la réunion a porté sur des questions de coulée continue et usage général, avec un accord sur les prix aux utilisateurs finals et pas de remises (la hausse de prix qui devait commencer en janvier 1997 a été différée, en raison des mauvais résultats de la hausse entamée en juillet 1996); Tokai et LCL rappellent en outre que SGL, LCL et Toyo Tanso se sont plaintes du niveau trop bas de certains prix d'UCAR (une fois de plus, celle-ci a été priée de respecter les prix convenus) et qu'il y a eu un échange de renseignements sur le marché;
- le 6 mai 1997 à Linate (Intech n'y a pas participé)²⁸¹. D'après les déclarations de Tokai et de LCL, aucune décision particulière n'a été prise à cette occasion.

(249) Tokai explique que les participants ont décidé de mettre un terme aux réunions en Italie lorsque les autorités américaines et européennes de la concurrence ont commencé leurs enquêtes sur les électrodes en graphite²⁸².

(250) Si Toyo Tanso a reconnu avoir assisté à "cinq ou six" réunions en Italie entre le début de 1994 et 1996, elle nie en revanche que ces réunions aient jamais débouché sur la moindre décision de relever les prix²⁸³.

(251) La Commission est en possession des documents suivants qui prouvent que des accords propres au marché italien ont été appliqués :

- Le compte rendu de la quatrième réunion européenne (le 14 mars 1995 à Francfort) fourni par Ibidem contient un bilan du marché italien qui indique que "les nouveaux prix pour l'électroérosion ont été appliqués dans les délais prévus"²⁸⁴.
- Les télécopies échangées le 9 novembre 1995 entre M. [...] d'Ibidem et M. [...] de Tokai, et fournies par Ibidem, montrent que ces deux entreprises ont échangé

²⁷⁸ SGLS, annexe 8, p. 2; LCLS, annexe 10, p. 3; TCSS, p. 28, annexe 13. Il est probable que cette réunion figure parmi les trois réunions du groupe auxquelles UCAR reconnaît avoir participé durant le second semestre de 1993 (UCS, p. 9).

²⁷⁹ LCLS, annexe 10, p. 4; UCS, p. 9, annexe I.D. UCAR a fourni les notes de frais de son représentant.

²⁸⁰ LCLS, annexe 10, p. 4; TCSS, p. 28, annexe 13. Il est probable que cette réunion figure parmi les trois réunions du groupe auxquelles UCAR reconnaît avoir participé durant le second semestre de 1993 (UCS, p. 9). Tokai a fourni des notes prises durant cette réunion.

²⁸¹ SGLS, annexe 8, p. 2; LCLS, annexe 10, p. 5; TCSS, p. 25, 29, annexe 13.

²⁸² TCSS, p. 25.

²⁸³ TTS, p. 25.

²⁸⁴ I(3), annexe 4 (dossier, p. 3539).

des renseignements et coordonné leurs actions visant à augmenter les prix appliqués aux distributeurs indépendants (Scumed, CIP, Casartelli) sur le marché italien²⁸⁵.

- Une télécopie envoyée le 29 juin 1997 à M. [...] d'Ibiden par M. [...], et fournie par Ibiden, contient un projet de lettre d' [...] à [...] (le distributeur d'Ibiden en Italie) destinée à inciter cette société à aligner ses prix sur les niveaux minima de l'accord. En tête de cette télécopie figure la consigne "CE MESSAGE EST ULTRA-SECRET ET STRICTEMENT CONFIDENTIEL: VEUILLEZ LE DÉTRUIRE DÈS QUE VOUS L'AUREZ LU !!"²⁸⁶.

2) Réunions concernant le marché allemand

- (252) La Commission sait que des contacts ont eu lieu à partir de l'automne 1993 entre des concurrents du marché allemand²⁸⁷. De plus, un rapport de la même époque fourni par Ibiden et contenant le résultat de discussions sur les prix qui ont eu lieu en janvier 1994 entre les représentants d'Intech/Ibiden et de Ringsdorff, prouve l'existence de réunions nationales en Allemagne au moins à partir de février 1994²⁸⁸. Pourtant, SGL a aussi reconnu l'existence de contacts avec des concurrents, et notamment avec LCL, avant l'automne 1993²⁸⁹.
- (253) Aux dires de Tokai et de Toyo Tanso, c'est SGL qui a été l'instigateur et le coordonnateur des réunions du groupe en Allemagne. Toyo Tanso déclare qu'en règle générale, SGL prenait l'initiative d'une réunion en téléphonant aux autres producteurs pour l'organiser et désigner l'entreprise d'accueil²⁹⁰. Or SGL prétend qu'après la première réunion, les désignations ont eu lieu deux fois par an après les réunions européennes, sur invitation de LCL ou de Carbon Industries²⁹¹.
- (254) Il ressort clairement du rapport fourni par Ibiden que les participants étaient "les cinq producteurs ou leurs représentants"²⁹². De même, SGL déclare que les participants habituels aux réunions organisées en Allemagne étaient SGL, LCL, Intech, Tokai (parfois représentée par son distributeur allemand Novotec) et Toyo Tanso (par l'intermédiaire de sa filiale allemande GTD)²⁹³. Ce point est confirmé par la déclaration de Toyo Tanso qui donne une liste de réunions et une description succincte des entretiens, et par les déclarations de LCL et de Tokai qui rappellent certaines

²⁸⁵ Dossier, p. 2412 à 2415. En particulier, M. [...] de Tokai déclare dans sa réponse à Ibiden: "Nous sommes heureux de coopérer avec vous sur l'augmentation des prix. En raison de l'évolution des taux de change depuis le mois d'août et de la suppression (envisagée) de la remise pour M/S à partir de l'année prochaine, IBI et Tokai doivent procéder à une forte augmentation pour CIP. J'aimerais m'entretenir de cette question avec M. [...] (...) PS). Voir ci-joint tarif comportant les prix minimum au 1er juin 1995, décidé à la réunion nationale en Italie".

²⁸⁶ Dossier, p. 2418 et 2419.

²⁸⁷ SGLS, annexe 7.

²⁸⁸ "Nous avons décidé de reprendre les réunions en Allemagne et que les cinq fabricants ou leurs représentants y assisteraient. Une réunion nationale sera organisée en Allemagne à la fin de février " (IS, p. 11, annexe A.1(iii)(a)).

²⁸⁹ SGLS, annexe 7.

²⁹⁰ TCSS, p. 29; TTS, p. 19.

²⁹¹ SGLS, annexe 7.

²⁹² IS, annexe a1.iii.a; SGLS, annexe 7.

²⁹³ SGLS, annexe 7.

réunions particulières²⁹⁴. Il ressort des déclarations de Toyo Tanso et de LCL que le distributeur indépendant Carbon Industries (CIP) s'est joint aux discussions de groupe à partir de la réunion du 29 novembre 1995²⁹⁵. Toyo Tanso déclare que SGL considérait Carbon Industries comme un "fauteur de troubles" sur le marché allemand et avait décidé de prendre contact avec cette entreprise pour la persuader de participer aux réunions en Allemagne²⁹⁶.

- (255) Toyo Tanso et SGL ont reconnu que les prix figuraient parmi les sujets de discussion habituels des réunions organisées en Allemagne. Toyo Tanso déclare qu'il était procédé à une comparaison des prix appliqués à certains clients. SGL déclare qu'il y a eu une répartition de la clientèle, une comparaison des chiffres d'affaires réalisés avec certains clients et une surveillance des manquements aux accords²⁹⁷.
- (256) Aux dires de SGL, la première réunion en Allemagne a eu lieu à l'automne 1993 à Niederwald, à son invitation²⁹⁸. En revanche, les souvenirs de Tokay et de Toyo Tanso commencent plus tard, avec la réunion (également mentionnée par SGL) organisée le 9 décembre 1994 à Rüdeshheim²⁹⁹.
- (257) Tokai affirme qu'il s'agit là de la seule réunion qui ait eu lieu, à sa connaissance, sur le marché allemand. Or, aux dires de LCL et de Toyo Tanso, Tokai assistait régulièrement à ces réunions, soit directement soit par l'intermédiaire de son distributeur allemand Novotec³⁰⁰.
- (258) D'autres réunions connues ont eu lieu en Allemagne aux dates suivantes³⁰¹:
- le 13 juillet 1995 à Bad Kreuznach (selon Toyo Tanso, Tokai n'y a pas participé);
 - le 11 octobre 1995 à Francfort (selon Toyo Tanso, Tokai n'y a pas participé);
 - le 29 novembre 1995 à Karben (d'après Toyo Tanso et LCL³⁰², c'était la première fois que Carbon Industrie assistait à une réunion);
 - le 8 avril 1996 (lieu inconnu)³⁰³;
 - le 18 avril 1996 à Weilburg;

²⁹⁴ LCLS, annexe 8; TCS, p. 29, annexes 13, 16; TTS, p. 19 à 24.

²⁹⁵ SGL confirme que CIP (distributeur de Tokai et d'Ibiden) figurait parmi les participants habituels.

²⁹⁶ TTS, p. 22.

²⁹⁷ SGLS annexe 7; TTS, p. 19 à 24.

²⁹⁸ SGLS, annexe 7.

²⁹⁹ SGLS, annexe 6, p. 3; TCSS, p. 29; TTS, p. 19. Tokai a fourni un compte rendu et les documents de travail de cette réunion prétendument établis par SGL. SGL a fourni les notes de frais de MM. [...] et [...]. Toyo Tanso a fourni la note d'hôtel de M. [...] de GTD. Cette société précise en outre que les producteurs se sont rencontrés officieusement à cette occasion, après la réunion officielle sur le contrôle des exportations organisée par le "Bundesausfuhramt" (direction fédérale du contrôle des exportations). D'après Toyo Tanso, le Bundesausfuhramt souhaitait consulter les industriels du secteur sur le contrôle des exportations à destination de pays susceptibles d'utiliser du graphite pour fabriquer des armes atomiques ("contrôle des exportations").

³⁰⁰ LCLS, annexe 8, p. 1; TTS, p. 19 à 24.

³⁰¹ Voir TTS, p. 19 à 24. Toyo Tanso fournit également une description succincte des entretiens.

³⁰² LCLS, annexe 8.

³⁰³ LCLS, annexe 8. Toyo Tanso ne mentionne pas cette occasion.

- le 22 mai 1996 à Francfort;
- le 7 octobre 1996 à Bonn;
- le 22 janvier 1997 à Venlo (Pays-Bas)³⁰⁴.

SGL reconnaît aussi que, parallèlement aux réunions, il y a eu de nombreux contacts téléphoniques entre les fournisseurs.

3) Réunions concernant le marché français

- (259) Toyo Tanso affirme que, dans la mesure où LCL était le plus ancien fournisseur en France, cette société tenait absolument à établir un accord pour son marché national et c'est donc elle qui a généralement pris l'initiative des réunions organisées sur le marché français et qui désignait l'entreprise d'accueil de ces réunions³⁰⁵. SGL désigne elle aussi LCL comme étant l'organisatrice des premières réunions entre SGL, LCL et Toyo Tanso à Paris, "au début" et "à la fin" de 1993³⁰⁶.
- (260) Il semble que SGL, LCL et Toyo Tanso aient assisté, le 25 mars 1994 à Paris, à la première réunion en France pour laquelle une date et un lieu précis ont été communiqués à la Commission³⁰⁷. Aux dires de Toyo Tanso, le distributeur de Tokai en France, Novotec France, s'est joint à ces entreprises à partir de la réunion du 22 décembre 1994 à Paris. Toyo Tanso mentionne également la présence d'Albert Denis, le distributeur de NSC/NSCC en France, à partir de la réunion du 19 mai 1995 à Paris³⁰⁸. SGL décrit le même ordre de participation aux réunions en France³⁰⁹. LCL confirme la liste des participants en désignant SGL, LCL, Novotec, GTI (filiale française de Toyo Tanso) et Albert Denis comme des habitués de ces réunions³¹⁰.
- (261) Certains renseignements révèlent cependant la participation occasionnelle de représentants d'Intech/Ibiden : en premier lieu, une télécopie de M. [...] d'Intech envoyée à Ibiden le 21 octobre 1994 mentionne une *"réunion nationale en France organisée par LC; le représentant d'Intech est M. [...] pour Intech EDM France"*³¹¹; en second lieu, SGL déclare qu'Ibiden a assisté à des réunions à partir de la fin de 1995³¹²; en troisième lieu, les qualités d'Intech sont mentionnées dans les comptes rendus des réunions du 16 janvier 1996 et de juin 1996 établis par Novotec France³¹³.
- (262) Aux dires de SGL, les réunions organisées en France avaient généralement lieu deux fois par an, après les réunions à l'échelon supérieur. SGL déclare que les sujets traités dans toutes les réunions étaient similaires : gel des parts de marché et augmentation des prix des produits "électroérosion", corrélée en partie avec la répartition de grands clients. Les prix étaient modifiés deux fois par an et l'ordre dans lequel les entreprises

³⁰⁴ Également mentionnée par SGL (SGLS, annexe 7).

³⁰⁵ TTS, p. 14 à 19.

³⁰⁶ SGLS, annexe 10.

³⁰⁷ TTS, p. 14.

³⁰⁸ TTS, p. 14.

³⁰⁹ SGLS, annexe 10.

³¹⁰ LCLS, annexe 7.

³¹¹ IS, annexe A.1(iii)(a).

³¹² SGLS, annexe 10, p. 2.

³¹³ TC(3S), p. 2.

allaient annoncer les hausses de prix était devenu une question majeure (les hausses avaient tendance à être de plus en plus rapprochées). Les entreprises ont également utilisé la classification des produits définie durant les réunions à l'échelon supérieur³¹⁴.

(263) SGL prétend qu'à partir du début de 1993, au moins sept réunions ont eu lieu en France jusqu'à la fin de 1996, mais elle ne fournit aucune date précise à ce sujet. Au vu des renseignements communiqués par Toyo Tanso, LCL et Tokai³¹⁵, la Commission sait que les réunions suivantes ont eu lieu sur le marché français:

- le 25 mars 1994 à Paris (étaient présentes: SGL, LCL en tant qu'hôte et Toyo Tanso)³¹⁶;
- le 22 décembre 1994 à Paris (Novotec a rejoint le groupe à partir de cette réunion organisée chez LCL)³¹⁷;
- le 19 mai 1995 à Paris (Albert Denis a rejoint le groupe à partir de cette réunion organisée chez SGL)³¹⁸; Un rapport de la même époque remis par Tokai montre que *"la discussion principale a porté sur le prix des blocs standard et des blocs découpés"* et qu'*"il semble que le prix du marché commence à monter vers le niveau que nous prévoyons"*;
- le 29 septembre 1995 à Montpellier (chez Novotec)³¹⁹;
- le 26 janvier 1996 dans le Val d'Oise (chez LCL)³²⁰; un rapport de la même époque remis par Tokai montre que l'objet principal de la réunion a consisté à échanger des renseignements sur les dimensions et les qualités standard. En outre, ce rapport indique: *"Il semble que le nouveau niveau de prix pour 1996 soit très largement respecté"*;
- en juin 1996³²¹;
- le 15 janvier 1997 à Paris (chez Novotec, d'après LCL; chez LCL, d'après Toyo Tanso)³²²;

³¹⁴ SGLS, annexe 10, p. 2.

³¹⁵ LCLS, annexe 7; TTS, p. 14-19; TC(3S).

³¹⁶ TTS, p. 14.

³¹⁷ TTS, p. 15.

³¹⁸ TTS, p. 15, TC(3S). Tokai a fourni un compte rendu de la réunion daté du 23 mai 1995 et rédigé par son distributeur français Novotec France.

³¹⁹ LCLS, annexe 7, p. 1; TTS, p. 16. LCL a fourni la note de frais de son représentant. Toyo Tanso a fourni une copie des tarifs de septembre 1995 prétendument établis par SGL.

³²⁰ TTS, p. 16; TC(3S). Tokai a fourni un compte rendu de la réunion daté du 27 janvier 1996 et rédigé par son distributeur français Novotec France, ainsi que la liste des tailles et qualités standard de chaque participant et un tarif.

³²¹ TC(3S). Tokai fournit un compte rendu de même date que la réunion, rédigé par son distributeur français Novotec France, qui comprend un tableau donnant le détail d'une classification des produits de graphite isostatique.

³²² LCLS, annexe 7, p. 1. LCL a fourni la note de frais de son représentant. Il s'agit probablement de la réunion de janvier 1997 mentionnée par Toyo Tanso (TTS, p. 17).

- le 14 mars 1997 à Paris (organisée par Toyo Tanso)³²³. Un rapport de la même époque remis par Tokai montre que les participants ont décidé d'augmenter les prix progressivement, en deux étapes, dans la région d'Oyonnax (qui, d'après Tokai, était considérée comme la plus compétitive de France, les prix y étant les plus bas). En outre, les participants ont dressé la liste des 20 à 30 plus grands clients en dehors de la région d'Oyonnax, pour lesquels les hausses de prix ont été discutées séparément. Le rapport indique également que *"les représentants de SGL et de LCL ont fermement averti [...] GTI/Toyo Tanso de ne plus casser les prix, en brandissant la menace que, sinon, ils exerceraient des représailles au Japon en faisant des offres tellement basses que cela détruirait le marché nippon"*;
- du 23 au 26 mai 1997 à Paris (organisée par Albert Denis)³²⁴;

(264) La réunion qui a eu lieu du 23 au 26 mai 1997 est la dernière à laquelle Toyo Tanso reconnaît avoir participé en France. SGL prétend qu'il a été mis un terme aux réunions à la fin de 1996 ou au début de 1997, lorsque NSC/NSCC a revendiqué une plus grande part de marché et qu'aucun accord n'a été trouvé³²⁵. Pourtant, LCL a fourni des renseignements sur trois autres réunions en France :

- le 26 septembre 1997 à Vincennes (organisée par SGL)³²⁶;
- le 22 décembre 1997 à Paris (organisée par LCL)³²⁷;
- le 2 mars 1998 à Lyon (organisée par Novotec)³²⁸.

(265) Enfin, SGL et LCL reconnaissent avoir eu des contacts bilatéraux le 22 octobre 1998 à Cergy (France)³²⁹.

4) Réunions concernant le marché britannique

(266) Aux dires de SGL, les réunions organisées sur le marché britannique entre producteurs de graphites spéciaux ont commencé à la fin des années 80³³⁰. UCAR prétend qu'elles ont eu lieu bien avant que l'un de ses représentants n'assiste à une réunion pour la première fois, à l'invitation de SGL³³¹, à la fin de 1993³³². En fait, les participants et les dates sont connus avec précision pour la période de mars 1993 à juillet 1998. Il

³²³ LCLS, annexe 7, p. 1; TTS, p. 17; TC(3S), p. 2. Toyo Tanso a fourni la note de frais de son représentant. Tokai a fourni un compte rendu téléphonique de même date émanant de son distributeur français Novotec France.

³²⁴ TTS, p. 18. Il se peut qu'il s'agisse de la réunion du 6 mai 1997 mentionnée par LCL (LCLS, annexe 7, p. 1).

³²⁵ SGLS, annexe 10, p. 2.

³²⁶ LCLS, annexe 7, p. 1.

³²⁷ LCLS, annexe 7, p. 1.

³²⁸ LCLS, annexe 7, p. 1.

³²⁹ SGLS, annexe 10, p. 3; LCLS, annexe 7, p. 2.

³³⁰ SGLS, annexe 9.

³³¹ En ce qui concerne l'Italie, UCAR déclare avoir eu son premier contact avec des concurrents par l'intermédiaire de SGL.

³³² UCS, p. 10.

ressort des renseignements communiqués par SGL et LCL qu'il y a eu environ quatre réunions par an jusqu'en 1996 et que cette fréquence a diminué par la suite³³³.

- (267) SGL, LCL et UCAR indiquent que les participants aux réunions britanniques étaient SGL, LCL, Graphite Technologies (distributeur indépendant d'Ibiden et de Tokai), Erodex (distributeur indépendant de Toyo Tanso) et UCAR. SGL déclare que tous les participants étaient invariablement présents aux réunions du groupe. En ce qui concerne Intech, LCL déclare que cette entreprise figurait parmi les participants habituels, alors que SGL affirme que son représentant aux réunions britanniques *"n'a pu trouver qu'une seule réunion en 1994 à laquelle ils (Intech) ont participé, mais il se peut qu'ils aient été présents à d'autres réunions"*. UCAR ne mentionne pas la présence d'Intech aux réunions³³⁴.
- (268) SGL indique que les participants ont organisé les réunions à tour de rôle. Les invitations ont été faites uniquement par téléphone, sans qu'une entreprise en particulier ne soit chef de file et sans périodicité précise des réunions³³⁵. Mais d'après UCAR, c'était généralement M. [...] de SGL qui organisait les réunions³³⁶.
- (269) En ce qui concerne le contenu des réunions, UCAR et SGL expliquent qu'en raison des taux de change, les prix pratiqués au Royaume-Uni étaient relativement bas par rapport à d'autres pays d'Europe. UCAR déclare que, puisque les prix indicatifs des produits isostatiques étaient généralement fixés au niveau européen, les réunions britanniques les suivaient, et que les discussions portaient donc essentiellement sur la manière de présenter les changements de prix aux clients plus que sur le niveau de ces changements ou des questions de volumes de vente. Aux dires d'UCAR, il y a également eu des accords sur la fourniture de produits à des clients donnés (le marché britannique des produits spéciaux se compose essentiellement d'une poignée de grands clients)³³⁷.
- (270) SGL confirme que l'on parlait en réunion des prix planchers et qu'en général, au Royaume-Uni, les acteurs du marché avaient tendance à ne pas toucher pas aux grands clients établis de leurs concurrents³³⁸.
- (271) Même si la déclaration d'UCAR ne précise ni la date ni le lieu des réunions, cette entreprise reconnaît y avoir participé régulièrement de 1994 à fin 1996 ou début 1997³³⁹. Pourtant, les renseignements fournis par SGL et LCL révèlent l'existence d'un grand nombre de réunions du cartel au Royaume-Uni. Il y a convergence entre ces deux sources³⁴⁰ pour les réunions suivantes :
- le 31 octobre 1995 à Kidderminster³⁴¹
 - le 27 novembre 1995 à Egham³⁴²

³³³ LCLS, annexe 11, annexe de SGLS, annexe 9.

³³⁴ SGLS, annexe 9, p. 2; LCLS, annexe 11; UCS, p. 10.

³³⁵ SGLS, annexe 9.

³³⁶ UCS, p. 10.

³³⁷ UCS, p. 10.

³³⁸ SGLS, annexe 9.

³³⁹ UCS, p. 10.

³⁴⁰ SGLS, annexe 9 (annexe); LCLS, annexe 11.

³⁴¹ LCL a fourni une copie de l'agenda personnel et la note de frais de M. [...].

- le 15 décembre 1995 à Woodstock³⁴³
- le 16 février 1996 à Stratford upon Avon³⁴⁴
- le 20 juin 1996 à Woodstock³⁴⁵.

(272) En outre, SGL indique d'autres réunions:

- en 1993 : les 4 mars, 21 mai et 13 août à Egham;
- en 1994 : les 22 février (lieu inconnu), 14 avril à Warwick, 15 juin à Egham, 7 septembre (lieu inconnu), 24 novembre (lieu inconnu) et 9 décembre à Bromsgrove;
- en 1995 : les 31 mars (lieu inconnu) et 26 septembre à Woodstock;
- en 1996 : les 22 février (lieu inconnu), 28 mars à Woodstock et 15 août à Egham;
- en 1997 : le 25 juin à Stow on the Wold;
- en 1998 : le 20 mars (lieu inconnu).

(273) LCL fournit des renseignements sur des réunions organisées :

- en 1993 : le 13 décembre à Egham³⁴⁶;
- en 1995 : les 16 février à Woodstock³⁴⁷ et 18 décembre à Box Hill³⁴⁸;
- en 1997 : le 5 février à Banbury³⁴⁹;
- en 1998 : le 7 juillet à Kidderminster³⁵⁰; LCL déclare que des contacts bilatéraux ultérieurs ont eu lieu entre SGL et LCL les 21 août et 13 novembre³⁵¹.

5) Réunions concernant le marché espagnol

(274) La Commission n'a obtenu que peu de renseignements sur les réunions concernant le marché espagnol du graphite isostatique.

(275) UCAR indique que son représentant a assisté à deux réunions nationales en Espagne, l'une à Madrid au milieu de l'année 1994, l'autre à Barcelone le 12 décembre 1994.

³⁴² LCL a fourni une copie de l'agenda personnel de M. [...] pour ce jour-là.

³⁴³ LCL a fourni une copie de l'agenda personnel et la note de frais de M. [...].

³⁴⁴ LCL a fourni une copie de l'agenda personnel et la note de frais de M. [...].

³⁴⁵ LCL a fourni une copie de l'agenda personnel de M. [...] pour ce jour-là.

³⁴⁶ LCL a fourni la note de frais de M. [...] et une liste d'adresses.

³⁴⁷ LCL a fourni une copie de l'agenda personnel de M. [...] pour ce jour-là.

³⁴⁸ LCL a fourni une copie de l'agenda personnel et la note de frais de M. [...].

³⁴⁹ LCL a fourni une copie de l'agenda personnel de M. [...] pour ce jour-là.

³⁵⁰ LCL a fourni une copie de l'agenda personnel et la note de frais de M. [...].

³⁵¹ SGL a également reconnu l'existence de réunions bilatérales et trilatérales avec LCL, Erodex et parfois UCAR au sujet de certains clients pour la coulée continue (SGLS, annexe 9, p. 2).

Selon cette société, des représentants de SGL, LCL, Schunk et "plusieurs entreprises japonaises" y auraient également assisté³⁵².

- (276) LCL et Tokai mentionnent aussi une autre réunion organisée le 24 juillet 1995 à laquelle ont participé, selon elles, LCL, SGL, Tokai, Toyo Tanso et UCAR. Aux dires de LCL, les discussions ont porté sur la fixation de prix indicatifs et l'échange de renseignements commerciaux³⁵³.

1.4.1.3. Mise en œuvre des décisions du cartel

- (277) On peut conclure des discussions des participants aux réunions que l'entente pour augmenter les prix du graphite isostatique, ou pour contenir leur chute, a eu une incidence sur le marché formé par l'ensemble Communauté/EEE au moins jusqu'en 1997. En particulier :

- à la cinquième réunion au niveau international (Hong Kong, 3 et 4 novembre 1994), il a été observé que *"d'après les fournisseurs occidentaux, une augmentation de prix moyenne de 8% a été appliquée aux produits destinés à l'électroérosion, à la coulée continue et à un usage général. Toutefois, les marchés de la France et de l'Europe du Sud, tels que les marchés italien et espagnol, posent toujours des problèmes"*³⁵⁴.
- les participants à la quatrième réunion au niveau européen (Francfort, 14 mars 1995) ont conclu que l'augmentation des prix prévue pour le 1er mars 1995 avait été largement appliquée et que les réunions nationales commençaient à bien fonctionner³⁵⁵.
- à la sixième réunion au niveau international (Paris, 29-30 mai 1995) *"tous les participants conviennent que l'augmentation des prix a été bien appliquée dans les pays européens à la suite des dispositions prises au cours des réunions nationales"*³⁵⁶. En outre: *"D'après Ibidem, bien que l'on ait observé un effort en ce sens, les résultats effectifs restent maigres. Les fournisseurs européens ont déclaré que les prix actuels viennent juste d'atteindre le niveau qui était le leur lorsque Toyo Tanso a pénétré pour la première fois sur le marché européen"*³⁵⁷. De même, les impressions d'un participant, qui déclare: *"Je n'ai pas remarqué d'intérêt marqué particulier de la part des fournisseurs européens, dans la mesure où l'opération a relativement bien réussi sur le marché européen"*, ont également été citées³⁵⁸.
- à la cinquième réunion au niveau européen (Mönchengladbach, 25-26 septembre 1995), il a été indiqué que les augmentations de prix dans le secteur de l'électroérosion se sont avérées être une réussite en Allemagne, en

³⁵² UCS, p. 7.

³⁵³ LCLS, annexe 9, p. 1; TCSS, p. 30, annexe 13. D'après LCL, la réunion a eu lieu à Madrid, et d'après Tokai, à Barcelone. LCL a fourni des notes de frais pour cette réunion, des tableaux de prix portant la même date et des notes manuscrites, ainsi que les cartes de visite reçues à cette occasion.

³⁵⁴ Voir le considérant (147).

³⁵⁵ Voir le considérant (205).

³⁵⁶ Voir le considérant (151).

³⁵⁷ Voir le considérant (152).

