ARRÊT DU TRIBUNAL (troisième chambre)

7 octobre 1999 *

Dans l'affaire T-228/97,

Irish Sugar plc, société de droit irlandais, établie à Carlow (Irlande), représentée par M^e^ Alexander Böhlke, avocat à Bruxelles et à Francfort-sur-le-Main, et M. Scott Crosby, solicitor, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de M^e^ Victor Elvinger, 31, rue d'Eich,

partie requérante,

contre

Commission des Communautés européennes, représentée par M. Klaus Wiedner, membre du service juridique, en qualité d'agent, assisté de M. Conor Quigley, barrister, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de M. Carlos Gómez de la Cruz, membre du service juridique, Centre Wagner, Kirchberg,

partie défenderesse,

* Langue de procédure: l'anglais.

ayant pour objet, à titre principal, une demande d'annulation de la décision 97/624/CE de la Commission, du 14 mai 1997, relative à une procédure d'application de l'article 86 du traité CE (IV/34.621, 35.059/F-3 — Irish Sugar plc) (JO L 258, p. 1), et, à titre subsidiaire, une demande tendant, d'une part, à l'annulation de l'article 3, troisième et quatrième alinéas, du dispositif de ladite décision, dans la mesure où ils comportent des injonctions sortant du cadre des abus constatés par son article 1er, points 5 et 6, et, d'autre part, à la réduction de l'amende imposée à la requérante par l'article 2 du dispositif de la même décision,

LE TRIBUNAL DE PREMIÈRE INSTANCE
DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (troisième chambre),

composé de MM. M. Jaeger, président, K. Lenaerts et J. Azizi, juges,

greffier: M. J. Palacio González, administrateur,

vu la procédure écrite et à la suite de la procédure orale du 14 janvier 1999,

rend le présent

Arrêt

Faits à l'origine du recours

1 Le présent recours est dirigé contre la décision 97/624/CE de la Commission, du 14 mai 1997, relative à une procédure d'application de l'article 86 du traité CE (IV/34.621, 35.059/F-3 — Irish Sugar plc) (JO L 258, p. 1, ci-après «décision attaquée»), par laquelle la requérante, unique transformateur de betteraves sucrières en Irlande et principal fournisseur de sucre sur le territoire de cet État membre, se voit, notamment, infliger une amende pour violation de l'article 86 du traité CE (devenu article 82 CE). Le produit faisant l'objet de la décision attaquée est le sucre blanc cristallisé, tant sur le marché du sucre industriel que sur celui du sucre destiné à la vente au détail.

2 Les 25 et 26 septembre 1990, la Commission a inspecté le siège de la requérante à Dublin. Les 7 et 8 février 1991, elle a inspecté les bureaux de la société Sugar Distributors Ltd à Dublin (ci-après «SDL»), chargée d'assurer la distribution du sucre fourni par la requérante. Le 13 février 1991, elle a inspecté les bureaux de la société William McKinney Ltd à Belfast (ci-après «McKinney»), filiale de la requérante chargée d'assurer la distribution en Irlande du Nord du sucre fourni par cette dernière.

3 Dans le cadre d'une première procédure administrative concernant l'existence d'accords de partage du marché entre la requérante et deux concurrentes au Royaume-Uni (affaire IV/33.705), la Commission a adressé à la requérante, le 4 mai 1992, une communication des griefs, au sens de l'article 2, paragraphe 1, du règlement n° 99/63/CEE de la Commission, du 25 juillet 1963, relatif aux auditions prévues à l'article 19, paragraphes 1 et 2, du règlement n° 17 du Conseil (JO 1963, 127, p. 2268, ci-après «règlement n° 99/63»). La requérante y a répondu le 11 septembre 1992. Cette première procédure a également donné

lieu, le 6 octobre 1992, à une audition au sens de l'article 19 du règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité CE (JO 1962, 13, p. 204, ci-après «règlement n° 17»). Le 2 août 1995, la requérante a été avisée de la clôture de cette procédure.

4 Le 22 avril 1993, la Commission a engagé une deuxième procédure administrative (IV/34.621) concernant des infractions tant à l'article 85 du traité CE (devenu article 81 CE) qu'à l'article 86 du traité, en adressant une nouvelle communication des griefs à la requérante et à certaines autres parties. La requérante y a répondu le 1er septembre 1993. Elle a pris part à une audition les 21 et 22 septembre 1993. Le 28 juin 1995, la Commission a indiqué à la requérante que les griefs relatifs à l'article 85 du traité étaient abandonnés. Le 19 juillet 1995, la Commission a adopté, au titre de l'article 11 du règlement n° 17, une décision enjoignant à la requérante de lui fournir certains renseignements.

5 Le 16 janvier 1995, la Commission a inspecté les bureaux de la société Greencore plc à Dublin (ci-après «Greencore»), société holding détenant le capital de la requérante depuis avril 1991. Le même jour, elle a également inspecté les bureaux de la requérante à Carlow (Irlande).

6 Le 25 mars 1996, la Commission a adressé une communication des griefs révisée à la requérante, remplaçant la précédente dans son intégralité et entamant de la sorte une troisième procédure administrative (IV/34.621, 35.059). La requérante a envoyé sa réponse le 12 juillet 1996.

7 Le 14 mai 1997, la Commission a adopté la décision attaquée, dans laquelle elle constate l'existence d'infractions à l'article 86 du traité au cours d'une période s'écoulant de 1985 à 1995, consistant plus précisément en sept comportements abusifs particuliers de la requérante (et/ou de SDL pour la période antérieure à février 1990) sur le marché du sucre cristallisé destiné à la vente au détail et à l'industrie en Irlande. La décision attaquée inflige à ce titre une amende de 8 800 000 écus à la requérante.