³⁵⁸ Voir le considérant (155).

France, en Italie et au Royaume-Uni, alors que les augmentations pour la coulée continue et l'usage général en Scandinavie n'ont connu qu'une réussite limitée³⁵⁹.

- à la septième réunion au niveau international (Séoul, 30 novembre et 1er décembre 1995), il a été noté que *"d'une manière générale, les augmentations de prix en Europe du Nord progressent bien, mais elles sont lentes dans le sud de l'Europe, notamment en Italie"*³⁶⁰.
- à la septième réunion au niveau européen (Paris, 7 et 8 février 1996), il a été indiqué que *"[...] nous sommes tous parvenus à imposer des augmentations de plus de 20% sur le marché européen, par rapport à d'autres zones [...]"*³⁶¹.
- à la huitième réunion au niveau international (Berlin, 15 et 16 avril 1996), il a été mentionné que, *"en général, les prix sont en augmentation, mais il y a encore de nombreux problèmes avec certains clients ou certains pays"*³⁶².
- les participants à la neuvième réunion au niveau international (Honolulu, 5 et 6 novembre 1996) ont observé que: *"D'une manière générale, le niveau des prix en Europe remonte de façon raisonnable, grâce aux réunions nationales. Toutefois, il reste faible dans les pays du Sud. (...) Le succès de la précédente augmentation était dû à la forte demande de graphite. Toutefois, en raison du ralentissement de la demande, il ne sera désormais pas facile d'augmenter les prix. Il est indispensable de faire preuve d'une stricte discipline en matière de prix si nous ne voulons pas perdre les bénéfices acquis depuis 1993"*³⁶³.

(278) D'un autre côté, à partir des renseignements fournis par les entreprises, la Commission a obtenu une vue d'ensemble de l'évolution des prix indicatifs convenus par les membres de l'entente pendant toute la durée de l'infraction. Comme on l'a vu à la section 1.4.1.1, les prix d'entente ont été décomposés par application des produits, en deux niveaux commerciaux différents (distributeurs/ateliers d'usinage (DB/MS) et grands utilisateurs finals avec usinage (EU)) et par zone géographique (Europe ou États-Unis). En conséquence - comme on l'a également vu à la section 1.4.1.2 -, les réunions ont souvent débouché sur l'approbation d'une grille de prix complète qui couvrirait chacune des catégories. Aux fins de la présente décision, pour apprécier la mise en œuvre des accords du cartel, la Commission concentre son analyse sur un échantillon des prix convenus, à savoir les prix des qualités isostatiques de la catégorie I³⁶⁴. Ce choix respecte la distinction des niveaux de prix indicatifs en fonction des applications finales du produit (électroérosion - EDM - par rapport à coulée continue

³⁵⁹ Voir le considérant (209).

³⁶⁰ Voir le considérant (157).

³⁶¹ Voir le considérant (219).

³⁶² Voir le considérant (160).

³⁶³ Voir le considérant (164).

³⁶⁴ Pour une définition des catégories de qualités, voir par exemple les classifications de produits indiquées p. 712, 1006, 1049 à 1050, 1330. D'après les réponses à la troisième demande de renseignements de la Commission (22 novembre 2001), en ce qui concerne les applications CC/GP (coulée continue/usage général), les qualités de la catégorie I sont les plus importantes, en termes de chiffre d'affaires réalisé avec le graphite isostatique, pour toutes les entreprises. En ce qui concerne les applications EDM (électroérosion), ce sont les qualités des catégories I et II qui sont les plus importantes.

et usage général - CC/GP) et de son niveau commercial (distributeurs et ateliers d'usinage -DB/MS - par rapport à utilisateurs finals - EU).

Tableau 4: Évolution des prix du cartel pendant la durée de l'infraction (DEM).

	Source (page du dossier)	EDM DB	EDM EU	CC/GP MS	CC/GP EU
23/07/1993	647-651, 1261-1263	38	47	40	47
18/11/1993	358-360	41	51		47
01/01/1994	2381	40		41	
01/04/1994	358-360, 1274-1277, 3879-3882	41	51	41	51
20/06/1994	1011	40	47	40	47
04/11/1994	2519	41	51	41	51
01/03/1995	136, 2519	43	54	43	54
01/05/1995	1078, 1281	43	54	43	54
17/10/1995	1016, 1463	43	54	43	54
01/01/1996	82, 367, 688, 710, 1017, 1047-1048, 1463	46	57	46	57
01/06/1996	370, 710-711, 1052	51	63	51	51
01/07/1996	688, 1017, 1326-1330	46	57	51	57
27/09/1996	88, 1019, 1337-1338	51	63	51	57
01/01/1997	370, 1326-1330, 1337-1338	50	63	57	57
29/06/1997	2418	51	63		
01/04/1998	710-711, 1047-1048, 1052, 1353-1354	54	66	54	54

1993

(279) La Commission est en possession des documents suivants qui prouvent l'application des prix fixés par les accords, tels qu'ils figurent dans le tableau 4, durant l'année 1993 :

- Télécopie du 23 août 1993 de M. [...] d'Ibiden à M. [...] de Graphite Technologies (le distributeur d'Ibiden au Royaume-Uni). Ce document, fourni par Ibiden, montre qu'Ibiden a *"l'intention de procéder à une hausse de prix d'au moins 20 (vingt) % à compter du 15 septembre 1993"*. Dans sa réponse à cette télécopie, Graphite Technologies fait part de son inquiétude, car *"le marché britannique est très compétitif et nous ne voyons vraiment pas*

*comment nous pouvons répercuter cette hausse sur nos clients*³⁶⁵. Il faut noter que 20% est l'objectif d'augmentation des prix des blocs de graphite isostatique non usinés qui a été décidé à la première réunion de haut niveau (voir le considérant (130)).

- Tarif LCL de septembre 1993 pour le graphite isostatique, exprimé en pesetas (ESP) (il n'est pas indiqué si les prix s'appliquent uniquement au marché espagnol). Ce document a été fourni par LCL. Les prix de ce tarif concordent avec les niveaux fixés par les accords³⁶⁶.
- Télécopie de M. [...] de SGL UK, du 21 septembre 1993, remise par SGL. Elle comprend le tarif SGL pour l'électroérosion au Royaume-Uni au 1er octobre 1993. Les prix de ce tarif concordent avec les niveaux fixés par les accords³⁶⁷.
- Télécopie envoyée le 7 octobre 1993 par M. [...] d'Ibiden à M. [...] de **[agent commercial d'Ibiden]** au sujet des prix du graphite en Europe. Ce document, qui a été fourni par Ibiden, montre des prix légèrement supérieurs aux niveaux fixés par les accords³⁶⁸.
- Tarif LCL pour le graphite isostatique en France à partir du 11 octobre 1993 (document fourni par LCL). Les prix de ce tarif concordent avec les niveaux fixés par les accords³⁶⁹.
- Tarifs européens 1993 pour l'électroérosion fournis par LCL, qui concordent avec les niveaux fixés par les accords³⁷⁰.
- Télécopie envoyée le 29 octobre 1993 par M. [...] d'Ibiden à M. [...] d'Intech, et remise par Ibiden. Dans cette télécopie, M. [...] incite M. **[employé d'Intech]** à relever ses prix pour les aligner sur le niveau des concurrents³⁷¹.
- Télécopie du 1er décembre 1993 de la société **[agent commercial d'Ibiden]** à Ibiden (remise par cette dernière). Elle montre que les qualités de Tokai sont vendues à des prix supérieurs aux niveaux fixés par les accords³⁷².

³⁶⁵ Dossier, p. 1446 à 1448.

³⁶⁶ Dossier, p. 749. Par exemple, catégorie I EDM EU (électroérosion utilisateurs finals) à 4071 ESP, soit 51 DEM; catégorie I CC/GP EU (coulée continue/usage général utilisateurs finals) à 3749 ESP, soit 47 DEM. D'après LCL, il s'agit d'un document de travail de Sofacel (filiale espagnole de LCL) qui montre l'évolution des prix de LCL en Espagne (LCL(2), p. 3).

³⁶⁷ Dossier, p. 1184. Par exemple, catégorie I EDM EU à 0,0000201 livres sterling (GBP), soit 50 DEM.

³⁶⁸ Dossier, p. 2358. Par exemple, prix de la catégorie I : CC/GP MS à 41 DEM; CC/GP EU à 51 DEM; EDM DB à 44 DEM; EDM EU à 55 DEM.

³⁶⁹ Dossier, p. 828 et 829. Par exemple, catégorie I CC/GP EU à 163 FRF, soit 47 DEM.

³⁷⁰ Dossier, p. 805 à 809, 2944. Par exemple, catégorie I EDM EU à 32175 FRF/bloc, soit 47 DEM.

³⁷¹ Dossier, p. 1391 ("*Je suppose que tous les producteurs de graphite vont finir par annoncer de nouveaux tarifs à leurs clients d'ici la fin octobre. Par conséquent, veuillez m'informer le plus complètement de la situation du marché d'ici au 12 novembre (...)* De toute façon, n'oubliez pas que la situation sera avantageuse pour nous si notre niveau de prix devient le même que celui des concurrents.")

³⁷² Dossier, p. 2378. Par exemple, catégorie I CC/GP MS à 44,6 DEM; il est notamment indiqué dans la télécopie que "le prix normal pour janvier-avril de l'année prochaine est de 41 DM/dm³. Donc, les prix ci-dessus sont dans la norme".

- Télécopie envoyée le 12 décembre 1993 par M. [...] de *[agent commercial d'Ibiden]* à MM. [...] d'Ibiden au sujet des prix d'Intech. Cette télécopie, remise par Ibiden, montre que cette entreprise a adopté les niveaux de prix fixés par les accords³⁷³.
- Lettre adressée le 14 décembre 1993 par M. [...] d'Intech à M. [...] d'Ibiden et indiquant les prix pratiqués par Intech dans le monde entier (document fourni par Ibiden). Les prix de ce tarif concordent avec les niveaux fixés par les accords³⁷⁴.
- Télécopie interne du 14 décembre 1993 fournie par POCO. Elle montre que les tarifs réels de LCL sont alignés sur les niveaux fixés par les accords³⁷⁵.
- Télécopie du 16 décembre 1993 de M. [...] d'Ibiden à Ringsdorff, remise par Ibiden. M. *[employé d'Ibiden]* rappelle les accords tarifaires et l'engagement de ne pas faire d'offres ni de devis à de nouveaux clients³⁷⁶.

1994

(280) La Commission est en possession des documents suivants qui prouvent l'application des prix fixés par les accords, tels qu'ils figurent dans le tableau 4, durant l'année 1994:

- Une note de service du 7 février 1994 communiquée par POCO évoque les prix bas pratiqués par Toyo et Ibiden en Scandinavie en remarquant que *"il semble que la politique européenne n'ait pas encore atteint cette partie du globe"*³⁷⁷. Il est donc évident qu'à l'époque, POCO était au courant de la concertation de prix appliquée par ses concurrents sur d'autres marchés européens et a pu noter son impact réel sur le marché.
- Télécopie de [...] de SGL UK (destinataires non identifiés - probablement les vendeurs de la société) du 30 mars 1994, avec un tarif pour les produits SGL qui concorde avec les niveaux fixés par les accords³⁷⁸.
- Tarif LCL d'avril et mai 1994 pour le graphite isostatique, exprimé en pesetas (il n'est pas indiqué si les prix s'appliquent uniquement au marché espagnol).

³⁷³ Dossier, p. 2383; par exemple, catégorie I EDM DB à 40 DM dans la colonne "prix révisés". Il est probable que les "premiers" prix et les prix "révisés" désignent les prix indicatifs que *[agent commercial d'Ibiden]* proposera à Intech, tandis que "prix actuels" - ci-dessous les niveaux indicatifs de l'entente - semble désigner les prix appliqués à Intech avant l'augmentation. Il est évident que *[agent commercial d'Ibiden]* a consulté Ibiden avant de fixer les prix qui seront proposés à Intech (*"Nous aimerions vous rencontrer pour savoir si nous devons annoncer tel quel le nouveau prix (prix révisé) décidé lors de la dernière visite en vos bureaux ou non"*).

³⁷⁴ Dossier, p. 1414. Par exemple, catégorie I EDM EU à 50 DEM. Dans cette lettre, M. [...] exprime ses doutes quant à l'efficacité des accords sur les prix : *"(...) Pour parler clairement, Intech doute que les augmentations de prix proposées par les producteurs de graphite fonctionnent. Nous espérons qu'elles vont fonctionner, mais il y a trop de preuves (que nous essaierons de documenter dans cette lettre) donnant à penser que les accords évoluent et que les formules de tarification "créatives" destinées à contourner tous les prix planchers prolifèrent"*.

³⁷⁵ Dossier, p. 1741; par exemple, EDM EU à 170 FRF, soit 49 DEM.

³⁷⁶ Dossier, p. 1416.

³⁷⁷ Dossier, p. 1850.

³⁷⁸ Dossier, p. 1187 et 1188; par exemple, CC/GP MS et EU à 3307 GBP/bloc, soit 41 DEM.

Ce document a été fourni par LCL. Les prix de ce tarif concordent avec les niveaux fixés par les accords³⁷⁹.

- Tarifs internes LCL pour l'Europe (remis exclusivement aux filiales du groupe et aux vendeurs) au 1er avril 1994. Ce document daté du 11 avril 1994 a été communiqué par LCL. Les prix de ce tarif concordent avec les prix fixés par les accords³⁸⁰.
- Tarif SGL de juillet 1994, fourni par UCAR. Ce tarif montre que les prix appliqués par SGL à l'époque concordaient avec les niveaux fixés par les accords. Ensuite, SGL a communiqué ses tarifs pour le graphite isostatique à partir de juillet 1994³⁸¹, et ceux-ci confirment ce point.
- Offre adressée par Tokai Carbon Europe S.R.L. au distributeur Carbon Industrie Produkte (CIP), avec des prix correspondant aux prix fixés par les accords. Ce document, daté du 2 août 1994, a été fourni par Tokai³⁸². Dans une réponse ultérieure faite à CIP le 15 août 1994, M. [...] de Tokai affirme qu'*"il est extrêmement difficile pour Tokai Japan d'abaisser ses prix [...] Nous ne vous imposons pas une charge supplémentaire. Au contraire, nous vous demandons de rester au niveau actuel"*³⁸³.
- Le compte rendu d'une réunion entre M. [...] et MM. [...] d'Intech - document fourni par Ibidem - qui mentionne une hausse de prix généralisée chez les producteurs.³⁸⁴
- Le compte rendu de la réunion pour l'Europe du 18 octobre 1994³⁸⁵ (document fourni par Ibidem et prétendument réalisé par Tokai) montre que si Tokai, Toyo Tanso, SGL et LCL ont eu du mal à atteindre l'objectif de prix, elles ont cependant tout mis en œuvre pour l'atteindre en pratiquant les mêmes prix de fait³⁸⁶.
- Tarif SGL pour l'électroérosion, révisé au 7 novembre 1994 pour le Royaume-Uni, daté de novembre 1994 et signé par [...]. Les prix de ce tarif concordent avec les prix fixés par les accords³⁸⁷.

³⁷⁹ Dossier, p. 749; par exemple, catégorie I CC/GP EU à 3854 ESP, soit 47 DEM, EDM EU à 4182 ESP (soit 51 DEM). D'après LCL, il s'agit d'un document de travail de Sofacel (filiale espagnole de LCL) qui montre l'évolution des prix de LCL en Espagne (LCL(2), p. 3).

³⁸⁰ Dossier, p. 814 à 827; par exemple, catégorie I CC/GP MS à 136 FRF (soit 40 DEM), CC/GP EU à 159 FRF (soit 47 DEM), EDM DB à 139 FRF (soit 41 DEM), EDM EU à 173 FRF (soit 51 DEM). Aux pages 812 et 813 du dossier, on trouve une révision des tarifs en date du 2 juin 1994.

³⁸¹ Dossier, p. 127 à 129 et 3084 à 3087; par exemple, catégorie I CC/GP MS à 41 DEM, CC/GP EU à 51 DEM, EDM DB à 41 DEM, EDM EU à 51 DEM.

³⁸² Dossier, p. 430; par exemple, catégorie I CC/GP MS à 650 000 JPY/bloc, soit 42 DEM.

³⁸³ Dossier, p. 431.

³⁸⁴ Dossier, p. 2347: "*1) Hausse de prix: a. Y a-t-il d'autres distributeurs qui ont augmenté leurs prix?: Oui, la plupart. Certains prix qui étaient généralement supérieurs aux prix indicatifs ont été baissés*". Voir le considérant (201).

³⁸⁵ Voir le considérant (201).

³⁸⁶ Dossier, p. 3533 à 3535. Par exemple, catégorie I EDM EU à 43 DEM pour SGL, 44 DEM pour Tokai et Toyo Tanso, 45 DEM pour LCL.

³⁸⁷ Dossier, p. 1181 et 1182; par exemple, EDM EU à 0,00002136 GBP, soit 52 DEM.

- Une lettre datée du 27 décembre 1994, de M. [...] de NSC/NSCC à M. [...] de [...] (partenaire commercial de NSC/NSCC) et fournie par NSCC, montre que cette entreprise a respecté la décision arrêtée à la cinquième réunion internationale pour augmenter les prix de 5% à partir de mars 1995³⁸⁸. Une autre correspondance avec *[partenaire commercial de NSCC]* durant la période du 18 janvier 1995 au 17 février 1995 montre également qu'après de longues discussions, une augmentation de 7% a été imposée au distributeur français Albert Denis pour la principale qualité isostatique de NSC/NSCC³⁸⁹. Dans la télécopie du 14 février 1995 notamment, *[partenaire commercial de NSCC]* indique: "Si nous comprenons bien, NSCC demande une augmentation de prix parce qu'elle a besoin d'ajuster ses prix par rapport à la concurrence. C'est la raison pour laquelle nous avons proposé de régler la question par une hausse de prix de 6% (ni 5% ni 7%)"³⁹⁰.

(281) En outre, la Commission est en possession des documents suivants qui démontrent une politique cohérente de hausses de prix durant cette période :

- Télécopie du 10 janvier 1994 de M. [...] d'Ibiden à M. [...] d'Intech, remise par Ibiden. M. *[employé d'Ibiden]* déclare: "Il est indispensable qu'Intech et Ibiden soient satisfaites de cette hausse de prix". Dans une autre télécopie envoyée le 12 janvier 1994 au distributeur allemand indépendant Carbon Industrie-Produkte (CIP), M. *[employé d'Ibiden]* déclare également: "J'estime que la hausse de prix pour les utilisateurs finals sera importante pour la satisfaction mutuelle de CIP et d'Ibiden"³⁹¹.
- Le compte rendu à usage interne, rédigé par le représentant de LCL à la première réunion au niveau européen du 25 février 1994, souligne qu'il a été indiqué à Ringsdorff que "sa politique d'augmentation des prix de vente menée lui a coûté la perte de gros clients"³⁹².
- Note interne du 4 mai 1994, remise par POCO, qui démontre l'application ininterrompue des accords tarifaires. Cette note parle du marché EDM en ces termes: "En ce qui concerne le marché, pas d'amélioration notable, toujours plat. Il semble que la nouvelle politique tarifaire fonctionne mieux chez les grands clients, mais uniquement avec des consultations préalables entre les fournisseurs"³⁹³.

1995

(282) La Commission est en possession des documents suivants qui prouvent l'application des prix fixés par les accords, tels qu'ils figurent dans le tableau 4, durant l'année 1995:

³⁸⁸ "En examinant les hausses de prix d'autres entreprises pour les expéditions après avril, demander un ajustement supplémentaire d'environ 5% pour les expéditions d'avril à septembre" (NSCC(2), annexe 4.2.h.).

³⁸⁹ NSCC(2), annexe 4.2.i à 4.2.q.

³⁹⁰ NSCC(2), annexe 4.2.o.

³⁹¹ Dossier, p. 1429-1430.

³⁹² Dossier, p. 657.

³⁹³ Dossier, p. 1864.

- Le compte rendu de la quatrième réunion au niveau européen (Francfort, 14 mars 1995)³⁹⁴, fourni par Ibidem, montre qu'Albert Denis (distributeur des produits NSC/NSCC), Tokai (prétendu auteur du compte rendu) et SGL ont proposé à leurs clients de France et du Royaume-Uni des prix qui concordaient avec les niveaux fixés par les accords³⁹⁵.
- Tarif SGL de mars 1995 pour le graphite isostatique, fourni par UCAR (télécopie du 20 mars 1995) et par SGL elle-même. Les prix de ce tarif concordent avec les niveaux fixés par les accords. Dans la note interne de SGL annonçant la hausse de prix, M. [...] remarque: *"Vous constaterez que certains prix ont augmenté considérablement. Par exemple, de 25% pour la catégorie R4510/R4530 et de 10% pour R8500. Nous vous demandons un soutien particulier pour faire passer ces prix sur le marché"*³⁹⁶.
- Autre tarif SGL du 1er mars 1995 pour le graphite isostatique, fourni par LCL. Les prix de ce tarif concordent avec les niveaux fixés par les accords³⁹⁷.
- Tarifs internes de LCL pour mars 1995 (document du 20 février 1995, remis exclusivement aux filiales du groupe et aux vendeurs). Les prix de ce tarif concordent avec les niveaux fixés par les accords³⁹⁸.
- Télécopie du 9 mars 1995 de M. [...] de Tokai Carbon Europe S.R.L. à M. [...] de Carbon Industrie Produkte (CIP). M. [**employé de Tokai**] annonce que *"TCE souhaite augmenter de 8% les prix du C330 et du G347 qui vous sont appliqués, avec effet à la livraison du 1er juillet 1995"* (document remis par Tokai)³⁹⁹. Il faut noter que la hausse de 8% est celle qui, d'après les fournisseurs occidentaux, a été appliquée aux produits destinés à l'électroérosion, à la coulée continue et à un usage général (voir le considérant (147)).
- Télécopie envoyée par M. [...] de Tokai à un client belge le 7 juin 1995 (document fourni par Tokai). Elle annonce une hausse à partir du 1er juillet 1995, avec de nouveaux prix qui concordent avec les prix fixés par les accords⁴⁰⁰.
- Tarif comportant les prix de SGL pour le graphite EDM et GP à partir du 1er septembre 1995. Ce tarif, qui est daté de juillet 1995, a été faxé par Gelter-Ringsdorff (SGL) à LCL le 19 septembre 1995 et a été fourni par cette

³⁹⁴ Voir le considérant (204).

³⁹⁵ I(3), annexe 4 (dossier, p. 3539 et 3540). Il est indiqué que SGL vend la catégorie I CC/GP EU à 54 DEM et que Tokai et Albert Denis vendent à 182 FRF/l, soit 52 DEM.

³⁹⁶ Dossier, p. 131, 136 à 141, 3068 à 3074; par exemple, catégorie I CC/GP MS à 43 DEM, CC/GP EU à 54 DEM, EDM DB à 43 DEM, EDM EU à 54 DEM.

³⁹⁷ Dossier, p. 746. Par exemple, catégorie I EDM EU à 54 DEM.

³⁹⁸ Dossier, p. 830 à 842; par exemple, catégorie I CC/GP MS à 132 FRF (soit 38 DEM), CC/GP EU à 174 FRF (soit 50 DEM), EDM DB à 146 FRF (soit 42 DEM), EDM EU à 184 FRF (soit 53 DEM).

³⁹⁹ Dossier, p. 433.

⁴⁰⁰ Dossier, p. 465 et 466; par exemple, catégorie I CC/GP EU à 53 DEM. L'argument employé pour l'annonce de l'augmentation est que, *"en raison de la très forte appréciation du yen japonais récemment, nous sommes contraints d'ajuster nos prix"*.

dernière. Les prix de ce tarif concordent avec les niveaux fixés par les accords⁴⁰¹.

- Tarif de septembre 1995 fourni par LCL, présentant les prix pratiqués par l'entreprise pour le graphite isostatique et exprimé en pesetas (il n'est pas indiqué si les prix s'appliquent uniquement au marché espagnol). Les prix de ce tarif concordent avec les prix fixés par les accords⁴⁰².

(283) En outre, la Commission est en possession des documents suivants qui démontrent une politique cohérente de hausses de prix durant cette période :

- Correspondance échangée entre NSC/ NSCC et *[partenaire commercial de NSCC]* les 24 juillet 1995 et 11 août 1995, qui montre qu'en septembre 1995, NSC/NSCC a fait de nouvelles tentatives pour obliger Albert Denis à augmenter ses prix⁴⁰³.
- Graphique prétendument établi par Toyo Tanso pour la réunion au niveau européen du 17 octobre 1995 (fourni par Tokai). Il montre que les prix du marché correspondent aux prix fixés par les accords⁴⁰⁴.
- Note interne de LCL du 7 décembre 1995 annonçant des prix. Il est mentionné que: *"Pour l'électroérosion, les remises aux distributeurs sont inchangées. Pour la coulée continue et les matériaux réfractaires, les remises accordées aux ateliers d'usinage diminueront progressivement. Nous vous communiquerons de plus amples détails à une date ultérieure"*⁴⁰⁵.

1996

(284) La Commission est en possession des documents suivants qui prouvent l'application des prix fixés par les accords, tels qu'ils figurent dans le tableau 4, durant l'année 1996:

- Compte rendu du 26 janvier 1996 de la réunion nationale qui a eu lieu en France à la même date, communiqué par Tokai. Ce rapport indique qu'*"il semble que le nouveau niveau de prix pour 1996 soit très largement respecté"*⁴⁰⁶.
- Lettre interne fournie par Ibidem, qui rend compte des résultats d'une réunion bilatérale de cette entreprise avec Tokai⁴⁰⁷. Ibidem a déclaré que cette lettre avait été écrite le 24 janvier 1996 par M. [...] d'Ibidem Europe⁴⁰⁸. La lettre montre que les prix de Tokai et d'Ibidem concordent avec les prix fixés par les

⁴⁰¹ Dossier, p. 739 et 740; par exemple, catégorie I EDM EU et CC/GP EU à 54 DEM.

⁴⁰² Dossier, p. 748 et 749; par exemple, catégorie I EDM EU à 4644 ESP (soit 54 DEM). D'après LCL, il s'agit d'un document de travail de Sofacel (filiale espagnole de LCL) qui montre l'évolution des prix de LCL en Espagne (LCL(2), p. 3).

⁴⁰³ NSCC(2), annexe 4.2.r et 4.2.s.

⁴⁰⁴ Dossier, p. 1039.

⁴⁰⁵ Dossier, p. 847.

⁴⁰⁶ Dossier, p. 3380.

⁴⁰⁷ Dossier, p. 1434.

⁴⁰⁸ I(2), p. 12.

accords⁴⁰⁹ et que les deux entreprises avaient prévu d'augmenter les prix à partir du 1er janvier 1996, comme décidé à la réunion de Paris (voir le considérant (150))⁴¹⁰.

- Tarifs LCL pour janvier 1996 (document du 7 décembre 1995, remis exclusivement aux filiales du groupe et aux vendeurs). Ils indiquent des hausses tarifaires atteignant les niveaux fixés par les accords⁴¹¹.
- Tarif LCL de janvier 1996 pour le graphite isostatique, exprimé en pesetas (il n'est pas indiqué si les prix s'appliquent uniquement au marché espagnol). Les prix de ce tarif concordent avec les prix fixés par les accords⁴¹².
- Autre tarif LCL pour le graphite isostatique, applicable à partir du 9 janvier 1996; les prix de ce tarif concordent avec les prix fixés par les accords⁴¹³.
- Tarif indiquant les objectifs de prix de SGL pour le graphite EDM à partir du 1er janvier 1996. Ce tarif, daté de juillet 1995, a été faxé par Gelter-Ringsdorff à LCL le 16 juillet 1995 et a été fourni par cette dernière. Il indique des prix en concordance avec les prix fixés par les accords⁴¹⁴.
- Les tarifs de SGL pour les produits de graphite isostatique à partir de janvier 1996, avec des augmentations de 5 à 10% selon les qualités et des prix qui concordent avec les niveaux fixés par les accords⁴¹⁵.
- Tarif SGL présentant la révision des prix pour l'électroérosion pour le Royaume-Uni au 15 janvier 1996. Ce tarif, daté de janvier 1996 et signé par [...], comprend des prix supérieurs aux prix fixés par les accords⁴¹⁶.
- Télécopie envoyée le 29 janvier 1996 par M. [...] de Tokai Carbon Europe S.R.L. à M. [...] de CIP, annonçant une nouvelle augmentation de 12% (après l'augmentation du 1er janvier 1996) pour toutes les qualités à partir du 1er mars 1996 (document remis par Tokai)⁴¹⁷.

⁴⁰⁹ Il est indiqué que Tokai et Ibiden vendent la catégorie I CC/GP DB respectivement à 43 et à 44 DEM.
⁴¹⁰ "Ils aimeraient augmenter le prix à 2990 yen/dm³ à partir du début de 1996 avec Ibiden" (Idem).
⁴¹¹ Dossier, p. 843 à 859; par exemple, catégorie I CC/GP EU augmentée de 14,9% à 200 FRF (soit 58 DEM); EDM EU augmentée de 8,7% à 200 FRF (soit 58 DEM).
⁴¹² Dossier, p. 749; par exemple, catégorie I CC/GP EU à 4902 ESP, soit 58 DEM. D'après LCL, il s'agit d'un document de travail de Sofacel (filiale espagnole de LCL) qui montre l'évolution des prix de LCL en Espagne (LCL(2), p. 3).
⁴¹³ Dossier, p. 752; par exemple, catégorie I CC/GP EU à 51 DEM, EDM EU à 57 DEM. D'après LCL, il s'agit d'un document de travail de Sofacel (filiale espagnole de LCL) qui montre l'évolution des prix de LCL en Espagne (LCL(2), p. 3).
⁴¹⁴ Dossier, p. 741; par exemple, catégorie I EDM EU à 57 DEM. Ce tarif a été établi à partir d'un tarif précédent indiqué p. 740; les prix du tarif initial établis pour septembre 1995 ont été supprimés et remplacés par les nouveaux prix établis pour janvier 1996.
⁴¹⁵ Dossier, p. 149, p. 3077 à 3082; par exemple, catégorie I CC/GP EU et EDM EU à 57 DEM.
⁴¹⁶ Dossier, p. 1179; par exemple, catégorie I EDM EU à 67 DEM.
⁴¹⁷ Dossier, p. 435.

- Notes manuscrites prises lors de la réunion au niveau européen des 7 et 8 février 1996 et fournies par UCAR, qui montrent que les prix appliqués par SGL aux produits EDM correspondent aux niveaux fixés par les accords⁴¹⁸.
- Liste comparative du 8 mars 1996 présentant les prix de SGL et d'UCAR pour les produits destinés à la coulée continue et à un usage général, et fourni par UCAR, qui montre que les prix de SGL correspondent aux niveaux fixés par les accords⁴¹⁹.
- Annonce de hausse tarifaire faite le 15 mai 1996 par SGL pour le graphite extrudé et isostatique au Royaume-Uni. Les tarifs joints qui concernent les produits de coulée continue à partir du 1er juin 1996 présentent des prix correspondant aux niveaux fixés par les accords⁴²⁰.
- Tarifs de SGL pour les produits de graphite isostatique à partir du 1er juin 1996. Les prix indiqués correspondent ou sont supérieurs aux niveaux fixés par les accords⁴²¹.
- Une classification des qualités EDM fournie par UCAR qui montre également que les prix de SGL à partir du 1er juin 1996 concordaient avec les niveaux fixés par les accords⁴²².
- Note interne de LCL annonçant les tarifs applicables à partir du 1er juillet 1996 (remis exclusivement aux filiales du groupe et aux vendeurs). Ce document montre des hausses tarifaires à concurrence des niveaux fixés par les accords⁴²³.
- Tarifs européens de LCL pour l'électroérosion à partir du 1er juillet 1996. Les prix sont supérieurs à l'objectif de prix de l'entente⁴²⁴.
- Note interne de LCL du 19 juillet 1996 signée par M. [...], comportant les prix du graphite isostatique pour l'Allemagne à partir du 1er juin 1996. Ces prix sont supérieurs aux prix fixés par les accords⁴²⁵.
- Tarif LCL pour l'électroérosion pour l'Allemagne (Deutsche Carbone AG), applicable à compter du 1er juillet 1996. Il montre des prix supérieurs aux niveaux fixés par les accords (document non daté; la date d'envoi de la télécopie imprimée sur la page est le 24 juillet 1996)⁴²⁶.

⁴¹⁸ Dossier, p. 77; au 5ème tiret des notes, on peut lire : "- THEIR R 8510/ R8500 (73)/ R8500X (57)/ R8510 (81)".

⁴¹⁹ Dossier, p. 153; par exemple, catégorie I CC/GP MS à 45,6 DEM, CC/GP EU à 57 DEM.

⁴²⁰ Dossier, p. 3037 à 3040. Par exemple, catégorie I CC/GP EU à 4450 GBP/bloc, soit 50 DEM.

⁴²¹ Dossier, p. 3060 à 3067. Par exemple, catégorie I EDM EU à 63 DEM, CC/GP EU à 57 DEM.

⁴²² Dossier, p. 192; par exemple, catégorie I EDM EU à 63 DEM.

⁴²³ Dossier, p. 862 à 865; par exemple, la catégorie I EDM EU est relevée de 7% à 214 FRF, soit 63 DEM. Il est en outre annoncé que la remise MS est fixée à 12% pour CC/GP, tandis que la remise distributeur (EDM) est maintenue à 20% (= EDM DB à 51 DEM).

⁴²⁴ Dossier, p. 2946 à 2949. Par exemple, catégorie I EDM EU à 214 FRF, soit 63 DEM; CC/GP EU à 200 FRF, soit 59 DEM.

⁴²⁵ Dossier, p. 889 à 891; par exemple, catégorie I CC/GP EU à 57 DEM, EDM EU à 63 DEM.

⁴²⁶ Dossier, p. 892; par exemple, catégorie I EDM EU, prix du bloc à 22019 DEM (soit 63 DEM/dm3).

- Classification de produits du 16 septembre 1996 fournie par LCL (avec le titre "Prix du graphite pour électroérosion de SGL "). Ce document montre que les prix à appliquer à partir du 1er octobre 1996 concordent avec les niveaux fixés par les accords⁴²⁷.

(285) En outre, la Commission est en possession des documents suivants qui démontrent une politique cohérente de hausses de prix durant cette période :

- Télécopie envoyée le 19 janvier 1996 par M. [...] de Tokai à Mme [...] de Schunk Iberica (distributeur de Tokai en Espagne) pour annoncer une hausse de prix de 10 % (document remis par Tokai)⁴²⁸.
- Télécopie du 17 avril 1996 de M. [...] de Tokai à Mme [...] de Schunk Iberica, par laquelle est annoncée une nouvelle hausse de 4% pour certaines qualités à partir d'avril 1996. De plus, il est prévu que les prix augmenteront encore de 5 % à partir d'octobre, sous réserve de discussions (document remis par Tokai)⁴²⁹.
- Télécopie envoyée le 11 novembre 1996 par Mme [...] de Schunk Iberica à M. [...] de Tokai, dans laquelle le distributeur espagnol se plaint de la proposition de Tokay pour les prix de 1997. La hausse cumulée appliquée par Tokai de janvier 1994 à janvier 1997 s'élève à 52,57 % (document fourni par Tokai)⁴³⁰.
- Échange de courrier entre Ibiden et Intech à la fin de 1996, communiqué par Intech⁴³¹. Ces documents montrent qu'Ibiden a essayé, mais en vain, d'augmenter ses prix d'environ 6 % à partir du début de 1997. Le 2 octobre 1996, Intech s'est plainte en indiquant que *"nous ne pouvons accepter une autre hausse de prix pour janvier 1997 [...] Cela ferait une hausse de 16%, moins environ 2,5% pour les droits d'importation (...), en l'espace d'un an pour les qualités les plus courantes"*⁴³². La réponse d'Ibiden (télécopie du 4 octobre 1996) prouve qu'au début de 1996, Ibiden a imposé une augmentation des prix de 10% pour l'année et qu'Intech facturait des prix correspondant aux niveaux

⁴²⁷ Dossier, p. 745; par exemple, catégorie I EDM EU à 63 DEM. D'après LCL, il s'agit d'un document de travail de Sofacel (filiale espagnole de LCL) établi grâce à des contacts avec la concurrence (LCL(2), p. 3).

⁴²⁸ Dossier, p. 443.

⁴²⁹ Dossier, p. 445.

⁴³⁰ Dossier, p. 447.

⁴³¹ Dossier, p. 3206-3214.

⁴³² Dossier, p. 3207 et 3208.

fixés par les accords⁴³³. L'augmentation prévue par Ibidem a finalement été reportée au mois d'août 1997⁴³⁴.

- Télécopie envoyée le 12 décembre 1996 par M. [...] d'Ibidem à la société commerciale [**agent commercial d'Ibidem**] (document fourni par Ibidem). Elle montre que les distributeurs nationaux de Toyo Tanso et d'Ibidem se sont partagé le marché suédois à parts égales⁴³⁵.

1997

(286) La Commission est en possession des documents suivants qui prouvent l'application des prix fixés par les accords, tels qu'ils figurent dans le tableau 4, durant l'année 1997:

- Tarifs de SGL appliqués à partir de janvier 1997 aux produits en graphite isostatique; les prix correspondent aux niveaux fixés par les accords⁴³⁶.
- Une note interne de LCL du 20 mars 1997, signée par M. [...], avec les prix de la société pour l'Allemagne à partir du 1er janvier 1997. Ces prix correspondent aux niveaux fixés par les accords⁴³⁷.
- LCL a également déclaré qu'elle laissait ses tarifs inchangés en 1997 et a appliqué ses tarifs 1996 jusqu'à la mise à jour du 1er mars 1998 (ce qui est en cohérence avec les décisions de la dixième réunion internationale - voir le considérant (173))⁴³⁸.
- Documents corrélatifs fournis par Ibidem:
 - Note interne du 23 mai 1997 dans laquelle M. [...] remarque: "*Je pense que nous devons augmenter les prix de toute façon. En effet, je pense que nous avons de réels résultats pour enregistrer des commandes, et TC et SGL vendent réellement à 48 DM/L*"⁴³⁹.
 - Courrier électronique interne du 10 juin 1997: M. [...] y indique "*J'ai reçu un appel téléphonique de [employé de Tokai] qui a insisté pour que je lui communique le calendrier de l'augmentation de prix pour ATAL, CIP et Morganite. Il semble que M. [...] de SGL ait appelé M. [employé*

⁴³³ "*Je pense que vous vous souvenez de la réunion de fin janvier 1996 [...] En fait, la hausse de prix est de l'ordre de 5 % (et non 10 %) contrairement à notre proposition, puisque nous avons demandé 10 % lors de la réunion de janvier. Notre proposition n'a toujours pas abouti. La raison pour laquelle nous vous proposons d'augmenter le prix est que vous avez pu augmenter vos clients de plus de 10 % en 1996 (par exemple, G1 57DM/L → 63 DM/L). En revanche, les prix de vente que nous vous appliquons sont très différents des prix indicatifs (par exemple, ED-11 à 33,4 DM/L → 51 DM/L, ce qui est 35 % plus bas). (Nous savons que tous les fournisseurs n'atteignent pas cela, mais nous supposons que notre prix est trop différent*" (dossier, p. 3209 et 3210). Il est en outre indiqué aux pages 3207 et 3247 qu'Intech vendait les produits de la catégorie I à 63 DEM. On peut observer que 51 DEM et 63 DEM étaient les prix fixés par les accords pour cette catégorie de produits à la fin de 1996 (voir tableau 4).

⁴³⁴ Dossier, p. 3221.

⁴³⁵ Dossier, p. 2345.

⁴³⁶ Dossier, p. 3051 à 3058. Par exemple, catégorie I CC/GP EU à 51 DEM, EDM EU à 63 DEM.

⁴³⁷ Dossier, p. 896 à 900. Par exemple, catégorie I CC/GP EU à 57 DEM, EDM EU à 63 DEM.

⁴³⁸ LCL(2), p. 3.

⁴³⁹ Dossier, p. 2448.

de Tokai] à ce sujet (...) Notre client se plaint de ce qu'ibiden soit le seul à [lui] vendre à un prix aussi bas. Nous demandons à [même client] d'augmenter les prix à 49DM/B (il s'agit du même prix que SGL/ TC)⁴⁴⁰.

- Le rapport interne ultérieur du 17 juin 1997 confirme que "nous avons indiqué à [client] que nous aimerions augmenter les prix afin de suivre les concurrents, car il y a eu un problème lors de la dernière réunion au niveau européen [...] Dès que j'aurai reçu une réponse de [client] au sujet de l'augmentation de prix, j'en informerai SGL et TC"⁴⁴¹.
- Intech a fourni ses tarifs d'août 1997. Les prix indiqués concordent avec les niveaux fixés par les accords⁴⁴².
- NSCC a fourni une télécopie de sa société commerciale *[partenaire commercial de NSCC]* du 27 août 1997. Ce document contient un rapport avec "des renseignements actuels sur les marchés d'Europe" qui décrit le degré de respect des accords constaté sur plusieurs marchés européens. On peut notamment y lire:

"Royaume-Uni: [...] Le Royaume-Uni est un marché difficile en raison de la forte position de TOYO TANSO par l'intermédiaire de son distributeur ERODEX. Ce distributeur est très agressif et respectueux des prix; autrement dit, il laisse peu de marge aux nouveaux venus qui ont eux aussi pour politique de respecter ces accords [...].

Italie: [...] La taille de ce marché est comparable à la France, mais la concurrence y est beaucoup plus difficile parce que, d'une manière générale, les prix ne sont pas respectés et il y a de très grosses différences entre les prix convenus et les prix de vente réellement pratiqués [...].

2. RÉSULTAT DE L'ACTION COMMERCIALE D'AD⁴⁴³:

Situation des prix en France:

AD et INTECH respectent les prix autant que faire se peut;

NOVOTEC⁴⁴⁴ et CARBONE LORRAINE respectent généralement les prix, sauf dans le cas de distributeurs locaux/régionaux qui sont difficiles à contrôler (ces distributeurs sont traditionnellement plus indépendants);

SGL (RINGSBORFF) pose parfois des problèmes;

GTI (TOYO TANSO) ne respecte généralement pas les accords et, de surcroît, donne de faux renseignements face à d'autres distributeurs. Grâce à cette stratégie, elle obtient d'importantes parts de marché

⁴⁴⁰ Dossier, p. 2455 et 2456.

⁴⁴¹ Dossier, p. 2459 et 2460.

⁴⁴² Dossier, p. 3245 et 3247.

⁴⁴³ N.B.: AD désigne Albert Denis, le distributeur de NSC/NSCC en France (voir l'objet dans la page d'envoi de la télécopie).

⁴⁴⁴ N.B.: le distributeur des produits Tokai en France.

(...)

*Le plus gros problème en matière de prix est l'attitude de TOYO TANSO, qui pourrait obtenir d'importantes parts de marché en ne respectant pas les prix*⁴⁴⁵.

- Un compte rendu du 15 septembre 1997 établi par M. [...] de Toyo Tanso pour la onzième réunion internationale qui a eu lieu à la même date cite la déclaration de LCL selon laquelle "en France, les prix indicatifs sont appliqués pour l'électroérosion et l'usage général depuis septembre 97"⁴⁴⁶.

1998

(287) La Commission est en possession des documents suivants qui prouvent l'application des prix fixés par les accords, tels qu'ils figurent dans le tableau 4, durant l'année 1998:

- Tarif SGL du graphite isostatique pour coulée continue pour les livraisons de février 1998. Il indique des prix en concordance avec les prix fixés par les accords⁴⁴⁷.
- Rapport du 5 juin 1998 du distributeur français Albert Denis, fourni par NSCC. Ce rapport indique :

*"Jusqu'à fin mars 1998, les prix sont restés tout à fait stables, se situant entre [Catégorie I de qualités EDM] vendue à 200-240 FRF/dm³*⁴⁴⁸

[Catégorie II de qualités EDM] vendue à 230-280 FRF/dm³

Récemment, les prix ont chuté de façon spectaculaire, d'environ 20 % :

*[Catégorie I de qualités EDM] vendue à 165-210 FRF/dm³*⁴⁴⁹

[Catégorie II de qualités EDM] vendue à 180-230 FRF/dm³

(Les prix ci-dessus correspondent aux prix de la concurrence pour des types de graphite comparables).(...)

Toutefois, il est important de se souvenir qu'aucun client n'est au courant du prix de vente le plus bas possible pour le graphite : entre 1985 et 1990, le prix de vente se situait dans une fourchette de 350 à 400 FRF/dm³ pour [Catégorie II de qualités EDM] et, bien entendu, un prix de 250 à 300 FRF aurait été considéré comme très bas. Cela signifie que les 6 fournisseurs de graphite gèrent des variations de prix. Les clients ne comprennent pas très bien comment les prix ont pu changer à ce point et ils considèrent maintenant qu'un prix raisonnable pour [Catégorie II de qualités EDM] est de l'ordre de 200 à 220 FRF/dm³ parce qu'il s'agit d'un prix inférieur à celui de 1997.

Nous redoutons beaucoup que, sous la pression conjuguée des clients et des distributeurs d'Oyonnax, les prix sur l'ensemble du marché s'alignent sur le niveau le plus bas qui existe actuellement.

[Catégorie I de qualités EDM] vendue à 160-180 FRF/dm³

[Catégorie II de qualités EDM] vendue à 180-200 FRF/dm³

Cela représenterait une forte baisse de notre prix de vente par rapport à 1997 (plus

⁴⁴⁵ NSCC(2), annexe 4.2.w.

⁴⁴⁶ TTS, p. 7, annexe 8 (voir le considérant (178)).

⁴⁴⁷ Dossier, p. 1185; par exemple, catégorie I CC/GP EU à 4450 GPB/bloc, soit 64 DEM/dm³.

⁴⁴⁸ 220 FRF équivaut à 66 DEM, ce qui concorde avec les prix fixés par les accords.

⁴⁴⁹ 190 FRF équivalent à 57 DEM.

de 20%) et donc une chute dramatique de notre marge brute.

Les conditions actuelles du marché, que nous jugeons absurdes car les 6 producteurs et leurs distributeurs déterminent les conditions de vente, sont indubitablement liées à la baisse du YEN face au FRANC[...]»⁴⁵⁰.

- (288) Par conséquent, même si plusieurs sources montrent qu'à partir de 1997 les membres du cartel ont eu du mal à atteindre les prix fixés lors des réunions⁴⁵¹, il est patent que la fin des pratiques concertées a été suivie immédiatement d'une chute brutale des prix des produits isostatiques.

1.4.2. Réunions relatives aux produits extrudés non usinés

1.4.2.1. Historique de l'entente

- (289) Les deux principaux acteurs du marché européen des produits spéciaux extrudés, SGL et UCAR, ont reconnu avoir participé, de 1993 à la fin de 1996, à un certain nombre de réunions bilatérales relatives à ce marché.

- (290) Aux dires d'UCAR, un jour de 1993, l'un de ses cadres supérieurs a reçu un appel téléphonique de M. [...] de SGL l'invitant à participer à une réunion concernant les produits spéciaux (extrudés)⁴⁵².

- (291) SGL et UCAR confirment que cette réunion a eu lieu à Paris les **24 et 25 février 1993**⁴⁵³ entre UCAR (MM. [...]), SGL (MM. [...]) et Conradty (une petite entreprise opérant sur ce marché, représentée en cette occasion par MM. [...]). Les entretiens ont porté sur les produits extrudés en blocs (c'est-à-dire semi-finis)⁴⁵⁴.

- (292) UCAR rappelle les sujets abordés à cette réunion :

"Les entretiens ont porté sur la situation globale des entreprises et la nécessité de relever les niveaux de tarification sur le marché des produits extrudés non usinés [...] Il n'a été question ni de volumes de vente ni de tel ou tel client.

Une matrice concernant les produits extrudés non usinés a été créée sur un tableau blanc [...] Cette matrice référençait deux qualités - AGR et AGX. Le groupe a décidé de maintenir entre ces deux qualités la différence de prix "traditionnelle" d'environ 15 % (l'AGX est imprégné, donc plus cher). Le groupe a également décidé que le prix de 500 mm de produit carré ou rond constituerait le prix de référence à partir duquel les prix des autres produits seraient calculés [...]

⁴⁵⁰ NSCC(2), annexe 4(1)(b).

⁴⁵¹ Voir par exemple les prix de Tokai indiqués p. 457 et 460 du dossier; les prix d'Ibiden indiqués p. 1500 et 1502 du dossier et les prix de Toyo Tanso indiqués p. 1500 et 1502 du dossier.

⁴⁵² UCS, p. 3.

⁴⁵³ SGL a fourni la note de frais de M. [...]. Il faut noter que SGL mentionne une précédente réunion bilatérale avec UCAR (non confirmée par cette société) le 15 janvier 1993 à Londres.

⁴⁵⁴ SGLS, p. 18, annexe 11; UCS, p. 3 et 4, annexe 2. Selon SGL, les produits non usinés représentent environ 35 à 40% du marché du graphite extrudé. UCAR explique qu'"il était difficile de parvenir à une approche commune (pour les produits usinés), étant donné que les coûts d'usinage n'étaient pas transparents et que les produits étaient souvent adaptés aux besoins des clients et fabriqués sur commande".

Concernant les hausses tarifaires envisagées, les représentants des entreprises allemandes, et notamment, M. [employé de SGL], étaient partisans d'une stratégie agressive [...] Toutefois, aucun accord particulier n'a été passé sur les prix ou les volumes. Les participants ont essentiellement établi un principe directeur, à savoir qu'il fallait augmenter les prix, et ils ont prévu des réunions régulières entre les représentants des entreprises afin de permettre la coordination générale de la tarification des produits extrudés non usinés⁴⁵⁵.

- (293) SGL et UCAR confirment que, par la suite, leurs représentants au niveau technique (notamment MM. [...] pour UCAR et MM. [...] pour SGL) se sont rencontrés pour parler de la tarification des produits extrudés non usinés⁴⁵⁶.
- (294) D'après UCAR, aucun nombre fixe de réunions n'a été arrêté, mais, en règle générale, il y a eu à peu près deux réunions par an. UCAR déclare qu'après la première réunion, Conradty a cessé sa participation (ce que SGL ne confirme pas)⁴⁵⁷.
- (295) UCAR expose l'objet des réunions comme suit :

"L'entente essentielle entre SGL et UCAR sur les produits extrudés non usinés était que les deux entreprises ne lutteraient que sur la qualité et le service, mais pas sur les prix. Des hausses tarifaires générales ont été discutées avec SGL et il a toujours été décidé qui, d'UCAR ou de SGL, serait la première à introduire une augmentation des prix. UCAR a introduit la première augmentation, puis SGL en a pratiqué d'autres. Si les prix ont été relevés plus ou moins simultanément dans chaque pays, UCAR et SGL n'ont cependant pas préétabli l'ordre dans lequel les prix seraient augmentés.

M. [employé d'UCAR] déclare que SGL a souvent voulu aborder la question d'une répartition de la clientèle entre les entreprises mais qu'il a refusé tout accord sur cette question. Dans les entretiens relatifs aux clients, il s'agissait surtout de savoir si des prix convenus seraient facturés à tel ou tel client ou s'il fallait accorder à certains clients des remises sur les prix convenus.

Les deux entreprises ont continué à publier des tarifs pour les produits extrudés non usinés. SGL et UCAR ont décidé d'échanger des exemplaires de leurs tarifs⁴⁵⁸.

- (296) SGL décrit ces réunions comme des réunions "au niveau des experts" par opposition à la réunion "à l'échelon supérieur" de Paris. Aux dires de SGL, la première réunion "au niveau des experts" a eu lieu en **mai 1993** à Francfort⁴⁵⁹, avec la participation de SGL (organisateur), UCAR et Conradty. La réunion a porté sur l'augmentation des prix, notamment en Allemagne, en Angleterre, en France et en Italie, et sur la suppression

⁴⁵⁵ UCS, p. 3 et 4, annexe 2.

⁴⁵⁶ UCS, p. 4; SGLS, p. 19 à 21, annexe 11.

⁴⁵⁷ UCS, p. 4.

⁴⁵⁸ UCS, p. 4 et 5.

⁴⁵⁹ SGL fournit la note de frais de M. [...]. Il faut noter que SGL mentionne également une précédente réunion du 26 mars 1993 à Manchester, mais sans en préciser la nature exacte ("au niveau des experts" ou autre) (SGLS, annexe 11).

des remises. En outre, chaque participant a parlé du niveau des prix sur les différents marchés européens⁴⁶⁰.

- (297) La déclaration de SGL confirme l'assertion d'UCAR selon laquelle les réunions bilatérales SGL-UCAR ont eu lieu en moyenne deux fois par an (généralement à Francfort ou à Genève)⁴⁶¹. SGL déclare que l'ordre du jour des réunions était toujours le même et concernait principalement les prix et la classification de produits⁴⁶². D'après SGL, il y avait aussi la "rotation" des clients (les entreprises ont manœuvré pour se partager les grands clients au moyen de contrats manipulant les offres). En ce qui concerne les accords mentionnés par UCAR pour décider quelle entreprise serait la première à introduire les hausses tarifaires, SGL déclare qu'avant 1995, c'était généralement UCAR qui était la première, mais que l'ordre a été inversé après 1995⁴⁶³. Il n'y a eu aucun accord concernant les capacités ou les producteurs extérieurs⁴⁶⁴.
- (298) La version de SGL diffère de celle d'UCAR en ce qui concerne la répartition des clients. À propos des réunions relatives au marché français, SGL déclare que *"à partir de 1995, il a également été convenu que les parts du marché français détenues par SGL et par UCAR devaient être gelées. En outre, il y a eu répartition de certains clients individuels, parfois avec des clients d'autres pays. En plus des réunions relatives aux prix, il y a eu des réunions concernant des clients donnés. Il a été décidé qui obtiendrait le client pour l'année en question au moyen d'un accord sur la remise à proposer au client"*⁴⁶⁵.
- (299) SGL déclare en outre que ces réunions étaient séparées de celles qui concernaient le marché du graphite isostatique. En général, M. [employé de SGL] profitait des réunions relatives au graphite extrudé pour tenir M. [employé d'UCAR] au courant des réunions avec les Japonais relatives au graphite isostatique⁴⁶⁶. UCAR précise que c'est à l'une de ces occasions que SGL l'a invitée à participer aux réunions au niveau européen spécifiquement consacrées aux produits isostatiques⁴⁶⁷.
- (300) SGL et UCAR déclarent que pour l'exécution des accords sur les prix, et notamment pour assurer la parité face aux fluctuations des taux de change, leur représentant à la réunion passait généralement des notes internes aux dirigeants nationaux. Ces derniers "peaufinaient" les tarifs avant de les envoyer aux clients (d'après SGL, cela concernait quelque 70 à 100 clients en Europe)⁴⁶⁸.

⁴⁶⁰ SGLS, p. 19 et 20, annexe 11.

⁴⁶¹ En outre, SGL prétend que Conradty a participé à environ deux de ces réunions au second semestre de 1993. La Commission n'a aucune preuve de cette participation.

⁴⁶² Toutefois, lorsqu'elle évoque le marché français, SGL déclare : *"Il était inutile d'établir l'équivalence entre les produits d'UCAR et ceux de SGL car, depuis toujours, c'était UCAR qui fixait les normes dans ce secteur et les autres, y compris SGL, les suivaient"* (SGLS, annexe 13).

⁴⁶³ En outre, SGL explique qu'*"il y avait une augmentation annuelle des prix sur ce marché, d'abord en septembre et, par la suite, en juin. Avant que ces augmentations ne soient décidées, il fallait parfois deux réunions, la première pour les préparer, la seconde pour arrêter les nouveaux prix"* (SGLS, annexe 13).

⁴⁶⁴ SGLS, p. 19 à 21.

⁴⁶⁵ SGLS, annexe 13.

⁴⁶⁶ SGLS, p. 19 et 20.

⁴⁶⁷ UCS, p. 4.

⁴⁶⁸ SGLS, p. 19-20; UCS, p. 5.

- (301) À partir des renseignements fournis par SGL et UCAR⁴⁶⁹, la Commission sait que les réunions bilatérales suivantes ont eu lieu entre SGL et UCAR au "niveau des experts" :
- le 11 juin 1993 à Strasbourg⁴⁷⁰;
 - le 11 octobre 1993 à Sulzbach⁴⁷¹;
 - le 21 juillet 1994 à Paris⁴⁷²;
 - à la fin de 1994 à Albertville⁴⁷³;
 - en 1995 à Annecy ou à Megève⁴⁷⁴;
 - du 8 au 10 novembre 1995 à Albertville;
 - le 29 novembre 1996 à Genève⁴⁷⁵. Il semble que cette réunion ait été la dernière au niveau européen pour les produits extrudés non usinés.
- (302) En sus des réunions en tête-à-tête, UCAR et SGL reconnaissent qu'elles ont eu entre elles des contacts téléphoniques réguliers. M. [...], M. [...] et parfois M. [...], de SGL, avaient en moyenne deux ou trois conversations téléphoniques par semaine avec M. [...] et M. [...] d'UCAR. Aux dires de SGL, après 1996, la fréquence a été ramenée à deux ou trois appels par mois⁴⁷⁶.
- (303) SGL a fourni des renseignements sur les réunions locales (nationales) concernant le graphite extrudé qui ont eu lieu en Italie, au Royaume-Uni et en Allemagne. Le marché français a été traité dans le contexte des réunions bilatérales relatives à l'ensemble du marché européen⁴⁷⁷. UCAR a fourni certains renseignements sur les réunions nationales organisées en Italie.

1) Réunions concernant le marché italien

- (304) UCAR affirme que les premiers contacts avec SGL sur le marché italien ont eu lieu au début des années 90, à un moment où les prix des produits spéciaux en Italie s'effondraient. Les représentants d'UCAR ont pris contact avec M. [...] de SGL afin d'organiser une réunion, laquelle a finalement eu lieu à Milan⁴⁷⁸. Aux dires de SGL, cette première réunion s'est tenue le 25 novembre 1992 entre M. [...] (SGL) et M.

⁴⁶⁹ SGLS, annexe 11; UCS, annexe II. SGL indique qu'en sus des réunions au niveau des dirigeants évoquées ci-dessus, UCAR et SGL se réunissaient à peu près tous les trimestres pour examiner les mêmes sujets en détail. Ces réunions avaient généralement lieu sur les sites de production des entreprises, comme Megève ou Albertville.

⁴⁷⁰ SGL fournit la note de frais de M. [...].

⁴⁷¹ SGL fournit la note de frais de M. [...].

⁴⁷² SGL fournit la note de frais de M. [...].

⁴⁷³ Réunion mentionnée par SGL et par UCAR. Cette dernière déclare qu'il y a probablement eu deux réunions en 1994, mais elle n'en précise ni les dates ni les lieux exacts.

⁴⁷⁴ D'après UCAR, la réunion de 1995 a eu lieu à Genève, tandis que SGL la situe à Annecy.

⁴⁷⁵ SGL fournit la note de frais de M. [...].

⁴⁷⁶ UCS, p. 4; SGLS, p. 22. SGL déclare que M. [employé de SGL] téléphonait occasionnellement à Conradty.

⁴⁷⁷ SGLS, p. 21 et 22 et annexes 8, 9, 12, 13.

⁴⁷⁸ UCAR affirme cependant qu'elle n'avait pas donné suite à de précédentes tentatives de contact de la part de M. [employé de SGL] vers 1988-1989 (UCS, p. 7).

[...] (UCAR). UCAR et SGL confirment que, même si les possibilités de hausses de prix ont été abordées, la réunion a essentiellement servi à faire connaissance. UCAR prétend que M. *[employé de SGL]* a déclaré qu'il avait été en contact avec "tous les autres" sur le marché et a demandé pourquoi le représentant d'UCAR avait précédemment refusé les contacts. D'après UCAR, M. *[employé de SGL]* a insisté pour qu'elle assiste aux réunions du groupe de concurrents locaux sur le marché italien, mais UCAR a refusé. UCAR reconnaît tout de même que des conversations téléphoniques ou des réunions ont eu lieu avec SGL à peu près tous les deux mois⁴⁷⁹.

- (305) SGL confirme que le sujet habituel des réunions était la mise en œuvre des hausses tarifaires, mais aussi la discussion des griefs mutuels concernant des baisses de prix. SGL affirme notamment qu'UCAR était le leader absolu du marché italien du graphite extrudé, avec une part de marché d'environ 90%, et cassait les prix pour tenir les concurrents à distance de ce marché⁴⁸⁰.
- (306) UCAR ne se souvient pas des dates et lieux exacts des réunions. D'après la déclaration de SGL, il y a eu d'autres réunions entre M. [...] d'UCAR et M. [...] de SGL à propos du marché italien du graphite extrudé, toujours à Milan, aux dates suivantes : le 12 janvier 1993, probablement le 19 janvier 1993, le 27 octobre 1993, probablement à la fin de 1993⁴⁸¹, le 29 avril 1994, le 4 octobre 1994, le 6 décembre 1994 et le 5 janvier 1995. Aux dires de SGL, la réunion du 5 janvier 1995 a été la dernière entre M. *[employé de SGL]* et M. *[employé d'UCAR]*. Le successeur de ce dernier, M. [...], a été présenté à cette occasion (plus tard, il participera aux réunions concernant le graphite isostatique - voir section 1.4.1-, ce que M. *[employé d'UCAR]* avait toujours refusé). En revanche, d'après UCAR, la dernière réunion avec M. *[employé de SGL]* a été la réunion-déjeuner du 12 janvier 1996⁴⁸².

2) Réunions concernant le marché britannique

- (307) Aux dires de SGL, les seuls concurrents sur le marché britannique du graphite extrudé sont UCAR et SGL⁴⁸³, ce qui explique que les réunions relatives à ce marché ont été bilatérales, M. [...] représentant généralement UCAR et M. [...] SGL⁴⁸⁴. SGL et UCAR pensent que les réunions concernant le graphite extrudé au Royaume-Uni ont probablement commencé à Heathrow les 14 et 15 janvier 1993⁴⁸⁵.
- (308) SGL déclare aussi que les réunions au Royaume-Uni étaient des réunions "ad hoc" dont la fréquence et la date dépendaient de l'évolution des prix en Europe et de la nécessité de les traduire au Royaume-Uni. Le sujet de ces réunions était le prix indicatif des produits semi-finis⁴⁸⁶. Les concurrents se sont mis d'accord sur qui annoncerait quel prix et à quelle date et sur l'ordre dans lequel l'annonce serait faite.

⁴⁷⁹ SGLS, annexe 8; UCS, p. 7.

⁴⁸⁰ SGLS, annexe 8.

⁴⁸¹ SGL déclare que cette réunion, ainsi que deux ou trois autres dont les dates exactes n'ont pas été conservées, ont eu lieu en France ou en Italie.

⁴⁸² SGLS, annexe 8; UCS, p. 8.

⁴⁸³ UCAR explique que le marché britannique des produits spéciaux est essentiellement constitué par une poignée de grands clients.

⁴⁸⁴ SGLS, annexe 9.

⁴⁸⁵ SGLS, annexe 9, UCS, p. 10.

⁴⁸⁶ D'après SGL, comme 95 % des ventes de graphite extrudé concernent le produit semi-fini, il n'était pas nécessaire de passer des accords sur les prix du produit fini (SGLS, annexe 9).

Aux dires de SGL, les accords entre concurrents n'ont pas expressément porté sur la répartition des clients.

- (309) SGL déclare que, sur le marché britannique, les réunions relatives au graphite extrudé ont été beaucoup moins nombreuses que celles concernant le graphite isostatique. M. *[employé de SGL]* n'a pu recenser précisément que deux d'entre elles, le 24 novembre 1994 et le 9 février 1996. Toutefois, SGL observe qu'*"il y a eu une augmentation des prix en juin (le 1er juin pour SGL et le 17 juin pour UCAR), de sorte qu'il est possible qu'il y ait eu une autre brève réunion après celle de février 1996 ou au moins des appels téléphoniques pour décider de cette augmentation des prix"*⁴⁸⁷. L'entreprise note aussi qu'en plus des réunions, il y a eu des contacts téléphoniques entre UCAR et SGL sur le graphite extrudé (moins fréquents que pour le graphite isostatique, généralement tous les deux mois) qui ont toujours porté sur les prix⁴⁸⁸. Aux dires d'UCAR, il n'a généralement pas été question de clients individuels⁴⁸⁹.

3) Réunions concernant le marché allemand

- (310) SGL a décrit certains contacts avec des concurrents du marché allemand du graphite extrudé. Les acteurs de ce marché sont SGL, UCAR et Conradty; toutefois, Conradty ne produit pas de graphite fin, mais l'achète à d'autres producteurs⁴⁹⁰.
- (311) D'après SGL, SGL et Conradty se sont rencontrées en quatre occasions entre le début de 1994 et le début de 1996⁴⁹¹. En trois de ces occasions, les réunions ont eu lieu près de Nuremberg. SGL déclare en outre qu'une autre réunion a eu lieu en février 1996 à Sulzbach. UCAR n'a pas assisté à ces réunions, mais a été informée de leurs résultats. SGL était représentée par MM. [...] et [...], tandis que Conradty était représentée par MM. [...] et [...]. SGL reconnaît qu'outre les réunions, il y a eu des contacts téléphoniques réguliers entre M. *[employé de SGL]* et M. *[employé de Conradty]* pour parler des grands clients⁴⁹².
- (312) SGL déclare que les réunions ont porté sur les prix des produits semi-finis, les baisses de prix (qui se sont traduites par d'importantes modifications des parts de marché) et des clients particuliers⁴⁹³.

1.4.2.2. Mise en œuvre des décisions du cartel

- (313) On peut conclure des faits décrits qu'UCAR et SGL se sont entendues pour augmenter les prix du graphite extrudé sur le marché formé par l'ensemble Communauté/EEE. Il a été notamment établi que pendant toute la durée de l'entente, les parties ont régulièrement discuté des prix et de la classification des produits afin de lutter sur la qualité et le service, tout en évitant de se faire concurrence sur les prix⁴⁹⁴. Les parties

⁴⁸⁷ SGLS, annexe 9.

⁴⁸⁸ SGLS, annexe 9.

⁴⁸⁹ UCS, p. 10.

⁴⁹⁰ SGLS, annexe 12.

⁴⁹¹ SGL précise que les deux entreprises avaient eu des contacts antérieurs dans le cadre de leurs relations commerciales (Conradty était client de SGL).

⁴⁹² SGL explique aussi que c'était de toute façon M. [...] qui était chargé chez Conradty de l'achat des produits semi-finis.

⁴⁹³ SGL, annexe 12.

⁴⁹⁴ Voir par exemple les considérants (295) et (298).

ont surveillé étroitement la mise en œuvre de leurs accords en organisant des réunions à intervalles réguliers, qui portaient généralement sur l'application des hausses de prix et les griefs concernant des baisses de prix⁴⁹⁵. Ils se sont également mis d'accord sur qui annoncerait quel prix et à quelle date et sur l'ordre dans lequel l'annonce serait faite⁴⁹⁶. Les nouveaux prix fixés étaient donc effectivement annoncés aux clients, à tour de rôle, par l'une des parties⁴⁹⁷. Les parties ont également reconnu que, pour l'exécution des accords sur les prix, leurs représentants à la réunion passaient généralement des notes internes aux dirigeants nationaux, qui "peaufinaient" les tarifs avant de les envoyer aux clients⁴⁹⁸.

2. APPRÉCIATION JURIDIQUE

2.1. Le traité CE et l'accord EEE

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

(314) Les accords décrits s'appliquaient à tous les pays de l'EEE dans lesquels il existe une demande de graphites spéciaux, c'est-à-dire tous les États membres actuels, sauf l'Irlande (pour laquelle il n'existe pas d'historique des ventes), plus la Norvège et l'Islande (il n'y a pas de renseignements sur les ventes au Liechtenstein). Les accords en question couvraient l'Autriche, la Suède et la Finlande avant l'adhésion de ces pays à la Communauté le 1er janvier 1995.

(315) L'accord EEE, qui contient des dispositions sur la concurrence analogues à celles du traité, est entré en vigueur le 1er janvier 1994. C'est pourquoi la présente décision concerne également l'application, à partir de cette date, des règles de concurrence énoncées dans ledit accord (notamment son article 53, paragraphe 1) aux accords à l'encontre desquels des griefs sont formulés.

(316) Dans la mesure où les accords ont affecté la concurrence à l'intérieur du marché commun et le commerce entre États membres, l'article 81 du traité est applicable. En ce qui concerne l'exécution des accords en Norvège et en Islande, et dans la mesure où les pratiques concertées ont affecté les échanges entre la Communauté et des pays de l'AELE ou entre des pays de l'AELE, l'article 53 de l'accord EEE est applicable.

2.1.2. Compétence

(317) Lorsqu'un accord ou une pratique affectent seulement les échanges entre États membres de la Communauté, la Commission est compétente et applique l'article 81 du traité. En revanche, lorsqu'un accord affecte seulement les échanges entre pays de l'AELE, l'autorité de surveillance de l'AELE est seule compétente et elle applique les règles de concurrence énoncées à l'article 53 de l'accord EEE.

(318) En l'espèce, la Commission est l'autorité compétente pour appliquer à la fois l'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, sur la base de

⁴⁹⁵ Voir le considérant (305).

⁴⁹⁶ Voir les considérants (308) et (309).

⁴⁹⁷ Voir les considérants (295) et (297).

⁴⁹⁸ Voir le considérant (300).

l'article 56 dudit accord, puisque l'entente a eu un effet appréciable sur la concurrence ainsi que sur le commerce entre les États membres.

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

2.2.1. L'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE

- (319) Conformément à l'article 81, paragraphe 1, du traité, sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction, à limiter ou contrôler la production et les débouchés ou à répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.
- (320) L'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE (qui est calqué sur l'article 81, paragraphe 1, du traité) contient une interdiction semblable, à ceci près que les termes "*commerce entre États membres*" de l'article 81, paragraphe 1, sont remplacés par les termes "*commerce entre parties contractantes*" et les termes "*concurrence à l'intérieur du marché commun*", par les termes "*concurrence sur le territoire couvert par [...] l'accord (EEE)*".

2.2.2. Accords et pratiques concertées

- (321) L'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE interdisent les accords, les décisions d'associations et les pratiques concertées.
- (322) On peut considérer qu'il y a *accord* lorsque les parties respectent un plan commun qui limite ou tend à limiter leur comportement commercial respectif en déterminant les principes de leur action ou abstention réciproques sur le marché. Il n'a pas besoin d'être formulé par écrit; aucune formalité n'est nécessaire et il n'est pas obligatoire que des sanctions contractuelles ou des mesures d'exécution soient prévues. L'accord peut être exprès ou ressortir implicitement du comportement des parties.
- (323) Dans son arrêt dans les affaires jointes T-305/94, etc., *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. et autres/Commission (PVC II)*⁴⁹⁹, le Tribunal de première instance des Communautés européennes 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*"⁵⁰⁰.
- (324) L'article 81 du traité et l'article 53 de l'accord EEE établissent une distinction entre la notion de "*pratique concertée*" et celle d'"*accords entre entreprises*" ou de "*décisions*

⁴⁹⁹ Arrêt du 20 avril 1999 dans les affaires jointes T-305/94 etc., *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. et autres/Commission (PVC II)*, Recueil 1999, p. II-931, point 715.

⁵⁰⁰ 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 considérants (4) et (15) et l'article 6 de l'accord EEE, l'article 3, paragraphe 2, de l'accord EEE instituant une autorité de surveillance et une Cour de justice, et l'arrêt du 16 décembre 1994 dans l'affaire E-1/94, points 32 à 35.

d'associations d'entreprises", le but de cette distinction étant 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 concurrence⁵⁰¹.

- (325) Les critères de coordination et de coopération définis par la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes, 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 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 marché⁵⁰².
- (326) Un tel comportement peut 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 commercial⁵⁰³.
- (327) Même si, conformément à 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 ayant 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 période⁵⁰⁴.
- (328) Il n'est pas nécessaire, surtout dans le cas d'une infraction complexe de longue durée, que la Commission qualifie la conduite comme étant exclusivement l'une ou l'autre de ces formes de comportement illégal. Les notions d'accord et de pratiques concertées sont fluides et peuvent se chevaucher. Du reste, il se peut qu'il ne soit même pas possible d'établir de manière réaliste une telle distinction, car une infraction peut présenter simultanément les caractéristiques de chaque forme de conduite prohibée, alors que si elle est considérée isolément, certaines de ses manifestations pourraient être décrites avec précision comme l'une plutôt que l'autre. Il serait toutefois artificiel de subdiviser ce qui constitue manifestement un comportement commun continu ayant

⁵⁰¹ Arrêt de la Cour du 14 juillet 1972 dans l'affaire 48-69, *Imperial Chemical Industries/Commission*, Recueil 1972, p. 619, point 64.

⁵⁰² Arrêt de la Cour du 16 décembre 1975 dans les affaires jointes 40 à 48/73, etc., *Suiker Unie et autres/Commission*, Recueil 1975, p. 1663.

⁵⁰³ Voir également arrêt du Tribunal du 17 décembre 1991 dans l'affaire T-7/89, *Hercules/Commission*, Recueil 1991, p. II-1711, point 256.

⁵⁰⁴ Voir également arrêt de la Cour du 8 juillet 1999 dans l'affaire C-199/92 P, *Hüls/Commission*, Recueil 1999, p. I-4287, points 158 à 166.

une seule et même finalité, en y voyant plusieurs infractions distinctes. Une entente peut donc constituer à la fois un accord et une pratique concertée. L'article 81 du traité n'établit aucune catégorie particulière pour une infraction complexe du type rencontré en l'espèce⁵⁰⁵.

- (329) Dans l'arrêt *PVC II* (voir le considérant (323)), le Tribunal de première instance a déclaré 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"*.
- (330) Un *"accord"* aux fins de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE ne requiert pas le même degré de certitude que celui qui serait nécessaire pour l'exécution d'un contrat commercial en droit civil. De plus, dans le cas d'une entente complexe de longue durée, le terme *"accord"* peut être légitimement appliqué non seulement à tout plan global ou aux conditions expressément convenues, mais aussi à la mise en œuvre de ce qui a été convenu sur la base des mêmes mécanismes et dans la poursuite du même objectif commun.
- (331) Comme l'a souligné la Cour (confirmant l'arrêt du Tribunal de première instance) dans l'affaire C-49/92 P, *Commission/Anic Partecipazioni SpA*⁵⁰⁶, il ressort des termes formels 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 en un comportement continu.
- (332) Par conséquent, une entente complexe peut être considérée à juste titre comme une seule et même infraction continue pendant toute la durée de son existence. L'accord peut très bien être modifié à l'occasion, ou ses mécanismes adaptés ou renforcés pour tenir compte d'éléments nouveaux. L'éventualité qu'un ou plusieurs éléments d'une série d'actes ou d'un comportement continu puissent constituer individuellement et en eux-mêmes une infraction aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité, n'affecte nullement la validité de cette appréciation.
- (333) Bien qu'une entente constitue un projet commun, chaque participant à l'accord peut jouer un rôle qui lui est propre. Un ou plusieurs d'entre eux peuvent avoir un rôle dominant de chef de file. Il peut y avoir des luttes et des rivalités intestines, voire des tricheries, mais elles n'empêcheront pas que l'entente constitue un accord et/ou une pratique concertée aux fins de l'article 81, paragraphe 1, du traité, dès lors qu'il y a un seul et même objectif commun et continu.
- (334) Le simple fait que chaque participant à une entente peut jouer le rôle qui convient aux conditions qui lui sont propres ne l'exonère pas de sa responsabilité de l'infraction dans son ensemble, y compris des actes qui sont commis par d'autres participants, mais qui ont le même objectif illicite et le même effet anticoncurrentiel. L'entreprise qui participe au comportement commun infractionnel par des actes qui favorisent la

⁵⁰⁵ Voir de nouveau arrêt du Tribunal du 17 décembre 1991 dans l'affaire T-7/89, *Hercules/Commission*, point 264.

⁵⁰⁶ Recueil 1999, p. I-4125, point 81.

réalisation de l'objectif commun est également responsable, pour toute la période de sa participation au comportement commun, des comportements mis en œuvre par d'autres participants dans le cadre de la même infraction. Tel est en effet le cas lorsqu'il est établi que l'entreprise en question connaissait les comportements infractionnels des autres participants, ou qu'elle pouvait raisonnablement les prévoir ou en être informée et qu'elle était prête à en accepter le risque⁵⁰⁷.

2.2.3. *Nature des infractions dans la présente affaire*

(335) La présente procédure concerne deux ententes différentes - relatives aux marchés des graphites spéciaux isostatiques et extrudés - et huit fournisseurs. SGL et UCAR sont les seuls producteurs à être impliqués dans les deux accords qui font l'objet de la présente décision.

(336) Il ressort à l'évidence des faits décrits dans la première partie de la présente décision que la collusion entre les producteurs de graphites spéciaux isostatiques affectant la Communauté a commencé dès le milieu des années 70, avec des contacts entre les fournisseurs européens LCL, Schunk et Ringsdorff. La Commission ne dispose cependant de preuves de réunions entre fournisseurs européens et japonais qu'à partir de la fin de 1988. Ces réunions se sont poursuivies jusqu'en 1991, date de leur arrêt⁵⁰⁸. Le fonctionnement du cartel durant cette période n'entre donc pas dans le champ d'application de la présente décision⁵⁰⁹.

(337) Il n'est pas nécessaire, pour qu'il y ait infraction aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité, que les participants aient arrêté à l'avance un comportement commun détaillé. La notion d'"accord" de l'article 81, paragraphe 1, du traité s'appliquerait aux accommodements imprécis et aux accords partiels et conditionnels du processus de négociation qui débouche sur l'accord définitif. En outre, le processus de négociation et de préparation dont l'aboutissement est l'adoption d'un plan global visant à réguler le marché peut très bien être, lui aussi (selon les circonstances), qualifié correctement de pratique concertée.

(338) Toutefois, aux fins du calcul des amendes en l'espèce, la Commission fera débiter son appréciation à l'adoption définitive et à la mise en œuvre, par les producteurs, des deux plans collusoires.

– Entente sur le marché du graphite isostatique:

(339) À la première réunion de haut niveau qui s'est déroulée à Gotenba le 23 juillet 1993, les principaux producteurs de graphite isostatique - SGL, LCL, Ividen, Tokai, Toyo Tanso, NSC/NSCC - ont arrêté les grands principes de leur entente sur le marché mondial du graphite isostatique en blocs standard et blocs découpés. Ils se sont mis d'accord sur l'objectif de création d'une norme de classification des produits, le principe de hausses tarifaires soutenues et la création, au niveau des directions générales, de comités destinés à perfectionner et à mettre en œuvre l'accord général. Ils

⁵⁰⁷ Arrêt de la Cour dans l'affaire *Anic*, point 83.

⁵⁰⁸ Voir la section 1.4.1

⁵⁰⁹ Voir la section 2.2.7.

ont également étudié des mécanismes destinés à garantir le respect mutuel de la clientèle de chaque entreprise. Un plan de suivi et d'exécution a été établi⁵¹⁰.

(340) Tous les participants ont souscrit à ce plan, auquel ont adhéré ultérieurement Intech (février 1994) et UCAR (février 1996). Il a été appliqué pendant plusieurs années, à l'aide des mêmes mécanismes et dans la poursuite du même objectif commun consistant à éliminer la concurrence.

– Entente sur le marché du graphite extrudé :

(341) La réunion organisée à Paris les 24 et 25 février 1993 a marqué le début d'une collusion régulière entre UCAR et SGL sur le marché du graphite extrudé non usiné. Les deux parties sont convenues qu'il fallait augmenter les prix et organiser régulièrement des réunions pour parvenir à une coordination générale des prix⁵¹¹.

(342) En conséquence, pour la période qui s'étend de juillet 1993 à février 1998, de nombreux éléments de preuve démontrent l'existence d'une entente unique et continue au niveau mondial qui a affecté le marché du graphite isostatique. Il en va de même pour la période comprise entre février 1993 et novembre 1996 en ce qui concerne le marché du graphite extrudé. Dans les deux cas, les parties ont exprimé, par la voix de leurs *[managers supérieurs]* respectifs, une volonté commune d'adopter un comportement donné sur le marché, et elles ont respecté un plan mondial commun en application duquel elles ont modéré leur activité commerciale dans les régions où elles auraient pu se concurrencer.

(343) En ce qui concerne le marché du graphite isostatique, l'accord relatif à l'adoption d'un projet global visant à limiter la concurrence remonte donc à juillet 1993 au plus tard. Il s'agissait de la reprise de pratiques anciennes, interrompues en 1991 et qui dataient au moins de 1988. Les parties ont ensuite mis leur projet à exécution pendant plus de quatre ans et demi. Les accords relatifs au marché du graphite extrudé ont été appliqués à partir de février 1993, pendant plus de trois ans et demi. Dans les deux cas, les parties poursuivaient un objectif économique et anticoncurrentiel essentiel, à savoir empêcher toute concurrence sur les prix (voir par exemple les considérants (126), (130), (292) et (293)).

(344) La mise en œuvre de ce plan nécessitait un ensemble de mécanismes collusoires, d'accords spécifiques et/ou de pratiques concertées tendant tous vers le même objectif commun, à savoir supprimer la concurrence. Les entreprises parties aux accords collusoires savaient qu'elles contribuaient à la réalisation d'un plan global dont l'objet commun était illicite.

(345) Compte tenu du dessein et de l'objectif communs de suppression de la concurrence sur les deux marchés, la Commission considère que les mécanismes collusoires avaient 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. Les accords sont décrits en détail dans la partie de la présente décision consacrée aux faits. Cette description est étayée par de nombreux éléments de preuve manifestes, auxquels la présente décision fait systématiquement référence.

⁵¹⁰ Voir les considérants (128) et suivants.

⁵¹¹ Voir les considérants (291) et suivants.

- (346) L'élaboration de ce plan lors de réunions régulières n'a pas donné lieu à des "accords" distincts, qu'il s'agisse du graphite isostatique ou du graphite extrudé, mais a constitué la mise en œuvre continue de deux plans globalement illicites. En conséquence, pour chaque marché, le comportement en cause a constitué une infraction unique et continue aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (347) Compte tenu de la similitude des méthodes employées, et vu le fait que les deux infractions concernaient des produits voisins et que SGL et UCAR étaient impliquées dans les deux cas (outre les entreprises participant à la seule entente sur le graphite isostatique), la Commission estime qu'il convient d'examiner dans le cadre d'une procédure unique les accords portant sur les deux produits. En conséquence, la présente décision porte sur deux infractions distinctes aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (348) Dans la présente décision, la Commission a analysé les ententes sur les marchés des graphites isostatiques et extrudés et a identifié les participants à chaque infraction. La décision permet donc à chaque destinataire de connaître avec précision les griefs formulés à son encontre.

2.2.4. *Restriction de la concurrence*

- (349) Les deux accords concernant les graphites isostatiques et extrudés avaient chacun pour objet et pour effet de restreindre la concurrence dans la Communauté et dans l'EEE.
- (350) L'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE retiennent expressément comme restrictifs de concurrence les accords et pratiques concertées qui
- fixent de façon directe ou indirecte les prix de vente ou d'autres conditions de transaction;
 - limitent ou contrôlent la production, les débouchés ou le développement technique;
 - répartissent les marchés ou les sources d'approvisionnement.
- (351) La fixation des prix a constitué l'objectif essentiel des deux accords horizontaux examinés dans la présente affaire. Le prix étant l'instrument principal de la concurrence, les différents accords et mécanismes collusoires que les producteurs ont adoptés dans les deux ententes visaient en définitive à gonfler les prix à leur profit et à les porter un niveau supérieur à celui qui aurait été déterminé par le libre jeu de la concurrence. Par sa nature même, la fixation des prix restreint le jeu de la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (352) Si les deux ententes doivent être considérées à la lumière de toutes les circonstances, il n'en demeure pas moins que, dans les deux cas, les principaux aspects de l'ensemble des accords et dispositifs qui peuvent être qualifiés de restrictions de la concurrence sont :
- la fixation des prix;

- l'échange de renseignements commerciaux (dossiers d'expédition, renseignements sur certains clients, niveaux de prix, etc.).

Sont en outre propres à l'infraction sur le marché du graphite isostatique:

- la fixation des conditions de transaction (primes, remises, devise de facturation, taux de change);
- les échanges d'informations occasionnels, notamment au niveau national, sur la répartition des gros clients.

(353) Les participants aux deux ententes ont appliqué ces principaux aspects, essentiellement:

- en décidant des hausses tarifaires concertées;
- en diffusant des tarifs indicatifs actuels et futurs afin de coordonner les hausses de prix;
- en créant et en appliquant un système de rapports et de suivi permettant d'assurer la mise en œuvre de leurs accords restrictifs;
- en participant à des réunions régulières et en ayant d'autres contacts afin de définir les restrictions et de les appliquer et/ou de les modifier en tant que de besoin.

(354) Comme il a été indiqué, les mécanismes de cette nature ont 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. Selon une jurisprudence constante, 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 des effets anticoncurrentiels réels n'est pas requise, alors même que l'objet anticoncurrentiel des comportements reprochés est établi⁵¹². Or, en l'espèce, la Commission considère qu'à partir des éléments avancés dans la présente décision, elle a également établi que les décisions de l'entente anticoncurrentielle ont été mises en œuvre et que les accords collusoires ont donc eu des effets anticoncurrentiels réels. Si l'objet restrictif de concurrence des accords en cause suffit pour étayer la conclusion que l'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE s'appliquent, les effets de ces accords ont cependant été établis et aboutissent à la même conclusion.

2.2.5. *Effet sur le commerce entre États membres et entre parties contractantes de l'EEE*

(355) Les accords continus entre les producteurs sur les deux marchés en cause ont eu un effet appréciable sur le commerce entre États membres et entre parties contractantes de l'EEE.

⁵¹² Affaire T-62/98, *Volkswagen AG/Commission*, Recueil 2000, p. II-2707, point 178.

- (356) Comme il a été démontré dans la section consacrée aux "Échanges entre États" (voir la section 1.2.5), les marchés du graphite isostatique et extrudé sont caractérisés par un volume substantiel d'échanges entre les États membres. Un volume considérable d'échanges existe également entre la Communauté et les pays de l'AELE qui font partie de l'EEE. Ainsi, la Norvège et l'Islande importent 100% de leurs besoins, essentiellement de la Communauté, et l'Autriche, la Finlande et la Suède importaient, avant leur adhésion à la Communauté, la totalité de leurs besoins.
- (357) 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 n'est pas limitée à la partie des ventes des participants à l'entente qui implique effectivement le transfert de produits d'un État à un autre. De même, pour que ces dispositions s'appliquent, la Commission n'a pas l'obligation de démontrer que le comportement individuel de chaque participant, par opposition à l'ensemble de l'entente, a affecté les échanges entre États membres⁵¹³.
- (358) En l'espèce, les accords collusoires ont couvert la quasi-totalité des échanges à l'intérieur de la Communauté et de l'EEE. L'existence d'un mécanisme de fixation des prix devait déboucher, ou était susceptible de déboucher, sur le détournement automatique des courants d'échanges de ce qu'ils auraient été autrement⁵¹⁴.
- (359) Dans la mesure où les activités des deux ententes ont concerné les ventes dans des pays qui ne sont pas membres de la Communauté ou de l'EEE, elles sortent du champ d'application de la présente décision.

2.2.6. *Dispositions des règles de concurrence applicables à l'Autriche, à la Finlande, à la Norvège, à la Suède et à l'Islande*

- (360) L'accord EEE est entré en vigueur le 1er janvier 1994. Pour la période antérieure à cette date durant laquelle une entente a fonctionné, la seule disposition applicable à la présente procédure est l'article 81 du traité. Dans la mesure où les deux ententes, durant cette période ont restreint la concurrence en Autriche, en Finlande, en Islande, au Liechtenstein, en Norvège ou en Suède (alors États membres de l'AELE), ils ne sont pas considérés comme une infraction à ladite disposition.
- (361) Du 1er janvier au 31 décembre 1994, les dispositions de l'accord EEE se sont appliquées aux quatre États membres de l'AELE qui avaient adhéré à l'EEE. Les ententes ont donc constitué une infraction à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE ainsi qu'à l'article 81, paragraphe 1, du traité, et la Commission est compétente pour appliquer ces deux dispositions. Les restrictions de la concurrence intervenues dans ces quatre États de l'AELE durant cette période d'un an relèvent de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (362) Après l'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède à la Communauté le 1er janvier 1995, l'article 81, paragraphe 1, du traité est devenu applicable aux deux ententes dans la mesure où elles ont affecté la concurrence sur ces marchés. La mise

⁵¹³ Voir arrêt du Tribunal dans l'affaire T-13/89, *Imperial Chemical Industries/Commission*, Recueil 1992, p. II-1021, point 304.

⁵¹⁴ Voir arrêt de la Cour dans les affaires jointes 209 à 215 et 218/78, *Van Landewyck et autres/Commission*, Recueil 1980, p. 3125, point 170.

en œuvre des ententes en Norvège et en Islande a continué à constituer une infraction aux dispositions de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.

- (363) Concrètement, il s'ensuit que dans la mesure où les accords collusoires ont été appliqués en Autriche, en Finlande, en Norvège, en Suède et en Islande, ils ont constitué une infraction aux règles de concurrence de l'EEE et/ou de la Communauté à partir du 1er janvier 1994.

2.2.7. *Durée des infractions*

- (364) Comme on l'a vu, il ressort des déclarations de Toyo Tanso et d'Ibiden qu'il existait des contacts entre les producteurs européens (LCL, Schunk et Ringsdorff) dès le milieu des années 70 et qu'à partir de la fin de 1988, ces contacts englobaient aussi Toyo Tanso et Ibiden. Ces "réunions initiales" ont continué jusqu'en 1991, mais comme elles ont ensuite été suspendues pendant près de deux ans, la Commission limite son appréciation, aux fins de l'imposition d'éventuelles amendes, à la période commençant en juillet 1993 - en ce qui concerne l'entente sur le marché du graphite isostatique - et en février 1993 - pour ce qui est de l'entente sur le marché du graphite extrudé.

- (365) Dans la mesure où les accords relatifs à chaque produit spécial ont concerné l'Autriche, la Finlande, la Norvège, la Suède et l'Islande, ils n'ont pas constitué des infractions aux règles de concurrence avant le 1er janvier 1994, date d'entrée en vigueur de l'accord EEE.

- (366) La présente section indique séparément pour le graphite isostatique et le graphite extrudé les éléments pertinents pour établir la durée de l'implication de chaque producteur.

2.2.7.1. Graphite isostatique

- (367) La participation de SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso et NSC/NSCC à l'infraction à partir de 23 juillet 1993 est établie par la participation de leurs *[managers supérieurs]* respectifs à la première réunion de "haut niveau".

- (368) Bien que SGL ait déclaré avoir systématiquement informé UCAR des résultats des réunions internationales, il n'existe aucune preuve qui corrobore cette déclaration. La Commission considère donc que l'implication d'UCAR a commencé avec sa première participation à une réunion au niveau européen, les 7 et 8 février 1996.

- (369) La Commission considère qu'Intech a commencé à participer à l'infraction lorsqu'elle a assisté à la première réunion au niveau européen le 25 février 1994.

- (370) Les réunions de l'entente se sont poursuivies au moins jusqu'au 28 février 1998 : la dernière "réunion de travail internationale" connue a eu lieu à cette date en présence de représentants de SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso et NSCC. La Commission considère que NSC a mis fin à sa participation à l'infraction en même temps que sa filiale NSCC. La date à considérer pour UCAR et Intech est le 22 mai 1997, date de leur dernière participation à une réunion pour l'Europe (la présence d'Intech à la dernière réunion pour l'Europe du 26 novembre 1997 ou à la réunion nationale qui a eu lieu au Royaume-Uni le 7 juillet 1998 n'a pas été confirmée).

- (371) LCL a confirmé que des contacts "officiels" entre SGL, LCL et Toyo Tanso ont eu lieu à au moins une autre occasion, en mars 1998, et que la collaboration au niveau national a continué pendant au moins deux mois après février 1998 (jusqu'en mars 1998 en France et juillet 1998 au Royaume-Uni). LCL a en outre révélé que des réunions bilatérales (LCL/SGL ou LCL/entreprises japonaises) ont encore eu lieu au moins jusqu'en février 1999. Toutefois, en l'absence de preuves corroborant ces dires, la Commission considère, pour la détermination des amendes, que la participation des entreprises à l'entente (à l'exception d'UCAR et d'Intech) a pris fin en février 1998.
- (372) Dans sa réponse à la communication des griefs, Tokai indique qu'elle s'est retirée en novembre 1997, étant donné qu'il s'agissait de la dernière réunion ayant pour objet les pratiques anticoncurrentielles (lors de la réunion de février 1998, il a seulement été décidé de ne plus organiser d'autres réunions et de mettre un terme à toute collaboration).
- (373) La Commission doit rejeter cet argument. Premièrement, la dernière réunion internationale des 27 et 28 février 1998 était planifiée en tant que réunion régulière de l'entente (voir le considérant (178)), et il a été établi (voir les considérants (181) et (233)) que, dans le cadre du processus collusif, les parties avaient conclu des accords concrets au cours du second semestre de l'année 1997, qui devaient être applicables en février 1998 et au-delà (la réunion de février 1998 faisait partie de ce processus). En conséquence, aucun effet rétroactif ne peut être attribué au fait que les parties ont décidé de mettre un terme à leur entente lors de cette réunion. Deuxièmement, une entente peut être considérée à juste titre comme une infraction unique et continue pendant toute la durée de son existence. L'éventualité qu'un ou plusieurs éléments d'une série d'actes ou d'un comportement continu puissent constituer individuellement et en eux-mêmes une infraction aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité, n'affecte nullement la validité de cette appréciation. On peut donc légitimement considérer que l'infraction a duré de juillet 1993 à février 1998.
- (374) Intech conteste également la durée de sa participation à l'entente. Elle prétend que si participation il y a eu, celle-ci a commencé le 26 septembre 1995, c'est-à-dire la première fois qu'Intech et Ibiden ont pris part aux réunions au niveau européen. Intech insiste sur le fait qu'elle ne peut être tenue pour responsable de cette participation, étant donné qu'elle a agi exclusivement sur instruction d'Ibiden. Cela est vrai en particulier pour toutes les réunions antérieures au 26 septembre 1995, auxquelles Ibiden n'a pas participé elle-même.
- (375) La durée de l'implication d'Intech dans l'entente a été examinée aux considérants (369) et (370). Sa responsabilité distincte dans l'infraction par rapport à celle d'Ibiden sera examinée à la section 2.2.8.4.

2.2.7.2. Graphite extrudé

- (376) La Commission considère que le 24 février 1993, date de la première réunion de "haut niveau" relative aux produits extrudés non usinés, est la date de début de l'infraction commise par UCAR et de SGL sur ce marché.

(377) La dernière réunion au "niveau des experts" attestée entre ces deux entreprises ayant eu lieu le 29 novembre 1996, cette date est considérée comme celle de la fin de l'infraction.

2.2.8. Destinataires de la présente procédure

(378) Les faits établissent que SGL, LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ividen, NSC/NSCC, UCAR et Intech ont directement participé à l'entente sur le marché du graphite isostatique. Il est également établi que SGL et UCAR ont directement participé à l'entente sur le marché du graphite extrudé. Ces huit entreprises sont destinataires de la présente décision. Les éléments concernant plus particulièrement certains des destinataires sont examinés ci-après.

2.2.8.1. Tokai

(379) Tokai déclare que, puisque les producteurs japonais comme Ividen et elle-même vendent leur graphite isostatique essentiellement par l'intermédiaire de distributeurs indépendants et d'ateliers d'usinage, elles n'ont pas une connaissance détaillée des prix que ceux-ci facturent aux utilisateurs finals. Tokai prétend donc n'avoir pas été en mesure d'exercer une influence sur ces distributeurs et ateliers d'usinage ni de contrôler leurs prix⁵¹⁵.

(380) Tokai avait comme distributeurs nationaux Tokai Carbon Europe S.R.L. en Italie, Novotec en Allemagne, Novotec France en France, Graphite Technologies au Royaume-Uni et Schunk Iberica en Espagne. En ce qui concerne leur rôle dans les réunions nationales, Tokai déclare que même si, au début, ces distributeurs l'ont informée des résultats des réunions, ils ont très vite commencé à participer davantage pour leur propre compte⁵¹⁶.

(381) Ces arguments doivent être rejetés pour les raisons suivantes.

(382) Il a été démontré que le marché du graphite isostatique était un marché mondial et que Tokai avait activement participé à une entente mondiale destinée à augmenter ses prix. Tokai a formellement reconnu cette participation. Dans la mesure où ces réunions concernaient l'Europe, la présence de Tokai suffit à établir sa responsabilité dans l'infraction. En outre, il ressort des faits que Tokai a également participé aux réunions européennes de l'entente. Tokai a d'ailleurs formellement reconnu cette participation. Par conséquent, le comportement de cette entreprise dans les accords collusoires a nécessairement affecté la concurrence dans l'ensemble Communauté/EEE. De plus, Tokai n'a fourni aucune explication sur les raisons pour lesquelles elle a pris part à toutes les réunions, y compris au niveau européen, si elle n'était pas en mesure d'en tirer un quelconque profit.

(383) En outre, Tokai a reconnu que c'était elle qui décidait lesquels de ses représentants assisteraient aux réunions de haut niveau, aux réunions de travail internationales, aux réunions européennes et (dans une moindre mesure) aux réunions nationales. Les distributeurs indépendants de graphite isostatique de Tokai n'ont pas exercé la moindre

⁵¹⁵ TC(2), p. 1.

⁵¹⁶ TC(3), p. 6.

influence à cet égard⁵¹⁷. Tokai déclare notamment que, *"en raison de la dépendance de l'entreprise vis-à-vis de ses distributeurs sur les marchés nationaux et de la demande d'autres producteurs qui se sont plaints de ce que Tokai n'exerçait pas un contrôle suffisant sur les prix pratiqués par ces distributeurs, Tokai a invité les distributeurs susmentionnés à participer aux réunions nationales au nom de Tokai Carbon"*⁵¹⁸.

- (384) De plus, Tokai a déclaré que sa filiale italienne, Tokai Carbon Europe S.R.L., avait participé aux réunions en Italie au nom de la société mère et que le distributeur français, Novotec France, l'informait généralement des résultats des réunions nationales⁵¹⁹.
- (385) Enfin, il a été démontré que les réunions nationales avaient pour objectif la mise en œuvre et l'adaptation à chaque pays des décisions prises au niveau international et au niveau européen⁵²⁰. Par conséquent, les réunions nationales étaient le stade ultime de la structure à différents niveaux de gestion créée avec l'objectif d'assurer le fonctionnement de l'entente, et la présence des distributeurs de Tokai à ces réunions ne peut être interprétée que dans ce contexte.
- (386) C'est pourquoi la Commission considère que Tokai doit être tenue pour responsable de l'infraction et être destinataire de la présente décision.

2.2.8.2. Toyo Tanso

- (387) Toyo Tanso prétend qu'elle ne pouvait imposer les prix devant être facturés par les filiales européennes à leurs clients, car elle ne savait rien des relations et des négociations antérieures de ces filiales avec chaque client. Aux dires de Toyo Tanso, les directeurs généraux des filiales européennes jouissaient d'une grande autonomie dans la conduite de leurs affaires et n'auraient pas toléré que la société mère leur impose des prix qui les auraient empêchées d'acquérir et de conserver des clients. Toyo Tanso affirme qu'il n'y avait aucun moyen d'assurer la cohérence des prix négociés par les filiales européennes avec les prix fixés aux réunions de haut niveau. En ce qui concerne les réunions nationales, Toyo Tanso affirme qu'elle n'en recevait généralement aucun compte rendu⁵²¹.
- (388) Ces arguments doivent être rejetés pour les raisons suivantes.
- (389) Il a été démontré que le marché du graphite isostatique était un marché mondial et que Toyo Tanso avait activement participé à une entente mondiale destinée à augmenter ses prix. Dans la mesure où ces réunions concernaient l'Europe, la présence de Toyo Tanso suffit à établir sa responsabilité dans l'infraction. Par conséquent, le

⁵¹⁷ TC(2), p. 1.

⁵¹⁸ TC(3), p. 6.

⁵¹⁹ TC(3), p. 6-7.

⁵²⁰ Sur ce point, Tokai a elle-même déclaré: *"Étant donné que les représentants qui assistaient aux réunions européennes étaient dans l'incapacité d'obtenir des renseignements suffisants sur les conditions propres aux marchés nationaux, il a été jugé nécessaire d'organiser des réunions où la situation pourrait être appréciée pays par pays"* (TCSS, p. 24 et 25). Et UCAR confirme que *"les contacts au niveau national ont été intégrés dans un cadre de contacts coordonnés au niveau européen"* (UCS, p. 6).

⁵²¹ TT(2), p. 4 et 5.

comportement de Toyo Tanso dans les accords collusoires a nécessairement affecté la concurrence dans l'ensemble Communauté/EEE.

- (390) Toyo Tanso a admis sa participation à toutes les réunions internationales et (par l'intermédiaire de ses filiales GTD et GTI) à toutes les réunions européennes à partir de la troisième⁵²². De plus, Toyo Tanso reconnaît qu'après une réunion au niveau international, son représentant (le directeur des ventes internationales de l'entreprise) envoyait "souvent" un compte rendu écrit de la réunion aux filiales européennes GTI, GTD et GTA/TTE "pour information". À l'inverse, les participants aux réunions européennes (habituellement les directeurs généraux de GTI et GTD) rédigeaient généralement un compte rendu qu'ils envoyaient au directeur des ventes internationales⁵²³. En revanche, Toyo Tanso n'a fourni aucune explication sur les raisons pour lesquelles elle a pris part à toutes les réunions, y compris au niveau européen, si elle n'était pas en mesure d'en tirer un quelconque profit.
- (391) En ce qui concerne les réunions nationales, il a été souligné qu'elles constituaient le stade ultime de la structure à différents niveaux de gestion créée avec l'objectif d'assurer le fonctionnement de l'entente. La présence des filiales de Toyo Tanso à ces réunions ne peut être interprétée que dans ce contexte.
- (392) Compte tenu de ce qui précède, la Commission considère que Toyo Tanso doit être tenue pour responsable du comportement adopté pendant la durée de l'infraction.

2.2.8.3. NSC/ NSCC

l) NSCC

- (393) NSCC a reconnu avoir été représentée aux réunions de haut niveau et de niveau international par MM. [...],[...] et [...], tous trois salariés de NSC.
- (394) Par ailleurs, NSCC a déclaré ne pas être présente sur le marché formé par l'ensemble Communauté/EEE, puisque toutes ses ventes durant la période 1993-1998 ont été faites aux sociétés commerciales japonaises *[partenaires commerciaux de NSCC]*.
- (395) Or il a été démontré que le marché du graphite isostatique était un marché mondial et que NSCC avait activement participé à une entente mondiale destinée à augmenter ses prix. Par conséquent, le comportement de NSCC dans les accords collusoires a nécessairement affecté la concurrence dans l'ensemble Communauté/EEE.
- (396) En outre, NSCC déclare avoir établi une structure de marge forfaitaire avec *[partenaires commerciaux de NSCC]*. Celles-ci facturaient leurs services avec une marge uniforme, précisée dans leurs contrats respectifs, sur le prix d'achat des produits de NSCC. Durant cette période, NSCC a fixé les prix auxquels les sociétés commerciales vendaient ses produits et ces sociétés prenaient des commandes auprès de distributeurs ou d'ateliers d'usinage dans le monde entier, puis les transmettaient à NSCC pour exécution. Par conséquent, toutes les décisions tarifaires ont été prises exclusivement par NSCC, les sociétés commerciales japonaises se bornant à indiquer

⁵²² Tokai, LCL et Ibidem ont confirmé la participation de Toyo Tanso aux deux premières réunions au niveau européen (voir les considérants (196) et (198)).

⁵²³ TT(2), p. 4 et 5.

ces prix à leurs clients⁵²⁴. En outre, NSCC s'entretenait périodiquement avec son distributeur français, Albert Denis, des prix auxquels elle proposait ses produits à la société *[partenaire commercial de NSCC]*⁵²⁵.

(397) Dans ces conditions, NSCC doit être destinataire de la présente décision.

II) NSC

(398) NSCC est une filiale de NSC, elle-même détenue à 67 % par Nippon Steel Corporation. L'activité de NSC est répartie entre une division Carbone et Gaz, une division Produits chimiques et d'autres activités. NSCC appartient à la division Carbone et Gaz de NSC, qui détient 90,7 % de son capital⁵²⁶. NSCC achète à NSC les matières premières et un certain soutien de recherche-développement pour ses graphites spéciaux. En outre, NSC a assuré les activités de vente et marketing de NSCC de 1992 à 1997⁵²⁷.

(399) Il a été établi, dans la partie de la présente décision consacrée aux faits, que des salariés de NSC ont assisté aux réunions de haut niveau et de niveau international⁵²⁸.

(400) Dans ces conditions, la Commission considère que NSC doit être tenue pour responsable de l'infraction et être destinataire de la présente décision. Dans sa réponse à la communication des griefs, NSC/NSCC a confirmé que les deux entreprises constituaient un seul et même participant et n'avaient pas joué de rôles distincts dans l'accord. Elles doivent par conséquent être tenues conjointement et solidairement responsables du paiement d'éventuelles amendes.

2.2.8.4. Intech

(401) Dans sa réponse aux demandes de renseignements au titre de l'article 11, Intech prétend que son personnel a toujours participé aux réunions du groupe au nom d'Ibiden et conformément aux instructions de cette entreprise. Intech indique que l'intégralité de son activité dans le secteur du graphite en Europe repose sur un contrat de coopération entre Intech EDM B.V. et Ibiden Co, Ltd⁵²⁹.

(402) La Commission observe que les représentants d'Intech, et notamment M. [...], ont assisté à toutes les réunions qui ont eu lieu au niveau européen à partir du 25 février 1994, les seules exceptions étant la réunion de 17 octobre 1995 à Francfort et la dernière réunion du 26 novembre 1997 à Strasbourg. À quatre de ces réunions (26 septembre 1995 à Mönchengladbach, 7 février 1996 à Paris, 27 septembre 1996 à

⁵²⁴ NSCC(2), p. 6.

⁵²⁵ NSCC(2), p. 1.

⁵²⁶ La division Carbone et Gaz comprend également Nippon Steel Chemical Carbon Co., Ltd. (détenue à 90 %) et SA Carbon Co. Ltd. (détenue à 60 %) (NSCC(2), p. 3).

⁵²⁷ NSCC (2), p. 2-3.

⁵²⁸ M. [...] a été salarié de NSC durant toute la période 1993-1998 et MM. [...] et [...] l'ont été de janvier 1993 à juin 1997 (dossier, p. 6398).

⁵²⁹ En vertu de ce contrat de coopération - qui existait déjà avant 1993 - Intech EDM est le partenaire commercial d'Ibiden en Allemagne, aux Pays-Bas, en Belgique, au Luxembourg, en Suisse et, occasionnellement, au Royaume-Uni. Dans ces pays, Intech a l'exclusivité de la vente de la production de graphite synthétique d'Ibiden destiné à l'usinage par électroérosion (EDM); elle peut aussi vendre ces produits à titre non exclusif sous sa propre marque dans d'autres pays d'Europe (IntechS, p. 1 et 2).

Zurich et 21 mai 1997 à Genève), Intech et Ibiden ont toutes deux été représentées⁵³⁰. Outre leur participation aux réunions européennes, les représentants d'Intech ont assisté à des réunions nationales en Italie, en Allemagne et au Royaume-Uni⁵³¹. On remarquera que l'Italie n'est pas un territoire où Intech a l'exclusivité de la commercialisation des produits d'Ibiden.

- (403) Il résulte notamment des faits qu'Intech s'est engagée à facturer les prix convenus par le cartel (notamment les prix fixés lors des réunions internationales, communiqués par Ibiden⁵³²) à ses propres clients, consommateurs finals, sur le marché en aval⁵³³.
- (404) Ibiden confirme qu'elle a demandé à Intech d'assister aux réunions européennes en son nom (en raison surtout de son manque de connaissance du marché européen) avant le 26 septembre 1995. Ibiden observe cependant que, même après cette date, un représentant d'Intech a continué à assister aux réunions européennes, ce qui, selon elle, reflète la présence d'Intech sur le marché en qualité de distributeur non exclusif hors de son territoire d'exclusivité⁵³⁴. En ce qui concerne les réunions nationales en Allemagne et au Royaume-Uni, Ibiden déclare avoir demandé à Intech d'y participer. En revanche, cela n'a pas été le cas pour les réunions en Italie, car Intech n'est pas le distributeur exclusif d'Ibiden pour ce marché⁵³⁵. En outre, Intech a déclaré que, d'une manière générale, elle n'a pas communiqué les résultats des réunions nationales à Ibiden⁵³⁶.
- (405) De plus, il est évident qu'avant même qu'Ibiden ne commence à assister aux réunions au niveau européen, Intech et Ibiden étaient, aux yeux des autres participants, des entreprises ayant des intérêts distincts⁵³⁷. Il ressort notamment du compte rendu de la deuxième réunion au niveau européen (20 juin 1994 à Düsseldorf) que *"chacune des entreprises s'est montrée préoccupée par l'étendue de la responsabilité qu'Intech pouvait assumer en sa qualité de représentant d'Ibiden. M. [employé d'Intech] a alors expliqué qu'à l'avenir, Ibiden Netherlands aurait cette qualité en Europe et il a été convenu qu'il s'agissait d'une attitude positive"*⁵³⁸. Cela prouve que toutes les parties (y compris Intech) sont restées prudentes quant à la capacité ou la volonté d'Intech de s'engager et de s'exprimer au nom d'Ibiden.

⁵³⁰ Voir la section 1.4.1.2.II).

⁵³¹ Voir la section 1.4.1.2.III). Intech a reconnu cette participation dans Intech(2), p. 7.

⁵³² Voir Intech(2), p. 7.

⁵³³ Voir par exemple :les considérants (279), dixième tiret; (285), quatrième tiret; (286), cinquième et sixième tirets. Voir également le dossier, p. 1356-1357 [télécopie du 9 janvier 1994 adressée par Intech à M. [...] (Ibiden)]: *"Tant Intech que Ringsdorff-Werke sont inquiets quant au fait que si aucune distinction n'est faite entre les tailles des blocs standard et non standard, il n'est pas possible d'augmenter les prix réels"*.

⁵³⁴ Intech prétend que sa présence à ces réunions avait pour but d'apporter un soutien linguistique aux représentants d'Ibiden, lesquels ne maîtrisaient pas bien l'anglais (Intech(2), p. 8).

⁵³⁵ I(3), p. 4 et 5.

⁵³⁶ Intech(2), p. 8.

⁵³⁷ On peut noter que les comptes rendus des réunions mentionnent généralement Intech - et non Ibiden - lorsqu'il est question de l'attitude adoptée par M. [employé d'Intech] (voir, par exemple, réunion européenne du 18 octobre 1994: *"Intech est mécontente de sa faible part de marché au Royaume-Uni. Dans ces conditions, il est inutile d'assister aux réunions nationales"* (dossier, p. 3536)). Voir également le dossier, p. 657, 665, 674, 1011, 3528-3531, 3532-3536, 3537-3541.

⁵³⁸ I(3), annexe 4.

- (406) Pour ces raisons, la Commission considère que le comportement d'Intech et d'Ibiden au sein du cartel doit faire l'objet d'une appréciation séparée et que ces deux entreprises conservent l'entière responsabilité de leur participation respective à l'infraction. Les circonstances particulières entourant la participation d'Intech aux accords relatifs au graphite isostatique seront, au contraire de celles se rapportant aux autres parties, prises en compte aux considérants (515) et (516).
- (407) En ce qui concerne la participation d'Intech à l'infraction évoquée aux considérants (401) à (406), la Commission estime que deux entreprises du groupe Intech doivent être tenues pour responsables de cette infraction: Intech EDM AG et Intech EDM B.V.

Intech EDM AG

- (408) Intech EDM AG (dénommée Intech Technology Zug AG avant 1994) commercialise des graphites spéciaux dans la Communauté et a pris part à toutes les réunions du cartel au niveau européen (à l'exception de la réunion de Francfort du 17 octobre 1995 et de la dernière réunion, qui s'est tenue à Strasbourg le 26 novembre 1997) en la personne de son salarié M. *[employé d'Intech]*⁵³⁹. C'est pourquoi la Commission estime qu'Intech EDM AG doit être tenue pour responsable de sa participation à l'infraction pendant toute la durée de celle-ci.
- (409) Dans sa réponse à la communication des griefs, Intech conteste la responsabilité d'Intech EDM AG dans l'infraction. Intech affirme qu'elle ne figurait pas parmi les membres fondateurs du cartel et qu'elle n'a jamais rejoint celui-ci (elle n'a pas participé à sa mise en place, n'avait pas d'influence sur les décisions, n'a jamais participé aux réunions de haut niveau ou aux réunions internationales et n'a pris part qu'occasionnellement aux réunions nationales). Elle insiste également sur le fait qu'Intech EDM AG agissait uniquement pour le compte d'Ibiden. Au soutien de cette affirmation, elle indique qu'elle était économiquement et juridiquement dépendante de cette dernière, que la Commission enfreint le principe de l'égalité de traitement en n'attaquant pas d'autres distributeurs qui étaient également présents à plusieurs réunions, que la communication des griefs démontre bien qu'Intech EDM AG a agi selon les instructions d'Ibiden, qu'Intech EDM AG était tenue de faire rapport à Ibiden, qu'Ibiden prenait des décisions de portée internationale, et qu'Intech EDM AG devait les mettre en œuvre, que la situation n'a pas changé lorsqu'Intech a commencé à se rendre aux réunions européennes, et que conformément à l'arrêt *Metsä-Serla*⁵⁴⁰, seule Ibiden doit être tenue pour responsable.
- (410) Aucun de ces arguments ne saurait modifier l'appréciation de la Commission quant à la responsabilité d'Intech EDM AG dans l'infraction. Sa participation directe aux réunions est établie par les faits et n'est pas contestée. Les éléments allant clairement dans le sens d'une responsabilité distincte d'Intech (en particulier, d'Intech EDM AG) dans le cadre de la présente procédure par rapport à celle d'Ibiden ont déjà été développés aux considérants (402) à (406). La Commission réfute également l'allégation selon laquelle elle aurait traité Intech de façon discriminatoire par rapport à

⁵³⁹ D'après la réponse d'Intech à la demande de renseignements de la Commission, M. *[employé d'Intech]* (le représentant d'Intech aux réunions européennes et à plusieurs réunions nationales) était salarié d'Intech EDM AG, Zug (Suisse) (Intech(2), p. 6 et 7).

⁵⁴⁰ Arrêt du Tribunal du 14 mai 1998 dans les affaires jointes T-339 à 342/94, Recueil 1998, p. II-1727, point 43.

d'autres distributeurs cités dans la communication des griefs. Outre qu'elle dispose du pouvoir discrétionnaire de sélectionner les destinataires de la communication des griefs en fonction de la qualité des preuves en sa possession, la Commission souligne qu'Intech était nettement plus impliquée dans les accords que les autres distributeurs. Intech a notamment été le seul distributeur à avoir jamais participé aux réunions au niveau européen; elle est également le seul à avoir pris part aux réunions consacrées aux trois marchés nationaux (Italie, Allemagne, Royaume-Uni).

Intech EDM B.V.

- (411) Quatre éléments portent la Commission à considérer que l'ancienne société mère d'Intech EDM AG, Intech EDM B.V., doit également être tenue pour responsable de l'infraction pendant toute la durée de celle-ci.
- (412) Premièrement, Intech EDM B.V. était la seule interface entre le groupe Intech et Ibiden pour les opérations liées au marché des produits spéciaux. Intech a notamment déclaré que toutes ses activités européennes concernant les graphites se sont déroulées sur la base du contrat de coopération entre Intech EDM B.V. et Ibiden Co., Ltd.⁵⁴¹. Conformément à ce contrat, Intech EDM B.V. gérait donc les relations du groupe Intech avec Ibiden: elle communiquait à Intech EDM AG les conclusions des réunions de haut niveau et internationales auxquelles assistait Ibiden et, inversement, faisait rapport à Ibiden sur les activités de sa filiale. Il est donc évident qu'Intech EDM AG ne pouvait représenter les intérêts d'Ibiden (et les siens propres) aux réunions européennes sans qu'Intech EDM B.V. ne lui ait fourni des renseignements sur les activités du cartel au niveau mondial.
- (413) Deuxièmement, les relations complexes régnant entre les entreprises du groupe Intech, au moins en ce qui concerne le marché du graphite isostatique, sont en outre confirmées par le fait que M. *[employé d'Intech]* - celui-là même qui assistait aux réunions européennes au nom d'Intech EDM AG - a signé le contrat de coopération de 1998 avec Ibiden au nom d'Intech EDM B.V.⁵⁴².
- (414) Troisièmement, Intech a confirmé elle-même qu'Intech EDM B.V. avait également été impliquée dans les accords⁵⁴³.
- (415) Quatrièmement, l'avocat d'Intech (représentant à la fois Intech EDM AG et Intech EDM B.V.) a reconnu à l'audition qu'Intech EDM B.V. était plus que probablement au courant de la participation de sa filiale aux accords collusoires (bien que, selon lui, le fait qu'elle en ait été informée ne permettait pas d'incriminer EDM B.V.).
- (416) Compte tenu des considérations qui précèdent, la Commission estime qu'Intech EDM B.V. doit être tenue pour responsable, conjointement avec Intech EDM AG, de l'infraction pendant toute la durée de celle-ci.

Arguments d'Intech:

⁵⁴¹ IntechS, p. 2. La première version disponible du contrat de coopération avec Ibiden (1989) a été signée par Alectro B.V. (transformée en Intech EDM B.V. le 24 avril 1994) (Intech(2), annexe 1).

⁵⁴² IntechS, annexe 1.

⁵⁴³ Intech(2), p. 7.

- (417) Dans sa réponse à la communication des griefs, Intech conteste cette conclusion. Elle indique notamment qu'Intech EDM B.V. n'est pas la société mère d'Intech EDM AG, étant donné que celle-ci est depuis 1997 une filiale de AGIE Charmilles Holding AG (Suisse), elle-même filiale de Georg Fischer AG (Suisse), que, bien que la Commission ait connaissance de cette distinction, elle ne fait aucune différence entre les deux entreprises (dans la communication des griefs, il est généralement question de "Intech", et il n'est pas possible de déterminer quels griefs spécifiques sont soulevés à l'encontre soit d'Intech EDM A.G., soit d'Intech EDM B.V.), et que, en répondant conjointement à la communication des griefs, les entreprises ne reconnaissent pas explicitement que celle-ci pouvait leur être adressée à toutes deux. Intech affirme également qu'il n'existe aucune preuve d'une implication d'Intech EDM B.V. dans l'infraction. Elle conteste notamment l'aveu mentionné au considérant (414), et argue que la demande de renseignements a été adressée à Intech EDM AG, que cette demande était imprécise et contraire à la jurisprudence *Orkem*⁵⁴⁴. Elle estime aussi que le fait que M. [employé d'Intech] ait signé l'accord de coopération avec Ibiden en 1998 ne saurait être considéré comme prouvant la participation d'Intech EDM B.V., et que M. [employé d'Intech] n'a jamais dirigé cette entreprise. Enfin, Intech indique qu'en tout état de cause, l'infraction prétendument commise par Intech EDM B.V. serait déjà prescrite, étant donné que la Commission a adressé sa communication des griefs le 22 mai 2002 et que la dernière réunion à laquelle Intech a participé a eu lieu le 21 mai 1997.
- (418) Intech se contredit par conséquent dans sa réponse à la communication des griefs (voir le considérant (414)) en ce qui concerne le rôle joué par Intech EDM B.V. dans l'infraction.

Appréciation de la Commission:

- (419) L'appréciation de la Commission quant à l'implication d'Intech EDM B.V. dans l'infraction demeure inchangée.
- (420) De façon générale, l'objet des règles de concurrence de la Communauté et de l'EEE est l'"entreprise", notion qui ne se confond pas avec celle de personne morale en droit commercial ou fiscal national. Le terme "entreprise" n'est pas défini dans le traité. Il peut toutefois désigner toute entité exerçant une activité commerciale. Selon les circonstances, il peut s'avérer possible de considérer comme l'"entreprise" pertinente aux fins de l'article 81 du traité et de l'article 53 de l'accord EEE, soit le groupe dans son ensemble, soit des sous-groupes distincts ou des filiales.
- (421) Pendant la durée de l'infraction commise par Intech (et jusqu'au 1er septembre 1997), Intech EDM B.V. détenait 100 % d'Intech EDM AG. La Commission considère que la responsabilité d'Intech EDM B.V. pendant toute la durée de l'infraction résulte clairement du fait qu'elle contrôlait Intech EDM AG et qu'elle était pleinement consciente de son comportement infractionnel. La Cour a jugé que pour déterminer si une société mère devait être tenue pour responsable du comportement illégal d'une filiale, il convenait d'établir que celle-ci "*ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, mais applique pour l'essentiel les instructions qui lui sont imparties par la société mère*"⁵⁴⁵. Dans les affaires *AEG-Telefunken*⁵⁴⁶ et *BPB*

⁵⁴⁴ Arrêt de la Cour dans l'affaire 374/87, *Orkem/Commission*, Recueil 1989, p. 3283.

⁵⁴⁵ Affaire 48/69, *Imperial Chemical Industries/Commission*, Recueil 1972, p. 619, points 132 et 133.

*Industries*⁵⁴⁷, la Cour a également établi que lorsqu'une filiale appartient à 100 % à sa société mère, elle suit nécessairement, en principe, la politique définie par cette dernière. Il a été établi qu'Intech EDM AG non seulement était une filiale à 100 % d'Intech EDM B.V., mais qu'elle dépendait entièrement, pour ses activités dans les graphites spéciaux, de l'accord de coopération liant sa société mère à *Ibiden*.

- (422) De plus, la confusion du conseil juridique d'Intech en ce qui concerne le rôle de chacune des entreprises dans l'infraction⁵⁴⁸ et le fait que M. [*employé d'Intech*] ait signé l'accord de coopération en 1998 au nom d'Intech EDM B.V. démontrent à suffisance les liens complexes qui unissent les deux entreprises et prouvent à quel point il serait artificiel de dégager la responsabilité de l'une ou de l'autre dans les accords collusoires.
- (423) Enfin, l'argument selon lequel la responsabilité (éventuelle) d'Intech EDM B.V dans l'infraction est prescrite doit être rejeté, car le premier acte de la Commission qui a interrompu le délai a été l'envoi, en mars 2000, de demandes de renseignements au titre de l'article 11 du règlement n° 17 à SGL, Intech, POCO, LCL, Nippon Steel Corporation, *Ibiden*, Tokai et Toyo Tanso.
- (424) Vu les circonstances de la présente affaire, il est par conséquent opportun d'adresser la décision tant à Intech EDM AG qu'à Intech EDM B.V. Il convient de tenir celles-ci pour conjointement et solidairement responsables du paiement d'éventuelles amendes.

2.2.8.5. Conclusion

- (425) 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) pour l'infraction sur le marché du graphite isostatique:
- SGL Carbon AG
 - Le Carbone-Lorraine S.A.
 - *Ibiden Co., Ltd.*
 - Tokai Carbon Co., Ltd.
 - Toyo Tanso Co., Ltd.
 - GrafTech International, Ltd.
 - NSCC Techno-Carbon Co., Ltd. et Nippon Steel Chemical Co., Ltd., conjointement et solidairement responsables

⁵⁴⁶ Affaire 107/82, *AEG-Telefunken/Commission*, Recueil 1983, p. 3151, point 50.

⁵⁴⁷ Affaire T-65/89, *BPB Industries*, Recueil 1993, p. II-389, point 149 (pourvoi rejeté par l'arrêt rendu par la Cour dans l'affaire C-310/93 P, Recueil 1995, p. I-865).

⁵⁴⁸ Voir le considérant (418).

- Intech EDM B.V. et Intech EDM AG, conjointement et solidairement responsables.
- b) pour l'infraction sur le marché du graphite extrudé:
 - SGL Carbon AG
 - GrafTech International, Ltd.

2.3. Mesures correctives

2.3.1. Article 3 du règlement n° 17

- (426) 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 ou de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, elle peut obliger les entreprises intéressées à mettre fin à l'infraction constatée.
- (427) En l'espèce, les participants aux deux ententes ont pris des précautions considérables pour dissimuler leurs activités.
- (428) En ce qui concerne notamment les accords sur le marché du graphite isostatique, l'infraction a continué au moins jusqu'aux enquêtes menées simultanément par la Commission et les autorités américaines sur l'entente dans le secteur des électrodes de graphite. Il semble que les discussions aient été interrompues à ce stade, même s'il a été reconnu que d'autres réunions entre concurrents ont encore eu lieu jusqu'à fin février 1999. Dans ces conditions, il n'est pas possible de dire avec certitude que l'infraction a cessé.
- (429) La Commission doit donc exiger des entreprises destinataires de la présente décision qu'elles mettent fin aux deux accords collusoires (si elles ne l'ont pas déjà fait) et qu'elles s'abstiennent désormais de tous accords, pratiques concertées ou décisions d'associations d'entreprises susceptibles d'avoir un objet ou un effet identique ou analogue.

2.3.2. Article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17: généralités

- (430) En vertu de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17⁵⁴⁹, 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 et/ou de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (431) Pour déterminer le montant de l'amende, la Commission doit prendre en considération toutes les circonstances pertinentes, et notamment la gravité et la durée de l'infraction,

⁵⁴⁹ 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 [devenus articles 81 et 82] du traité CE [...] s'appliquent *mutatis mutandis*" (JO L 305 du 30.11.1994, p. 6).

soit les deux critères expressément mentionnés à l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17.

- (432) Le rôle joué par chaque entreprise dans l'infraction sera apprécié au cas par cas. La Commission tient compte en particulier des circonstances aggravantes ou atténuantes éventuelles et applique en tant que de besoin la communication sur la clémence.
- (433) Pour apprécier la gravité de l'infraction, la Commission prend en considération sa nature, son impact réel sur le marché, lorsque celui-ci peut être mesuré, ainsi que la taille du marché géographique en cause. Le rôle joué par chaque entreprise dans l'infraction sera apprécié au cas par cas.
- (434) La Commission entend fixer le montant des amendes à un niveau suffisamment dissuasif.

2.3.3. *Montant de l'amende*

- (435) Les deux ententes ont constitué des infractions délibérées à l'article 81, paragraphe 1, du traité et à l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE: en pleine connaissance du caractère restrictif de leurs agissements, ainsi que de l'illégalité de ceux-ci, les principaux fournisseurs de graphite isostatique et extrudé se sont concertés pour créer un système secret et institutionnalisé destiné à restreindre la concurrence dans ce secteur industriel.

2.3.3.1. Montant de base

- (436) Le montant de base de l'amende est calculé en fonction de la gravité et de la durée de l'infraction.

l) Gravité

- (437) Pour apprécier la gravité de l'infraction, la Commission prend en considération sa nature, son impact réel sur le marché, lorsque celui-ci peut être mesuré, ainsi que la taille du marché géographique en cause.

Nature de l'infraction

- (438) Il ressort des faits exposés que les deux infractions ont essentiellement consisté à fixer les prix, pratique constituant, par nature, le type d'infraction le plus grave aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.
- (439) Les accords collusoires ont impliqué des opérateurs importants de l'EEE et ont été conçus, dirigés et encouragés au plus haut niveau par chacune des entreprises concernées. Par nature, la mise en œuvre d'accords collusoires tels que ceux qui sont décrits débouche sur une importante distorsion de concurrence, qui profite exclusivement aux producteurs qui sont parties à ces accords et qui nuit considérablement aux consommateurs et, en définitive, au grand public.
- (440) Toyo Tanso, Tokai, UCAR et NSC/NSCC indiquent que leur participation respective aux consultations entre concurrents sur le marché du graphite isostatique était moins significative que celle des autres entreprises concernées.

- (441) 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 unique. Ensuite, dans les divers types d'ententes ayant pour objet la fixation des prix, on ne saurait, vu l'incompatibilité de telles ententes avec le marché commun, faire de distinction, en ce qui concerne la gravité de l'infraction dans son ensemble, entre les agissements des entreprises dont la position était plus ou moins forte sur le marché en cause. Le rôle de ces entreprises dans les accords est examiné plus en détail aux considérants (490) à (501). Leur capacité économique effective à nuire de façon considérable à la concurrence est examinée aux considérants (458) à (478).
- (442) La Commission considère par conséquent que les infractions en cause ont constitué, par nature, une infraction très grave aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.

Impact réel de l'infraction sur les marchés du graphite isostatique et du graphite extrudé dans l'EEE

- (443) Les infractions ont été commises par des entreprises qui, durant la période en cause, couvraient la majeure partie du marché mondial et du marché européen du graphite isostatique et extrudé. De plus, les accords avaient spécifiquement pour objet de fixer des prix plus élevés que ceux qui l'auraient été autrement. Ces accords ayant été mis en œuvre, ils ont eu un impact réel sur le marché.
- (444) Il n'est pas nécessaire de quantifier en détail l'écart entre ces prix et ceux qui auraient pu être appliqués en l'absence de tels accords. En effet, il n'est pas toujours possible de mesurer un tel écart de façon fiable, étant donné qu'un certain nombre de facteurs externes peuvent avoir influé de façon simultanée sur la fixation des prix; il est, de ce fait, extrêmement malaisé de tirer des conclusions sur l'importance relative de toutes les causes possibles.
- (445) Les accords collusoires examinés ont toutefois été mis en œuvre. Ce fait a déjà été établi aux sections 1.4.1.3 et 1.4.2.2, pour les marchés du graphite isostatique et extrudé respectivement.
- (446) A la lumière de ce qui précède, ainsi que des efforts déployés par chaque participant dans le cadre de l'organisation complexe de l'entente, il ne fait aucun doute que les accords anticoncurrentiels ont été mis en œuvre pendant toute la durée des infractions. Le fait qu'ils aient été mis en œuvre, sans interruption, pendant près de cinq ans sur le marché du graphite isostatique et près de quatre ans sur celui du graphite extrudé doit avoir eu des répercussions sur chacun de ces deux marchés, ainsi que cela a été démontré, notamment au considérant (277) (graphite isostatique).

Arguments des parties:

- (447) Dans leur réponse à la communication des griefs, LCL, Tokai, Ibiden et Intech prétendent que l'entente relative au graphique isostatique n'était pas très efficace et que son impact réel sur le marché a été relativement limité.
- (448) Selon LCL, l'évolution des prix réels (par opposition aux prix indicatifs) ne fait apparaître aucune augmentation pendant la période en cause.

- (449) Selon Tokai, les intérêts des producteurs japonais et européens différaient, ce qui a entraîné une perte de confiance et a progressivement rendu les accords inefficaces. Comme la plupart des producteurs japonais s'en remettaient principalement, pour leurs ventes en Europe, à des distributeurs locaux, qu'ils ne contrôlaient pas, les producteurs européens se sont plaints à plusieurs reprises du manque de contrôle.
- (450) D'après Ibidem, l'efficacité de l'entente était limitée du fait des difficultés à se mettre d'accord sur la classification applicable et de l'existence de distributeurs indépendants.
- (451) Intech considère que l'entente n'a pas été très efficace et qu'elle n'a pas atteint son objectif, qui était d'augmenter ou d'ajuster les prix. Elle estime à cet égard que le tableau de la Commission n'est pas correct (voir le considérant (278)). Elle prétend que, en ce qui la concerne, l'évolution des prix a été, en réalité, exactement contraire (entre 1993 et 1998, les prix ont chuté et non augmenté; les prix n'ont grimpé qu'en 1995-1996, à la suite d'une hausse de la demande, et ont recommencé à chuter dès 1997 en raison de surcapacités sectorielles).

Appréciation de la Commission:

- (452) Aucun des arguments avancés par les parties afin de minimiser le constat de la Commission selon lequel l'entente a eu une incidence réelle sur le marché n'est concluant. Les explications fournies en ce qui concerne l'incapacité ponctuelle d'atteindre les prix indicatifs dans le cadre de l'entente sur le graphique isostatique (en particulier à compter de 1998) sont loin de démontrer d'une manière convaincante que la mise en œuvre de l'accord collusif ne peut avoir joué aucun rôle dans la fixation et la fluctuation des prix sur ce marché.
- (453) 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 à 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.
- (454) Il a au contraire été établi que les membres du cartel du graphite isostatique avaient à plusieurs reprises exprimé leur satisfaction en ce qui concerne la réussite des augmentations de prix⁵⁵⁰. En outre, il n'est pas concevable que les parties soient constamment convenues de se rencontrer dans divers endroits du monde afin de fixer des prix pendant toute la durée de l'infraction, compte tenu, notamment, des risques que cela comportait, si elles avaient considéré le cartel comme n'ayant qu'une incidence limitée, voire nulle, sur le marché du graphite isostatique.
- (455) Enfin, l'argument selon lequel les prix pratiqués par certaines entreprises n'ont pas, à certains moments, suivi la tendance générale, doit également être rejeté, car l'incidence réelle de l'infraction doit être examinée compte tenu de son impact sur le marché en cause dans son ensemble.

La taille du marché géographique en cause

⁵⁵⁰ Voir le considérant (277).

- (456) Il convient de noter, pour en apprécier la gravité, que les deux infractions ont couvert la totalité du marché commun et, à partir de sa création, l'ensemble de l'EEE.

Conclusion de la Commission concernant la gravité de l'infraction

- (457) Compte tenu de la nature des infractions en cause, de leur incidence sur les marchés du graphite isostatique et extrudé, et du fait que chacune de ces infractions a couvert la totalité du marché commun et, après sa création, de l'EEE, la Commission considère que les entreprises concernées par la présente décision ont commis des infractions très graves aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, du traité et de l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE.

Classification des membres du cartel

- (458) Dans la catégorie des infractions très graves, l'échelle des amendes envisageables permet d'appliquer un traitement différencié aux entreprises, de façon à tenir compte de la capacité économique effective des contrevenants à causer un préjudice grave à la concurrence, et à fixer des amendes d'un niveau suffisamment dissuasif.
- (459) Dans les circonstances de la présente affaire, qui implique plusieurs entreprises, il convient, pour fixer le montant de base des amendes, de tenir compte du poids spécifique et donc de l'impact réel du comportement infractionnel de chaque entreprise sur la concurrence.
- (460) À cet effet, les entreprises concernées peuvent être réparties en plusieurs catégories établies selon leur importance relative sur le marché en cause, sous réserve d'ajustements éventuels pour tenir compte d'autres facteurs et, en particulier, de la nécessité de garantir un effet dissuasif suffisant.

Arguments des parties:

- (461) Dans leur réponse à la communication des griefs, SGL, LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ibiden, UCAR, NSC/NSCC et Intech affirment que leur capacité respective à causer un préjudice grave à d'autres opérateurs ou aux consommateurs sur le marché du graphite isostatique était relativement faible.
- (462) Selon SGL, les chiffres figurant dans la communication des griefs (tableau 1, considérant (16)) donnent à penser que SGL occupe la première place sur le marché mondial du graphite isostatique, alors que le plus gros vendeur sur ce marché est en réalité Toyo Tanso (7 000 tonnes/an), suivi de Tokai (4 200 tonnes/an), LCL (3 300 tonnes/an) et SGL (30 00 tonnes/an); elle affirme qu'il ne ressort pas des chiffres du tableau 1 que les deux tiers de la capacité de production mondiale de graphite isostatique sont situés au Japon, que la Commission s'est fondée, pour déterminer le chiffre d'affaires du marché du graphite isostatique dans la Communauté, sur des données erronées qui comprennent d'autres types de produits, tels que la poudre, que le tableau 2 est incorrect, étant donné que l'autoconsommation de SGL (10 %) doit en être déduite; et que le tableau 3 (considérant (17)) est incompréhensible.
- (463) LCL estime que ses activités sur le marché du graphite isostatique représentent une proportion très faible de son chiffre d'affaires au niveau mondial, que sa présence dans

le secteur est limitée (elle ne produit pas de graphite extrudé) et que sa part du marché mondial et du marché de l'EEE est faible, si on la compare, notamment, à celles de SGL et de Toyo Tanso.

- (464) Toyo Tanso affirme que la grande différence qui existe entre sa propre taille et celles des autres membres du cartel doit conduire à la fixation d'un montant de base moins élevé pour ce qui la concerne, puisqu'elle était le producteur de loin le plus petit parmi les participants à l'infraction (notamment par rapport à NSC). Elle relève également que son chiffre d'affaires réalisé dans l'EEE avec les produits en cause ne s'est élevé qu'à 8,2 millions d'euros en 1998.
- (465) Tokai affirme que le marché des produits concernés par les accords dans l'EEE est petit, car les ventes de produits non usinés dans l'EEE ne dépassaient pas 50 millions d'euros par an, qu'elle-même est toujours restée un petit opérateur, que comme ses ventes hors du Japon s'effectuent dans une large mesure par l'intermédiaire de distributeurs et d'ateliers d'usinage, les blocs représentent une proportion plus importante de ses ventes que de celles des autres entreprises (SGL, LCL, Toyo Tanso), qu'elle est un opérateur relativement petit et nouveau sur le marché, tant mondial que de l'EEE, par rapport au marché des électrodes de graphite (deuxième plus petit dans l'EEE), et que dans sa communication des griefs, la Commission semble surestimer sa part du marché mondial pour la vente de blocs isostatiques et découpés (elle se situerait aux alentours de [...] % selon l'entreprise).
- (466) Dans leurs réponses à la communication des griefs, Ibiden et Tokai soutiennent que la Commission doit évaluer la puissance de chaque entreprise, partant sa capacité de fausser la concurrence, sur la base de sa part de marché dans l'EEE. Elles avancent les arguments suivants au soutien de cette thèse: à la différence de l'affaire "*Electrodes de graphite*", l'entente dans le secteur des graphites spéciaux ne vise pas à attribuer des marchés au niveau mondial (toute répartition des clients ayant été liée aux circonstances); l'amende envisagée refléterait de manière plus précise la capacité de chaque entreprise d'affecter la concurrence dans l'EEE (le calcul serait faussé si la Commission se fondait sur les ventes mondiales pour mesurer la capacité d'affecter les conditions de concurrence dans l'EEE); le principe de territorialité commande que la Commission limite l'examen de l'entente aux pratiques mises en œuvre dans l'ensemble Communauté/EEE ou affectant le territoire correspondant (sans quoi elle outrepasserait ses compétences telles qu'elles résultent de l'article 81 du traité et de l'article 53 de l'accord EEE); la Commission doit adopter une démarche cohérente avec celle des autorités américaines, afin d'éviter le risque d'une double incrimination; la Commission doit respecter le principe de proportionnalité (la sanction doit être proportionnelle à la gravité de l'infraction); il existe un risque de discrimination en faveur des entreprises européennes du fait de la pratique des autorités de concurrence d'autres zones de compétence consistant à calculer le niveau de l'amende en fonction du niveau des ventes de l'auteur de l'infraction dans ladite zone.
- (467) Ibiden croit en outre savoir que les ventes mondiales de graphite spécial isostatique de Tokai en 1998 se sont élevées plutôt à un chiffre compris entre 40 et 50 millions d'euros qu'à 20 millions d'euros; elle demande également une correction du chiffre qui la concerne dans la dernière colonne du tableau 1 (2,2 millions d'euros au lieu de 2,8 millions d'euros).

- (468) UCAR affirme qu'elle n'est que très peu présente sur le marché de l'isostatique et qu'elle n'exerce pratiquement pas d'activités en Europe dans la vente de matériaux d'électroérosion (sur lesquels la collusion a en grande partie porté).
- (469) NSC/NSCC affirme également être un petit opérateur, au niveau tant mondial qu'europpéen: elle est de loin le plus petit producteur de graphites spéciaux isostatiques dans l'EEE. Elle relève en outre que le secteur concerné par les accords avait une taille limitée (150 à 200 millions d'euros au niveau mondial et 30 à 50 millions d'euros dans l'EEE), et que comme NSC/NSCC n'a participé qu'à un seul accord, l'incidence de son comportement sur la concurrence a été beaucoup moins importante que dans le cas de SGL et UCAR.
- (470) Enfin, selon Intech, la Commission doit évaluer la taille et la puissance économique de chaque entreprise, et partant sa capacité d'affecter la concurrence, sur la base de sa part de marché. Intech devrait ainsi relever de la catégorie bénéficiant d'un montant de base faible pour le calcul de l'amende. L'entreprise affirme en outre n'être qu'un distributeur de moyenne importance à la puissance économique très limitée, contrairement aux autres entreprises concernées. Elle en conclut qu'elle ne pouvait pas léser les consommateurs.

Appréciation de la Commission:

- (471) La Commission considère qu'il convient en l'espèce de prendre pour base de comparaison de l'importance relative d'une entreprise sur les marchés concernés les parts respectives du marché mondial du produit. Vu le caractère mondial des deux marchés, ces chiffres donnent la représentation la plus adaptée de la capacité des entreprises de nuire gravement aux autres opérateurs dans le marché commun et/ou l'EEE. De plus, la part de marché mondiale de chaque partie aux accords collusoires donne également une indication de sa contribution à l'efficacité de l'entente dans son ensemble ou, à l'inverse, de l'instabilité qui aurait régné dans le cartel si elle n'y avait pas participé. La comparaison est effectuée sur la base des parts de marché mondiales pour les produits en cause (graphites spéciaux isostatiques et extrudés en blocs et en blocs découpés) au cours de la dernière année civile des infractions (voir colonne 4 du tableau 1, considérant (16), et colonne 3 du tableau 3, considérant (17), respectivement).
- (472) Tokai est la seule entreprise à contester la part du marché mondial des produits isostatiques en 1998 qui lui est attribuée dans le tableau 1 de la communication des griefs. Cependant, ces parts de marché sont obtenues à partir des chiffres d'affaires figurant dans la colonne 4 du tableau, qui ont été communiqués par les entreprises elles-mêmes dans leur réponse aux demandes de renseignements de la Commission.
- (473) La Commission rejette également les arguments soulevés par Ibidem et Tokai concernant l'opportunité d'utiliser les parts de marché dans l'EEE pour classer les parties à l'infraction. La Commission considère que la gravité d'une entente et/ou son impact sur la concurrence dans une région donnée peuvent être mesurés de manière précise en examinant la taille du marché dans la région en question. Cependant, vu les circonstances de l'affaire, et en particulier le fait que le marché en cause, parce qu'il est mondial, dépasse la région dans laquelle la sanction est applicable, à savoir l'EEE, et que le fonctionnement de l'entente était organisé au niveau mondial, c'est le chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise avec le produit en cause au niveau mondial qui fournit

l'estimation la plus précise de la contribution relative de chacune au préjudice global porté à la concurrence dans l'EEE. Par conséquent, le fait que des chiffres d'affaires mondiaux soient pris en considération pour statuer sur le traitement différencié à appliquer aux entreprises membres d'une entente mondiale n'entraîne en aucune façon que ces entreprises sont sanctionnées deux fois pour le même comportement. La Commission rappelle également que les amendes infligées par les autorités de pays tiers se rapportent à des violations du droit de la concurrence desdits pays et qu'il n'existe pas de chevauchement avec la compétence dont dispose la Commission pour infliger des amendes au titre de violations du droit de la concurrence de l'EEE. Cet argument sera plus amplement développé à la section 2.3.3.5.

- (474) Les circonstances particulières concernant la participation d'Intech à l'entente dans le domaine des produits isostatiques sont examinées aux considérants (515) et (516). Les arguments relatifs à la taille du marché présentés par SGL, Tokai et NSC/NSCC (35 à 50 millions d'euros dans l'EEE) seront pris en considération en l'espèce lors de la détermination des montants de base.

Marché du graphite isostatique

- (475) Le tableau 1 à la section 1.2.2 montre qu'en 1997, SGL était de loin le plus gros producteur de graphite isostatique en blocs et en blocs découpés sur le marché mondial (part de marché comprise entre 30 % et 40 %). Elle est par conséquent placée dans la première catégorie. Toyo Tanso la suit à une certaine distance, et est placée dans la deuxième catégorie (part de marché comprise entre 21 % et 27 %). LCL et Tokai, avec des parts de marché supérieures à 10 %, sont placées dans la troisième catégorie. Ibidem et NSC/NSCC détenaient des parts comprises entre 5 % et 10 % et sont placées dans la quatrième catégorie. Enfin, UCAR et Intech, avec des parts de marché inférieures à 5 %, sont placées dans la cinquième catégorie.
- (476) Sur la base de ce qui précède, le montant de base approprié pour l'amende sanctionnant l'infraction sur le marché des graphites spéciaux isostatiques s'établit comme suit:

- SGL: **20 millions d'euros**
- Toyo Tanso: **14 millions d'euros**
- LCL et Tokai: **7.4 millions d'euros**
- Ibidem et NSC/ NSCC: **3.8 millions d'euros**
- GrafTech International, Ltd. Et Intech: **1.4 millions d'euros**

Marché du graphite extrudé

- (477) Il ressort clairement du tableau 3 à la section 1.2.2 qu'UCAR et SGL occupaient une position analogue sur le marché mondial des produits spéciaux extrudés, avec des parts de marché comprises entre 25 % et 35 % chacune. Elles sont par conséquent placées dans une catégorie unique.

(478) Sur la base de ce qui précède, le montant de base approprié pour l'amende sanctionnant l'infraction sur le marché des produits spéciaux extrudés s'établit comme suit:

- SGL: **15 millions d'euros**
- GrafTech International, Ltd.: **15 millions d'euros**

II) Durée de l'infraction

Graphite isostatique

(479) La Commission considère que SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso et NSC/NSCC ont enfreint l'article 81, paragraphe 1, du traité entre juillet 1993 et février 1998, et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE du 1er janvier 1994 à février 1998. UCAR a commis la même infraction de février 1996 à mai 1997, et Intech, de février 1994 à mai 1997⁵⁵¹.

(480) La Commission constate par conséquent que SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso et NSC/NSCC ont commis une infraction d'une durée de quatre ans et six mois, c'est-à-dire de moyenne durée. Les montants de base des amendes déterminés en fonction de la gravité (voir le considérant (476)) doivent par conséquent être majorés de **45%**.

(481) Intech a commis une infraction de moyenne durée (trois ans et deux mois). Le montant de base de l'amende déterminé en fonction de la gravité (voir le considérant (476)) est par conséquent majoré de **30%**.

(482) UCAR a commis une infraction de moyenne durée (un an et deux mois). Le montant de base de l'amende déterminé en fonction de la gravité (voir le considérant (476)) est par conséquent majoré de **10%**.

Graphite extrudé

(483) La Commission considère que SGL et UCAR ont enfreint l'article 81, paragraphe 1, du traité entre février 1993 et novembre 1996, et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE du 1er janvier 1994 à novembre 1996. Elles ont commis une infraction de trois ans et huit mois, soit de moyenne durée. Le montant de base des amendes déterminé en fonction de la gravité (voir le considérant (478)) est par conséquent majoré de **35%** pour chacune de ces entreprises.

III) Conclusion sur les montants de base

(484) La Commission fixe par conséquent les montants de base des amendes comme suit:

- SGL
- Graphite isostatique: **29 millions d'euros**
- Graphite extrudé: **20 250 000 euros**

⁵⁵¹ Voir la section 2.2.7.1.

- LCL: **10 730 000 euros**
- Ibidem: **5 510 000 euros**
- Tokai: **10 730 000 euros**
- Toyo Tanso: **20 300 000 euros**
- GrafTech International, Ltd.:
 - Graphite isostatique: **1 540 000 euros**
 - Graphite extrudé: **20 250 000 euros**
- NSC/ NSCC: **5 510 000 euros**
- Intech: **1 820 000 euros**

2.3.3.2. Circonstances aggravantes

Rôle de meneur de l'infraction

- (485) Il ressort des faits décrits dans la partie 1 de la présente décision que SGL a été le meneur et l'incitateur de l'infraction sur le marché du graphite isostatique⁵⁵². C'est cette entreprise qui a pris l'initiative de créer l'entente et qui en a dirigé l'évolution pendant toute la durée de l'infraction. SGL n'a pas contesté la conclusion de la Commission à cet égard.
- (486) La Commission a également constaté dans sa communication des griefs que LCL avait joué un rôle de meneur dans le cartel du graphite isostatique. Dans sa réponse à la communication des griefs, LCL conteste l'interprétation des faits qui conduit la Commission à cette affirmation.
- (487) Après avoir évalué les arguments soulevés par LCL, la Commission considère qu'il se dégage de l'ensemble des éléments en sa possession, tels qu'ils ont été décrits dans la partie de la présente décision consacrée aux faits, qu'il est malaisé de distinguer, outre SGL, un incitateur précis des accords infractionnels. En particulier, et contrairement à son appréciation initiale, la Commission considère qu'il n'a pas été suffisamment établi que LCL avait clairement joué un rôle de meneur dans le cadre des réunions européennes.
- (488) À la lumière de ce qui précède, la Commission estime que le fait que SGL ait été le meneur et l'incitateur de l'infraction sur le marché du graphite extrudé constitue une circonstance aggravante qui justifie une majoration de **50%** du montant de base de l'amende qui doit être infligée à SGL pour cette infraction.

⁵⁵² Voir notamment les considérants (120) à (222), (126), (129), (134), (137), (138), (141), (143), (144), (153), (157), (158), (159), (161), (162), (167), (169), (170), (171), (175), (179), (180), (183), (187), (193), (199), (201), (202), (203), (205), (210) à (213), (217), (222), (228), (240), (236), (244), (248), (253), (254), (256) (263) et (268)

(489) La Commission considère qu'il est impossible d'identifier un chef de file précis en ce qui concerne l'infraction sur le marché du graphite extrudé.

2.3.3.3. Circonstances atténuantes.

Rôle exclusivement passif dans les infractions

Arguments des parties:

(490) Toyo Tanso, Tokai, Ividen, UCAR, NSC/NSCC et Intech indiquent que leur participation respective aux discussions entre les concurrents sur le marché du graphite isostatique était moins significative que dans le cas des autres entreprises concernées.

(491) Toyo Tanso soutient qu'elle a joué un rôle totalement différent de celui des producteurs européens et de Tokai, pour plusieurs raisons: elle n'était pas membre du cartel qui existait en Europe depuis au moins le milieu des années 70; elle a introduit la concurrence sur le marché européen en lançant les ventes directes de blocs de graphite dès 1988; elle a été pressée par les producteurs européens, avec l'aide de Tokai, de participer à l'infraction; elle n'a pris aucune part à la création de l'entente, elle n'a pas organisé ou hébergé de réunions de haut niveau, elle a souvent été admonestée pour ne pas avoir respecté les accords, elle n'a pas mis en œuvre les prix indicatifs et elle a constamment accru son volume de ventes en Europe, qui est passé de 9 % en 1993 à 20 % en 1998.

(492) Tokai affirme qu'en tant que producteur relativement petit et assez récent, elle n'a joué qu'un rôle limité dans les accords collusoires, qu'elle n'a pas joué le rôle que Toyo Tanso tente de lui attribuer, et qu'elle assumait davantage des fonctions de secrétariat, qu'elle était généralement en relation avec des distributeurs et des ateliers d'usinage en Europe, et qu'elle n'avait donc pas une connaissance approfondie de ces marchés nationaux (les distributeurs locaux d'Allemagne, de France et du Royaume-Uni ne lui rendaient que rarement compte des réunions). En particulier en ce qui concerne les réunions nationales en Allemagne, Tokai souligne qu'à une exception près, ses salariés n'y étaient pas présents, et que les producteurs japonais n'avaient qu'un rôle de suiviste en Europe.

(493) Ividen fait valoir qu'elle a joué un rôle passif dans l'entente, tant sur le plan international qu'au Japon, et qu'elle a généralement été suiviste et non chef de file. Les éléments suivants en attestent, selon elle: elle n'a participé aux réunions européennes qu'à partir de la cinquième. Elle n'a pas pris part à des réunions nationales et s'est opposée à la fixation de parts de marché et aux propositions visant à réduire les ristournes accordées aux distributeurs du secteur de l'électroérosion.

(494) UCAR souligne que sa présence sur le marché du graphique isostatique est minime et qu'elle a commencé à participer aux réunions beaucoup plus tard que les autres entreprises, et pendant une période beaucoup plus brève.

(495) NSC/NSCC affirme avoir joué un rôle marginal de simple suiviste et non de chef de file. Elle avance les arguments suivants à l'appui de ses dires: elle n'a pas été à l'origine de l'accord et elle ne l'a pas conçu (elle n'a participé à aucune "réunion initiale", elle n'a contacté aucun des autres producteurs avant la réunion du 23 juillet 1993 et elle n'était pas informée sur la réunion suivante); elle a adhéré à l'accord sous la pression

des autres membres, qui étaient d'importants acheteurs de brai et de coke de brai, et elle n'y a consenti qu'à des conditions n'affectant pas la croissance de ses activités; elle est restée étrangère à plusieurs aspects importants des accords. Sur ce dernier point, NSC/NSCC fait valoir que sa participation aux divers contacts était limitée au minimum (l'accord était pleinement opérationnel lorsqu'elle a participé pour la première fois à une réunion; elle est le seul producteur à n'avoir jamais pris part à des réunions européennes ou nationales, notamment en France), qu'aux réunions où elle était présente, elle s'est davantage comportée en observateur qu'en participant actif, et qu'elle a fait preuve d'indépendance en ne se conformant jamais aux nombreux appels à relever les prix et en accroissant régulièrement son volume de ventes.

- (496) Enfin, Intech affirme n'avoir joué qu'un rôle passif de suiviste, et ne jamais avoir assumé aucun rôle de meneur, qu'elle n'a pas participé aux contacts initiaux dans les années 70, qu'elle n'a été à l'origine d'aucun accord en 1993 et qu'elle n'a pas pris part à leur conception (elle ne pouvait exercer d'influence sur les principes fondamentaux de l'entente et n'a participé à aucune réunion de haut niveau), que ses représentants n'ont participé qu'à la mise en œuvre de décisions prises à un niveau plus élevé, et seulement selon les instructions d'Ibiden, et qu'elle n'était pas présente à plusieurs réunions (et quelques fois seulement aux réunions nationales portant sur le marché italien).

Appréciation de la Commission:

- (497) La Commission rejette la totalité de ces arguments. Aucun élément ne l'incite à considérer que les entreprises mentionnées au considérant (490) ont joué un rôle passif ou de suiviste dans l'infraction sur le marché du graphite isostatique. La circonstance qu'elles aient, dans certains cas, été absentes de certaines réunions ou groupes de réunions, qu'elles n'aient pas participé au lancement initial des accords, qu'elles aient subi des pressions d'autres parties, qu'elles n'aient pas respecté certains accords spécifiques, qu'elles aient tâché d'accroître leur volume de ventes ou qu'elles n'aient été qu'un petit opérateur sur ce marché ne fait d'aucune d'elles autre chose qu'un membre actif du cartel.
- (498) Premièrement, la Commission fait observer qu'un cartel, aux fins de la détermination de l'amende adaptée, peut comporter trois catégories de membres: meneurs, membres actifs et membres passifs. En l'espèce, SGL a été le meneur général du cartel. La Commission considère que toutes les autres entreprises en étaient des membres actifs, qui ont participé régulièrement à ses réunions sur leurs marchés nationaux. Cela a été l'établi clairement dans la partie de la présente décision consacrée aux faits pour Toyo Tanso⁵⁵³, Tokai⁵⁵⁴, Ibiden⁵⁵⁵, UCAR⁵⁵⁶, NSC/NSCC⁵⁵⁷ et Intech⁵⁵⁸. La Commission dispose également de preuves abondantes de leur participation aux

⁵⁵³ Voir par exemple les considérants (136), (152), (155), (156), (162), (166), (175), (178), (193), (232) et (234).

⁵⁵⁴ Voir notamment les considérants (120), (122), (128), (140), (146), (149), (152), (155), (162), (168), (172), (177), (178), (198), (202) et (219).

⁵⁵⁵ Voir notamment les considérants (139), (152), (155), (160), (161), (163), (165), (166), (168), (178) et (219).

⁵⁵⁶ Voir notamment les considérants (161), (211), (220), (226), (230) et (243).

⁵⁵⁷ Voir notamment les considérants (146), (162), (166), (173), (174), (264).

⁵⁵⁸ Voir notamment les considérants (221), (242), (252), (279), (285) et (286).

initiatives de hausse de prix, d'où il ressort qu'elles ont régulièrement annoncé aux clients les hausses décidées ou concertées⁵⁵⁹.

- (499) Deuxièmement, la Commission estime que ni NSC/NSCC, ni Toyo Tanso n'ont prouvé qu'elles avaient effectivement subi des pressions de la part d'autres entreprises. De plus, même si ces pressions avaient été réelles, elles n'auraient pas justifié la violation des règles de concurrence de la Communauté et de l'EEE. Au lieu de rejoindre le cartel, ces entreprises auraient dû informer les autorités compétentes, notamment la Commission, du comportement illégal de leurs concurrents, en vue d'y mettre fin.
- (500) Troisièmement, l'argument selon lequel certains producteurs japonais n'avaient pas de connaissance approfondie des marchés locaux européens n'est en rien lié à la passivité délibérée dont ils ont fait preuve concernant les accords collusoires.
- (501) Les affirmations de NSC/NSCC et Toyo Tanso selon lesquelles elles ont fait preuve d'indépendance par rapport aux accords seront examinées aux considérants (504) à (510). Les circonstances particulières concernant la participation d'Intech à l'infraction sur le marché des produits isostatiques sont examinées aux considérants (515) et (516).

Cessation des infractions

- (502) LCL, Toyo Tanso, Tokai, Ibiden et Intech affirment que l'entente sur le marché du graphite isostatique a pris fin avant l'intervention de la Commission et que ce fait doit être considéré comme une circonstance atténuante lors de la fixation des amendes.
- (503) La Commission n'a cependant pris en considération pour apprécier cette infraction que la période limitée pour laquelle elle estime disposer de preuves suffisantes. L'infraction en l'espèce étant manifeste, la prétention de bénéficier d'une circonstance atténuante au titre d'une cessation rapide doit être rejetée.

Absence de mise en œuvre

Arguments des parties:

- (504) Ibiden, NSC/NSCC, Toyo Tanso et Intech ont considéré, dans leurs réponses à la communication des griefs, que la prétendue absence de mise en œuvre des accords collusoires dans le secteur du graphite isostatique devait leur valoir une circonstance atténuante.
- (505) Ibiden ne nie pas avoir tenté de mettre en œuvre les accords, mais ses tentatives ont été infructueuses, tant au niveau des utilisateurs finals avec usinage (EU) que des distributeurs/ateliers d'usinage. Cela était le cas, d'une part, parce qu'en tant que fournisseur sans intégration verticale, Ibiden ne vendait pas aux utilisateurs finals et n'était donc pas en mesure d'assurer la mise en œuvre de l'entente à ce niveau. Pour la même raison, elle n'a pas participé aux réunions nationales (pas plus qu'Intech en son nom), qui étaient le principal vecteur de mise en œuvre. D'autre part, les prix pratiqués par Ibiden vis-à-vis des distributeurs étaient considérablement inférieurs à ceux convenus lors des réunions (Ibiden présente au soutien de cette affirmation des

⁵⁵⁹ Voir section 1.4.1.3.

données couvrant la période 1993-1998). Elle évoque également la correspondance sur laquelle la Commission s'est fondée dans la communication des griefs (voir les considérants (279) à (288)) et s'en explique. Elle affirme que les explications fournies illustrent le fait qu'elle n'a pas mis en œuvre l'accord collusif. Elle soutient également qu'elle ne sait pas dans quelle mesure ses distributeurs ont appliqué les prix EU, et que la communication des griefs montre que d'autres membres du cartel se sont souvent plaints du fait qu'elle ne mettait pas en œuvre les accords.

- (506) NSC/NSCC affirme que sa participation à l'accord était de pure forme puisque contrairement aux autres producteurs, elle n'avait pas connaissance de leurs chiffres de ventes ou des prix pratiqués vis-à-vis des utilisateurs finals en Europe (elle n'entretenait pas son propre réseau de distribution; elle n'avait pas noué de liens contractuels avec des détaillants européens; ses produits n'étaient pas vendus tels quels aux utilisateurs finals en Europe; elle ne recevait jamais d'informations mises à jour et régulières sur les ventes de ses détaillants). Elle soutient qu'il ressort clairement de la communication des griefs que les autres parties en éprouvaient une grande frustration. NSC/NSCC affirme en outre qu'elle ne disposait des outils nécessaires ni pour mettre en œuvre les décisions prises lors des réunions internationales, ni pour veiller à ce qu'elles soient mises en œuvre par les autres. Elle n'a jamais participé aux réunions européennes ou nationales; disposait de très peu d'informations concernant les conditions du marché européen et n'a jamais limité sa production ou ses ventes, et l'accord est donc demeuré pratiquement sans effet.
- (507) Toyo Tanso fait valoir qu'elle a souvent été admonestée parce qu'elle ne se conformait pas aux accords, qu'elle n'a pas respecté les prix indicatifs et qu'elle a constamment accru son volume de ventes en Europe (qui est passé de 9 % en 1983 à 20 % en 1998).
- (508) Intech affirme que même si, forcée par Ibiden, elle a participé aux réunions, elle n'a pas respecté les prix minimums décidés par le cartel. Selon l'entreprise, la communication des griefs établit qu'elle a tenté de suivre sa propre politique de ventes compétitive.

Appréciation de la Commission:

- (509) La Commission fait observer que la mise en œuvre d'accords sur des prix indicatifs 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 de manière à ce qu'ils tendent vers l'objectif fixé. C'est ce qu'on observe dans le cas des ententes qui ont affecté le marché des graphites spéciaux isostatiques. Le fait qu'une entreprise, dont la participation à une concertation avec ses concurrents en matière de prix est établie, ne se soit pas comportée sur le marché d'une manière conforme à celle convenue avec ses concurrents ne constitue pas nécessairement un élément devant être pris en compte, en tant que circonstance atténuante, lors de la détermination de l'amende à infliger. En effet, une entreprise qui poursuit, malgré la concertation avec ses concurrents, une politique plus ou moins indépendante sur le marché peut simplement tenter d'utiliser l'entente à son profit⁵⁶⁰.
- (510) D'autre part, il a été suffisamment établi à la section 1.4.1.3 qu'Ibiden, NSC/NSCC, Toyo Tanso et Intech ont effectivement mis en œuvre les accords collusifs dans le

⁵⁶⁰ Affaire T-308/94, *Cascades SA/Commission*, Recueil 1998, p. II-925, point 230.

secteur du graphite isostatique⁵⁶¹. Le fait que ni *Ibiden*, ni NSC/NSCC n'aient eu de relations commerciales directes avec les utilisateurs finals sur le marché européen du produit en cause n'invalide pas cette conclusion. La section 1.4.1.3 illustre de façon frappante que les deux entreprises ont exercé des pressions sur leurs distributeurs locaux en vue d'obtenir une mise en œuvre effective des accords.

Autres circonstances atténuantes

- (511) LCL estime que la Commission ne prend pas dûment en considération le programme de mise en conformité qu'elle lui a soumis. La Commission considère que la décision de mettre sur pied un programme de mise en conformité est intervenue trop tard en l'espèce et qu'il demeure opportun, dans une optique de prévention, de sanctionner l'infraction aux règles de concurrence commise par LCL précédemment.
- (512) *Ibiden* et NSC/NSCC font valoir que le fait que l'infraction sur le marché du graphite isostatique constitue leur première violation du droit de la concurrence de la Communauté et de l'EEE doit être considéré comme une circonstance atténuante. *Ibiden* estime notamment que le montant de base de l'amende qui lui est infligée doit être réduit par rapport à celles des récidivistes (UCAR, SGL et Tokai), conformément aux lignes directrices sur 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 CECA⁵⁶² (les "lignes directrices sur le calcul des amendes"), qui prévoient que la récidive de la même entreprise pour une infraction de même type constitue une circonstance aggravante, et au principe de l'égalité de traitement.
- (513) La Commission ne considère pas que, d'une manière générale, l'absence d'antécédents dans la violation des règles de concurrence constitue une circonstance atténuante qui doit être prise en compte dans la détermination du montant de l'amende. Au contraire, le point 2, premier tiret, des lignes directrices sur le calcul des amendes mentionne la récidive comme catégorie particulière de circonstances aggravantes. L'absence de circonstances aggravantes n'équivaut pas à une circonstance atténuante. En outre, la circonstance aggravante de la récidive est dénuée de pertinence en l'espèce en ce qui concerne le rôle d'UCAR, de SGL ou de Tokai dans l'infraction relative aux "*Électrodes de graphite*". Comme cela a été signalé dans la partie de la présente décision consacrée aux faits, l'infraction dans le secteur du graphite isostatique a cessé lorsque les autorités américaines et communautaires de la concurrence ont commencé à enquêter sur le marché des électrodes de graphite. L'infraction a donc eu lieu avant que la Commission ait eu l'occasion de constater la responsabilité d'UCAR, de SGL ou de Tokai dans la participation à l'entente affectant ce marché. La question de la récidive ne se pose donc pas.

⁵⁶¹ Voir notamment les considérants suivants:
- pour *Ibiden*: (279), premier, septième, neuvième et douzième tirets; (281), premier tiret; (284), deuxième tiret; (285), quatrième et cinquième tirets; (286), quatrième tiret.
- pour NSC/NSCC: (280), dernier tiret; (282), premier tiret; (283), premier tiret; (286), sixième tiret; (287), deuxième tiret.
- pour Toyo Tanso: (280), huitième tiret; (285), cinquième tiret; (286), sixième tiret.
- pour Intech: (279), dixième tiret; (281), premier tiret; (285), quatrième tiret; (286), cinquième et sixième tirets.

⁵⁶² JO C 9 du 14.1.1998, p. 9.

- (514) LCL fait également relever des circonstances atténuantes le fait qu'elle ait pleinement coopéré avec la Commission tout au long de l'enquête, qu'elle soit relativement peu présente sur le marché en cause et que les accords n'aient pas eu d'incidence significative sur les prix. Ces arguments sont pesés, respectivement, aux considérants (528), (463) et (448) de la présente décision.

Le rôle d'Intech

- (515) La Commission considère que la participation d'Intech à l'entente dans le secteur du graphite isostatique revêt un caractère particulier, en ce que l'entreprise obéissait, dans une large mesure, aux instructions d'Ibiden⁵⁶³, en vue de mettre en œuvre, par sa présence aux réunions européennes et nationales en tant que distributeur d'Ibiden, les décisions de principe prises à un niveau plus élevé (auxquelles participait Ibiden, mais pas Intech).
- (516) La Commission estime que ces circonstances particulières justifient une réduction de **40%** du montant de base de l'amende qui doit être infligée à Intech pour sa participation à l'infraction commise sur le marché du graphite isostatique.

Conclusion sur les circonstances atténuantes

- (517) La Commission accorde à Intech une réduction de **40%** du montant de base de l'amende qui doit lui être infligée pour sa participation à l'infraction commise sur le marché du graphite isostatique.
- (518) Elle considère qu'aucune autre circonstance atténuante ne peut être reconnue aux auteurs des infractions commises sur les marchés des graphites spéciaux isostatiques et extrudés.

2.3.3.4. Application de la communication sur la clémence

- (519) Les destinataires de la présente décision ont coopéré avec la Commission à divers stades de l'enquête sur les infractions en cause, en vue de bénéficier du traitement favorable prévu par la communication sur la clémence. Afin de répondre aux attentes légitimes des entreprises concernées quant à la non-imposition d'une amende ou à la réduction de son montant au titre de leur coopération, la Commission examine dans la section ci-après dans quelle mesure les parties concernées ont respecté les conditions énoncées dans la communication.

Non-imposition d'amende ou réduction très importante de son montant ("titre B")

- (520) UCAR estime avoir joué un rôle exceptionnel en informant la Commission de l'existence d'une collusion sur les prix des graphites spéciaux et en lui fournissant des informations détaillées sur cette collusion, et avoir manifestement rempli tous les critères prévus au titre B de la communication sur la clémence en ce qui concerne les infractions relatives aux produits tant isostatiques qu'extrudés. Elle affirme par conséquent pouvoir prétendre à l'exemption de toute amende que la Commission infligerait dans la présente procédure (argument fondé sur les attentes légitimes).

⁵⁶³ Voir le considérant (404).

- (521) La Commission reconnaît qu'UCAR a été la première entreprise à fournir des éléments déterminants pour prouver l'existence d'une entente internationale affectant les secteurs des graphites spéciaux isostatiques et extrudés dans l'EEE. Les informations fournies par UCAR ont permis à la Commission d'établir l'existence, le contenu et l'identité des participants à plusieurs réunions collusoires sur les marchés des graphites spéciaux isostatiques et extrudés, ainsi que l'existence de contacts collusoires au cours des périodes faisant l'objet de la présente procédure. La Commission reconnaît également que lorsqu'UCAR lui a communiqué sa déclaration et les documents relatifs aux ententes, le 13 avril 1999, elle n'avait pas procédé à des vérifications sur décision auprès des entreprises parties aux ententes, et ne disposait pas encore d'informations suffisantes pour prouver l'existence des infractions. UCAR avait aussi mis fin à sa participation à l'activité illicite au moment où elle a dénoncé les ententes à la Commission, et elle n'a pas contraint d'autres entreprises à participer à l'entente, de même qu'elle n'a pas eu de rôle d'instigateur des comportements illicites. UCAR remplit par conséquent, pour les deux infractions, les conditions énoncées au titre B de la communication sur la clémence.
- (522) La Commission accorde en conséquence à UCAR une réduction de **100%** de l'amende qui lui aurait été infligée en l'absence de coopération au titre des infractions commises sur les marchés des graphites spéciaux isostatiques et extrudés.

Réduction importante du montant de l'amende ("titre C")

- (523) SGL affirme qu'elle a coopéré largement et volontairement avec la Commission, que la coopération dont elle a fait preuve est allée au delà de celle d'autres entreprises, notamment UCAR, et que cette dernière entreprise ne doit pas bénéficier d'une réduction plus importante au titre de la communication sur la clémence (puisqu'UCAR n'a, par exemple, pas déclaré sa participation aux accords dès 1993), qu'elle a été la seule à mettre en lumière la participation d'UCAR à l'entente, et que la Commission doit par conséquent lui appliquer la réduction maximale prévue au titre C de la communication sur la clémence, qu'elle a rassemblé des informations complémentaires sur les accords locaux, ainsi que des informations relatives à l'infraction sur le marché du graphite extrudé. Elle se réfère également aux fourchettes de réduction prévues au point 23 b), de la communication de la Commission sur l'immunité d'amendes et la réduction de leur montant dans les affaires portant sur des ententes⁵⁶⁴ (la "nouvelle communication sur la clémence").
- (524) Tokai considère qu'elle a été la première entreprise à fournir des éléments déterminants parce que les éléments fournis par UCAR n'ont pas revêtu ce caractère déterminant pour le marché du graphite isostatique, et qu'elle remplit également toutes les autres conditions prévues au titre C de la communication sur la clémence.
- (525) La Commission relève que SGL n'est pas admise à invoquer la nouvelle communication sur la clémence aux fins de la présente procédure, conformément au point 28 de ladite communication. Elle ne dispose également d'aucun élément indiquant qu'UCAR ne lui a pas fourni toutes les informations utiles, ainsi que tous les documents et éléments de preuve dont elle disposait au sujet des deux ententes.

⁵⁶⁴ JO C 45 du 19.2.2002, p. 3.

- (526) Ni SGL, ni LCL, ni Toyo Tanso, ni Tokai, ni Ividen, ni NSC/NSCC, ni Intech n'ont été la première entreprise à fournir à la Commission des éléments déterminants sur les ententes dans les secteurs des graphites spéciaux isostatiques ou extrudés, comme le prévoit le titre C de la communication sur la clémence. Aucune desdites entreprises ne remplit donc les conditions énoncées audit titre C.

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

- (527) Avant que la Commission n'adopte sa communication des griefs, SGL, LCL, Ividen, Tokai, Toyo Tanso et NSC/NSCC lui ont fourni des informations et des documents qui ont contribué à confirmer l'existence des infractions commises. Aucune de ces entreprises ne conteste la matérialité des faits sur lesquels la Commission a fondé sa communication des griefs.

Arguments des parties:

- (528) LCL sollicite le bénéfice du titre D de la communication sur la clémence et fait observer qu'elle a fourni à la Commission tous les éléments d'information utiles en sa possession, qui ont permis une analyse plus approfondie des faits. Elle a également tenu des réunions avec la Commission à plusieurs reprises. LCL affirme que la coopération dont elle a fait preuve au cours de la procédure doit être mieux reconnue, parce que les documents qu'elle a fournis sont récents et de qualité, et elle considère que les critères de la nouvelle communication sur la clémence relatifs à la valeur ajoutée ne doivent pas être ignorés.
- (529) Toyo Tanso soutient qu'elle a largement coopéré à l'enquête de la Commission et qu'elle ne s'est pas limitée à répondre aux demandes de renseignements: elle a rencontré la Commission le 14 juillet 2000 pour exprimer sa volonté de coopérer conformément à la communication sur la clémence, elle a communiqué des éléments de preuve concernant les "réunions initiales", dont la Commission n'avait pas connaissance (et qui établissent que l'infraction a duré trois ans de plus que ne le pensait la Commission), elle a activement rassemblé des informations utiles et n'a pas demandé que ces informations soient traitées confidentiellement. Toyo Tanso considère qu'elle mérite sans équivoque une réduction de son amende d'au moins 50 %. Elle fait encore remarquer que la communication des griefs ne décrit pas fidèlement la coopération dont elle a fait preuve pendant la procédure: elle considère qu'il est inexact qu'elle n'aurait pas fourni d'informations sur les prix comme la Commission le lui avait demandé dans sa première demande de renseignements; elle précise qu'elle a fait part de sa volonté de coopérer pleinement à l'enquête dès le 14 juillet 2000, et non le 2 septembre 2000 comme l'indique la communication des griefs; elle affirme que le fait qu'une entreprise invoque des circonstances atténuantes n'est pas pertinent pour apprécier l'étendue de sa coopération; enfin, elle estime que la communication des griefs laisse entendre à tort qu'elle a tenté d'échapper à sa responsabilité dans l'infraction, puisqu'elle a constamment reconnu sa participation et qu'elle en a fourni des preuves.
- (530) Tokai considère que si elle ne peut bénéficier du titre C de la communication sur la clémence, elle devrait au moins se voir appliquer le traitement le plus clément du titre D, puisqu'elle a fourni des éléments de preuve à la Commission, qu'elle a été la première entreprise à répondre à la demande de renseignements, qu'elle a fourni des documents récents et qu'elle a déposé une déclaration exhaustive.

- (531) Ibidem affirme qu'une réduction de 50 % de son amende devrait lui être accordée, pour les raisons suivantes: elle a été la première entreprise à faire part de son intention de coopérer pleinement à l'enquête de la Commission (parallèlement à UCAR); elle a fourni des éléments de preuve solides (de l'époque des faits) sur l'accord, constituant une "valeur ajoutée", et sur lesquels la Commission s'est largement fondée; elle a fourni une grande partie de ces informations volontairement, hors du cadre de l'article 11 du règlement n° 17. Elle revendique en outre la réduction la plus forte de celles qui seront accordées en vertu du titre D de la communication sur la clémence.
- (532) NSC/NSCC estime avoir fait tout ce qui était en son pouvoir pour communiquer à la Commission des documents et des informations qui ont été utilisés pour étayer les accusations contenues dans la communication des griefs.
- (533) Intech considère qu'Intech EDM AG a coopéré avec la Commission en ayant répondu à la demande de renseignements au titre de l'article 11 alors que plusieurs de ses questions étaient illicites (conformément à la jurisprudence dans les affaires *Orkem et Mannesmann*⁵⁶⁵ et à l'article 6 de la convention européenne des droits de l'homme); qu'elle n'aurait pas pu coopérer davantage puisque, selon elle, elle agissait conformément aux instructions d'Ibidem, et qu'elle ne saurait par conséquent être tenue pour responsable; enfin, qu'Intech EDM B.V. n'aurait pas pu coopérer avec la Commission dans le cadre de la communication sur la clémence parce qu'elle n'a jamais été impliquée dans l'entente et qu'elle n'avait pas connaissance de l'enquête de la Commission avant de recevoir la communication des griefs.

Appréciation de la Commission:

- (534) Comme il a déjà été indiqué, la Commission considère qu'UCAR avait déjà fourni des éléments déterminants pour prouver l'existence de l'entente lorsque les autres participants ont commencé à coopérer avec elle. Les informations et les documents fournis par les autres membres ont permis à la Commission de confirmer et de cerner précisément le fonctionnement des ententes et certains de leurs éléments comme les dates, les lieux, les participants et le contenu des réunions. Ces éléments de preuve ont également fourni des informations complémentaires sur le nombre de réunions et le rôle des participants.
- (535) Toute coopération au titre de la communication sur la clémence devant être volontaire et, notamment, intervenir sans que soit exercé un quelconque pouvoir d'enquête, la Commission estime que les informations fournies par ces entreprises relevaient en partie, en réalité, de leurs réponses aux demandes formelles de renseignements. Les informations fournies par les entreprises ne sont par conséquent considérées comme une communication volontaire au sens de la communication sur la clémence que lorsqu'elles vont au delà des renseignements demandés en vertu de l'article 11 du règlement n° 17.
- (536) Comme indiqué à la section 1.3, les réponses fournies par SGL, LCL, Ibidem, Tokai, Toyo Tanso et NSC/NSCC étaient circonstanciées et exhaustives. Elles recensent les événements et les conclusions des réunions du cartel. Elles comprennent des documents datant de la période couverte par les infractions, ainsi que des déclarations

⁵⁶⁵ Arrêt précité dans l'affaire 374/87, Recueil 1989, p. 3283, et arrêt du Tribunal du 20 février 2001 dans l'affaire T-112/98, *Mannesmann Röhrenwerke AG/Commission*, Recueil 2001, p. II-729.

circonstanciées des entreprises. Les entreprises ont fait part à la Commission de leur intention de coopérer à l'enquête avant d'avoir fait ces déclarations ou au moment où elles les ont faites.

- (537) La Commission parvient à la conclusion que ces réponses ont fourni des éléments de preuve détaillés concernant la structure organisationnelle des accords collusoires qui ont affecté les marchés des graphites spéciaux isostatiques et extrudés et ont contribué de manière déterminante à établir et/ou à confirmer des aspects essentiels de ces infractions. Avec la déclaration d'UCAR, ces documents constituent la principale source de preuves utilisées par la Commission pour rédiger la présente décision.
- (538) La Commission considère en outre qu'il est impossible d'établir une distinction en ce qui concerne la valeur ajoutée que ces communications ont apportée à l'enquête sur le marché du graphite isostatique, car elles ont toutes été effectuées, à peu d'intervalle l'une de l'autre, en réponse à la demande formelle de renseignements de la Commission, et elles ont toutes fourni des éléments de preuve d'une qualité similaire. De plus, aucune de ces communications prises séparément n'a été primordiale pour permettre à la Commission d'affirmer le bien-fondé de ses griefs, car elles se recoupaient quant aux éléments de preuve fournis.
- (539) En ce qui concerne Intech, la Commission ne saurait accueillir l'argument de l'entreprise selon lequel plusieurs questions de la demande de renseignements étaient illicites. Intech était en effet tenue, conformément à l'article 11 du règlement n° 17, de répondre intégralement à la demande. Aucune des questions de la demande de renseignements de la Commission au titre de l'article 11 le 28 mars 2000, auxquelles se réfère l'entreprise au soutien de sa doléance, ne saurait être considérée comme portant atteinte aux droits de la défense d'Intech. Ainsi que la Cour l'a jugé dans l'affaire *Orkem*⁵⁶⁶, le règlement n° 17 ne reconnaît à l'entreprise objet d'une mesure d'investigation aucun droit de se soustraire à l'exécution de cette mesure au motif que son résultat pourrait fournir la preuve d'une infraction aux règles de concurrence qu'elle a commise. Il lui impose, au contraire, une obligation de collaboration active, qui implique qu'elle tienne à la disposition de la Commission tous les éléments d'information relatifs à l'objet de l'enquête.
- (540) Dans sa demande de renseignements, la Commission a exclusivement cherché à obtenir des éclaircissements concernant les informations communiquées par UCAR. Il est de jurisprudence constante⁵⁶⁷ que la Commission est en droit de demander des éclaircissements de cette nature. Le Tribunal de première instance a établi⁵⁶⁸ à cet égard que *"Le fait d'être obligé de répondre aux questions purement factuelles posées par la Commission [...] n'est pas susceptible de violer le principe du respect des droits de la défense ou le droit à un procès équitable. Rien n'empêche en effet le destinataire de démontrer, plus tard dans le cadre de la procédure administrative ou lors d'une*

⁵⁶⁶ Arrêt précité dans l'affaire 374/87, point 27.

⁵⁶⁷ Arrêt précité dans l'affaire T-112/98, points 70, 77 et 78; arrêt précité dans l'affaire 374/87, points 37, 38 et 40. Voir également l'arrêt de la Cour du 21 septembre 1989 dans les affaires jointes 46/87 et 227/88, *Hoechst AG/Commission*, Recueil 1989, p. 2859, et les conclusions de l'avocat général Mischo du 20 septembre 2001 dans l'affaire C-94/00, *Roquette Frères SA/Commission*, concernant les pouvoirs que confère à la Commission l'article 14 du règlement n° 17 pour lui permettre de se conformer à l'obligation qui lui incombe en vertu du traité de révéler toute infraction aux articles 81 et 82 du traité.

⁵⁶⁸ Ibid., point 78.

procédure devant le juge communautaire, en exerçant ses droits de la défense, que les faits exposés dans ses réponses ou les documents communiqués ont une autre signification que celle retenue par la Commission".

- (541) Intech n'a fourni aucune preuve documentaire relative à des réunions dans sa réponse à la demande de renseignements de la Commission. Elle n'a cependant pas contesté la matérialité des faits sur lesquels la Commission fonde ses accusations dans la communication des griefs.
- (542) Sur la base de ce qui précède, la Commission parvient à la conclusion que SGL, LCL, Ibiden, Tokai, Toyo Tanso et NSC/NSCC remplissent les conditions énoncées au titre D, point 2, premier et second tirets, de la communication sur la clémence et accorde à ces entreprises une réduction de **35%** de l'amende qui leur aurait été infligée en l'absence de coopération avec la Commission.
- (543) Sur la base de ces considérations, la Commission parvient également à la conclusion qu'Intech remplit les conditions énoncées au titre D, point 2, second tiret, de la communication sur la clémence et accorde à cette entreprise une réduction de **10%** de l'amende qui lui aurait été infligée en l'absence de coopération avec la Commission.

Conclusion sur l'application de la communication sur la clémence

- (544) En conclusion, eu égard à la nature de leur coopération et vu les conditions énoncées dans la communication sur la clémence, la Commission accorde aux destinataires de la présente décision les réductions suivantes de leurs amendes:
- a) GrafTech International, Ltd. (UCAR)
 - Graphite isostatique: réduction de **100%**
 - Graphite extrudé: réduction de **100%**
 - b) SGL
 - Graphite isostatique: réduction de **35%**
 - Graphite extrudé: réduction de **35%**
 - c) LCL: réduction de **35%**
 - d) Ibiden: réduction de **35%**
 - e) Tokai: réduction de **35%**
 - f) Toyo Tanso: réduction de **35%**
 - g) NSC/ NSCC: réduction de **35%**
 - h) Intech: réduction de **10%**

2.3.3.5. "Ne bis in idem"

- (545) SGL et LCL considèrent que la Commission doit tenir compte des sanctions qui leur ont été infligées pour le même comportement aux États-Unis, voire déduire le montant correspondant de toute amende qu'elle infligerait. Elles font valoir que les poursuites engagées aux États-Unis portaient sur le même produit et la même période, et que le ministère américain de la justice a sanctionné l'entente au titre des produits vendus aux États-Unis et ailleurs. Le précepte "*non bis in idem*" étant un principe général du droit communautaire, les entreprises concluent que la Commission ne saurait sanctionner plusieurs fois la même infraction.
- (546) La Commission rejette ces arguments. Elle ne considère pas que des amendes infligées ailleurs, notamment aux États-Unis, aient une incidence quelconque sur celles à infliger pour infraction aux règles de concurrence européennes. L'exercice par les États-Unis (ou tout pays tiers) de sa compétence (pénale) sur une entente ne saurait en aucune façon limiter ou exclure la compétence de la Commission au titre du droit communautaire de la concurrence.
- (547) Qui plus est, il n'est pas exact, en toute hypothèse, que la Commission ait eu l'intention de sanctionner les entreprises pour les mêmes faits que ceux condamnés par les juridictions américaines. En vertu du principe de territorialité, l'article 81 du traité porte exclusivement sur les restrictions de concurrence dans le marché commun, et l'article 53 de l'accord EEE, exclusivement sur les restrictions de concurrence sur le marché de l'EEE. De la même manière, les autorités américaines de la concurrence n'exercent leur compétence que lorsque le comportement illégal a une incidence directe et voulue sur le commerce aux États-Unis.
- (548) SGL fait encore valoir que les griefs en l'espèce sont étroitement liés à ceux soulevés dans l'affaire "*Électrodes de graphite*", dans laquelle la Commission a déjà infligé des amendes, et que de nouvelles sanctions ne sauraient par conséquent être infligées dans la Communauté (le plafond prévu à l'article 15 du règlement n° 17 ayant été atteint). Selon SGL, les accords conclus par les entreprises au niveau des directions générales portaient sur les électrodes de graphite et les graphites spéciaux, et l'entente en l'espèce doit donc être considérée comme la poursuite d'une infraction unique. Cette notion existe en droit communautaire ainsi que dans certains États membres. La Commission doit donc en tenir compte dans l'éventualité où elle infligerait des amendes. SGL affirme que la décision "*Vitamines*"⁵⁶⁹ peut être considérée comme un précédent en la matière. En mettant l'accent sur la similarité entre la présente procédure et la décision "*Électrodes de graphite*", SGL laisse entendre que la Commission ne respecterait pas le plafond de 10 % de l'article 15 du règlement n° 17 si elle imposait de nouvelles amendes.
- (549) La Commission ne saurait faire sien ce raisonnement, qui repose sur l'hypothèse selon laquelle le plafond de 10 % du chiffre d'affaires est applicable indépendamment de savoir si l'entreprise est jugée responsable d'une ou de plusieurs infractions. D'une part, il ressort clairement de l'article 15, paragraphe 2, que ledit plafond s'applique au calcul de l'amende que la Commission peut infliger pour chaque violation de

⁵⁶⁹

Décision de la Commission du 21 novembre 2001 dans l'affaire COMP/37.512, non encore publiée.

l'article 81, paragraphe 1, du traité⁵⁷⁰. D'autre part, la présente procédure porte sur des accords qui se distinguent clairement des accords dans la décision "*Électrodes de graphite*" en ce qui concerne le marché de produit en cause, l'organisation, la durée, ainsi que l'identité, le nombre ou le rôle des entreprises concernées. Ces caractéristiques justifient que les deux accords soient considérés comme des infractions distinctes, qui peuvent avoir été simultanées ou non, et qui peuvent par conséquent aboutir à l'infliction d'amendes distinctes. La décision "*Vitamines*" peut effectivement être citée comme exemple d'une telle approche, car la procédure dans cette affaire a porté sur douze infractions différentes couvrant des produits similaires, et parce les amendes qui les ont sanctionnées ont fait chacune l'objet d'un calcul propre.

- (550) Sur la base des mêmes critères, la Commission doit également rejeter l'argument de SGL selon lequel la Commission a tort de considérer que SGL et UCAR ont participé à deux ententes (graphite isostatique et graphite extrudé) parce que le marché des graphites spéciaux ne saurait être séparé en deux marchés différents.
- (551) Intech fait valoir que l'infliction d'une "double" amende à Intech EDM B.V. et Intech EDM AG serait contraire au principe "*non bis in idem*", qui est un principe général du droit reconnu également par la convention européenne des droits de l'homme et la charte des droits fondamentaux de l'Union européenne. Cependant, comme il a été signalé au considérant (424), Intech EDM B.V. et Intech EDM AG sont considérées comme conjointement et solidairement responsables de l'infraction sur le marché des graphites spéciaux isostatiques, et l'amende infligée n'est donc pas "double".
- (552) Ibidem invoque la responsabilité partagée avec Intech concernant les ventes de graphites spéciaux pour réclamer que toute amende qui serait normalement infligée à Ibidem soit répartie entre elle et Intech, puisqu'elle sanctionnerait le même comportement et les mêmes ventes. La Commission rejette cet argument. D'une part, la responsabilité distincte d'Ibidem et d'Intech dans les accords collusoires sur le marché du graphite isostatique a déjà été exposée aux considérants (347) à (406). D'autre part, cet argument est en contradiction avec les propres déclarations d'Ibidem selon lesquelles Intech avait une position autonome sur le marché en tant que distributeur non-exclusif hors du territoire couvert par l'exclusivité⁵⁷¹.

⁵⁷⁰ L'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 dispose que "*La Commission peut, par voie de décision, infliger aux entreprises et associations d'entreprises des amendes [...] pouvant être [portées] à dix pour cent du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent par chacune des entreprises ayant participé à l'infraction, [lorsqu'elles] commettent une infraction aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1, ou de l'article 82 du traité [...]. Pour déterminer le montant de l'amende, il y a lieu de prendre en considération, outre la gravité de l'infraction, la durée de celle-ci*". Conformément à cette disposition, la Commission calcule les amendes sur la base d'infractions distinctes: la gravité (notamment le chiffre de départ pour le montant de base), la durée et les circonstances aggravantes ou atténuantes font l'objet d'une appréciation séparée pour chaque violation de l'article 81, paragraphe 1, du traité.

⁵⁷¹ Voir le considérant (404).

2.3.3.6. Point 5 b) des lignes directrices sur le calcul des amendes

(553) En conformité avec le point 5 b) des lignes directrices sur le calcul des amendes, il convient, selon les circonstances, de prendre en considération certaines données objectives, afin de fixer les amendes⁵⁷².

1) Solvabilité

(554) SGL et NSC ont présenté des arguments relatifs à leur capacité contributive. Les deux sociétés ont, en particulier, signalé [...] ⁵⁷³.

(555) Eu égard à cet argument, la Commission a demandé des informations détaillées sur la situation financière des entreprises ⁵⁷⁴. Après avoir examiné les réponses des sociétés, datées du 20 novembre 2002, ainsi que le courrier additionnel de SGL daté du 8 novembre 2002, la Commission conclut qu'il n'y a pas lieu de modifier le montant des amendes en l'espèce. Bien que les chiffres fournis par les deux sociétés montrent que tant SGL que NSC [...] ⁵⁷⁵, prendre en considération le simple fait [...], principalement en raison des conditions générales du marché, équivaldrait à lui conférer un avantage concurrentiel injustifié.

2) Autres données

(556) Comme exposé au considérant (555), SGL [...].

(557) Le 18 juillet 2001 la Commission a imposé à SGL une amende de 80,2 millions d'euros pour la violation de l'article 81 du traité, suite à la participation de cette entreprise au cartel des *Electrodes de graphite* ⁵⁷⁶.

(558) En conséquence, SGL est à la fois [...] et s'est vue imposer une amende relativement récemment par la Commission. La Commission estime que, dans ces circonstances particulières, il n'apparaît pas nécessaire pour assurer une dissuasion effective, d'imposer la totalité du montant de l'amende. Cette conclusion prend notamment en compte le fait que la circonstance aggravante de la récidive n'est pas d'application dans le cas d'espèce (voir considérant 513 ci-dessus).

(559) Compte tenu de ces deux facteurs, la Commission considère que, dans le cas d'espèce, l'amende doit être réduite de **33%**.

⁵⁷² “Il convient, selon les circonstances, après avoir établi les calculs figurant ci-dessus, de prendre en considération certaines données objectives telles qu'un contexte économique spécifique, l'avantage économique ou financier éventuellement acquis par les auteurs de l'infraction (...), les caractéristiques propres des entreprises en cause ainsi que leur capacité contributive réelle dans un contexte social particulier pour adapter, in fine, les montants d'amende envisagés”.

⁵⁷³ Présentation confidentielle de SGL pendant les réunions avec les services de la Commission le 23 mai 2002 et le 28 octobre 2002. Présentation confidentielle de NSC pendant la réunion du 18 octobre 2002, complétée avec les courriers du 21 octobre 2002 et du 24 octobre 2002.

⁵⁷⁴ Demande de renseignement en vertu de l'article 11 du règlement No 17, du 11 novembre 2002.

⁵⁷⁵ [...].

⁵⁷⁶ Décision précitée 2002/271/CE.

2.3.3.7. Les montants finals des amendes infligées dans la présente procédure

(560) En conclusion, les amendes à infliger conformément à l'article 15, paragraphe 2, point a), du règlement n° 17 doivent s'établir comme suit:

- a) GrafTech International, Ltd.
 - Graphite isostatique: **0 euros**
 - Graphite extrudé: **0 euros**
- b) SGL Carbon AG
 - Graphite isostatique: **18 940 000 euros**
 - Graphite extrudé: **8 810 000 euros**
- c) Le Carbone-Lorraine S.A.: **6 970 000 euros**
- d) Ibiden Co., Ltd.: **3 580 000 euros**
- e) Tokai Carbon Co., Ltd.: **6 970 000 euros**
- f) Toyo Tanso Co., Ltd.: **10 790 000 euros**
- g) Nippon Steel Chemical Co., Ltd./
NSCC Techno Carbon Co., Ltd.: **3 580 000 euros**
- h) Intech EDM B.V./Intech EDM AG: **980 000 euros**

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les entreprises suivantes ont enfreint l'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, en participant, pour les périodes indiquées, à une série d'accords et de pratiques concertées affectant les marchés des graphites spéciaux isostatiques dans la Communauté et dans l'EEE:

- a) GrafTech International, Ltd., de février 1996 à mai 1997;
- b) SGL Carbon AG, de juillet 1993 à février 1998;
- c) Le Carbone-Lorraine S.A., de juillet 1993 à février 1998;
- d) Ibiden Co., Ltd., de juillet 1993 à février 1998;

- e) Tokai Carbon Co., Ltd., de juillet 1993 à février 1998;
- f) Toyo Tanso Co., Ltd., de juillet 1993 à février 1998;
- g) Nippon Steel Chemical Co., Ltd. et NSCC Techno Carbon Co., Ltd, conjointement et solidairement responsables, de juillet 1993 à février 1998;
- h) Intech EDM B.V. et Intech EDM AG, conjointement et solidairement responsables, de février 1994 à mai 1997.

Les entreprises suivantes ont enfreint l'article 81, paragraphe 1, du traité et l'article 53, paragraphe 1, de l'accord EEE, en participant, pour les périodes indiquées, à une série d'accords et de pratiques concertées affectant les marchés des graphites spéciaux extrudés dans la Communauté et dans l'EEE:

- a) SGL Carbon AG, de février 1993 à novembre 1996 ;
- b) GrafTech International, Ltd., de février 1993 à novembre 1996.

Article 2

Les entreprises citées à l'article 1er mettent immédiatement fin aux infractions visées audit article, dans la mesure où elles ne l'ont pas encore fait.

Elles s'abstiennent de tout nouvel acte ou comportement visé à l'article 1er et de tout acte ou comportement ayant un objet ou un effet identique ou équivalent.

Article 3

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

- a) GrafTech International, Ltd.
 - Graphite isostatique: **0 euros**
 - Graphite extrudé: **0 euros**
- b) SGL Carbon AG
 - Graphite isostatique: **18 940 000 euros**
 - Graphite extrudé: **8 810 000 euros**
- c) Le Carbone-Lorraine S.A.: **6 970 000 euros**
- d) Ibiden Co., Ltd.: **3 580 000 euros**
- e) Tokai Carbon Co., Ltd.: **6 970 000 euros**

- f) Toyo Tanso Co., Ltd.: **10 790 000 euros**
- g) Nippon Steel Chemical Co., Ltd. et NSCC Techno Carbon Co., Ltd., conjointement et solidairement responsables: **3 580 000 euros**
- h) Intech EDM B.V. et Intech EDM AG, conjointement et solidairement responsables: **980 000 euros**

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°

642-0029000-95 de la Commission européenne auprès de

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) S.A.

Avenue des Arts/Kunstlaan, 43 B-1040 Bruxelles/Brussel

(Code SWIFT: BBVABEBB – Code IBAN BE76 6420 0290 0095)

À l'expiration de ce délai, des intérêts sont automatiquement dus au taux appliqué par la Banque centrale européenne à ses principales opérations de refinancement au premier jour du mois au cours duquel la présente décision a été adoptée, majoré de 3,5 points de pourcentage, soit **6.75%**.

Article 5

Sont destinataires de la présente décision:

GrafTech International, Ltd.

1521 Concord Pike, Suite 301

Wilmington, Delaware 19803 (États-Unis d'Amérique)

SGL Carbon AG

Rheingaustrasse 182

D – 65203 Wiesbaden

Le Carbone-Lorraine S.A.

Immeuble La Fayette

La Défense 5

TSA 38001

F-92919 Paris La Défense Cedex

Ibiden Co., Ltd.

1 Kanda-Cho, 2-chome

Ogaki, Gifu, 503-8604

Japon

Tokai Carbon Co., Ltd.

Aoyama Building, 2-3,

Kita-Aoyama 1-chome

Minato-ku

Tokyo 107-8636 (Japon)

Toyo Tanso Co., Ltd.

7-12, 5-Chome Takeshima

Nishyodogawa-ku

Osaka 555-0011 (Japon)

Nippon Steel Chemical Co., Ltd.

7-21-11 Nishi-Gotanda

Shinagawa-ku

Tokyo 141-0031 (Japon)

NSCC Techno Carbon Co., Ltd.

62-6Aza- Nakasoneyama

Kawauchi, Osato-Cho, Kurokawa-Gun

Miyagi-Pref, 981-3514 (Japon)

Intech EDM B.V.

Spikweien 21

P.O. Box 4325

NL-5944 AC Lomm

Intech EDM AG

Via dei Pioppi 2

CH-6616 Losone

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

Fait à Bruxelles, le

Par la Commission

Membre de la Commission