Procédure

8 La décision attaquée a été notifiée à la requérante le 23 mai 1997.

9 Par requête déposée au greffe du Tribunal le 4 août 1997, la requérante a introduit le présent recours.

10 Sur rapport du juge rapporteur, le Tribunal (troisième chambre) a décidé d'ouvrir la procédure orale et a pris des mesures d'organisation de la procédure, invitant les parties à répondre à certaines questions écrites. Les parties ont déféré à ces demandes.

11 Les parties ont été entendues en leurs plaidoiries et en leurs réponses aux questions du Tribunal lors de l'audience du 14 janvier 1999.

Conclusions des parties

12 La requérante conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

— annuler la décision attaquée;

— subsidiairement, réduire l'amende infligée à l'article 2 et annuler les troisième et quatrième alinéas de l'article 3, dans la mesure où ils sortent du cadre des abus constatés par l'article 1er, points 5 et 6;

— condamner la Commission aux dépens.

13 La Commission conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

— rejeter le recours;

— condamner la requérante aux dépens de l'instance.

Sur les conclusions principales

14 Au soutien de ses conclusions principales tendant à l'annulation de la décision attaquée, la requérante soulève quatre moyens. Dans le cadre de son premier moyen, tiré d'une violation des articles 86 et 190 du traité CE (devenu article 253 CE), du principe de la sécurité juridique et de l'article 4 du règlement n° 99/63, la requérante soutient qu'elle n'occupait pas, conjointement avec SDL, une position dominante collective. Dans le cadre de son deuxième moyen, tiré d'une violation de l'article 86 du traité, elle soutient qu'elle n'occupait pas une position dominante sur le marché du sucre industriel. Dans le cadre de ses troisième et quatrième moyens, tirés d'une violation de l'article 86 du traité, qui seront examinés conjointement, elle fait valoir qu'elle n'a abusé de sa prétendue position dominante ni sur le marché du sucre industriel ni sur le marché du sucre destiné à la vente au détail.

1. *Sur l'existence d'une position dominante collective de la requérante et de SDL*

15 Dans le cadre de ce premier moyen, la requérante fait valoir, premièrement, que le dispositif de la décision attaquée est incomplet et contradictoire, deuxièmement, que la constatation de l'existence de deux marchés distincts dans la décision attaquée modifie la nature intrinsèque des infractions qui lui sont imputées, et conteste, troisièmement, la qualification de position dominante collective retenue par la décision attaquée.

Sur le caractère incomplet et contradictoire du dispositif de la décision attaquée

16 La requérante relève, en premier lieu, que le dispositif de la décision attaquée ne contient aucune constatation formelle de l'existence d'une position dominante et d'une position dominante collective. Si elle reconnaît que cette question est

examinée dans d'autres parties de la décision attaquée, elle souligne, toutefois, que, pour être régulière, une conclusion ne peut simplement être déduite de la partie de la décision consacrée à l'appréciation juridique. Elle rappelle que l'appréciation juridique ne revêt aucun caractère décisif à l'égard du destinataire d'une telle décision, sa fonction étant d'exposer les motifs de la décision adoptée et donc d'expliquer les constatations énoncées dans le dispositif de celle-ci. Une infraction ne pourrait être sanctionnée que dans la mesure où son existence a été dûment constatée, sous peine de violer le principe de la sécurité juridique, principe fondamental de l'ordre juridique communautaire.

17 Il y a lieu de rappeler que le dispositif d'un acte doit être lu à la lumière de ses motifs, l'acte formant un tout (voir notamment arrêts du Tribunal du 6 avril 1995, Baustahlgewebe/Commission, T-145/89, Rec. p. II-987, point 146, et du 22 octobre 1997, SCK et FNK/Commission, T-213/95 et T-18/96, Rec. p. II-1739, point 104). Or, en l'espèce, la requérante ne conteste pas que les motifs de la décision attaquée comportent la constatation d'une position dominante dans son chef et d'une position dominante collective avec SDL. Les points 99 à 113 des considérants de la décision attaquée, se concluent, au point 113, par des termes exempts de toute équivoque à cet égard:

«Par conséquent, la Commission conclut qu'au cours de la période considérée [la requérante] a détenu une position dominante individuelle, ou au moins, avant février 1990, une position dominante commune sur le marché du sucre cristallisé pour la vente au détail et la vente industrielle en Irlande.»

18 A l'article 1er du dispositif de la décision attaquée, la Commission constate que la requérante a enfreint l'article 86 du traité, «dans le cadre d'une politique constante et globale visant à protéger sa position sur le marché du sucre en Irlande». Or, comme le fait observer à juste titre la Commission, pour enfreindre les dispositions de l'article 86 du traité, une entreprise doit être en position dominante. La constatation formelle qu'exige la requérante est donc, implicitement mais certainement, présente dans le dispositif de la décision attaquée, en raison de la constatation d'une infraction à l'article 86 du traité.

19 Il s'ensuit que l'argument de la requérante tiré de l'absence de constatation formelle de l'existence d'une position dominante et d'une position dominante collective manque en fait et doit être rejeté (arrêt du Tribunal du 1er avril 1993, BPB Industries et British Gypsum/Commission, T-65/89, Rec. p. II-389, point 98).

20 En deuxième lieu, la requérante dénonce une contradiction, entre le dispositif et les motifs de la décision attaquée, dans la définition du marché en cause. Elle explique, ainsi, que la Commission se réfère, dans le dispositif de la décision attaquée, au «marché du sucre en Irlande», alors que, dans les motifs de la décision attaquée, elle reconnaît que le marché du sucre destiné à la vente au détail et le marché du sucre destiné à l'industrie sont distincts (points 90, 99 et 118 des considérants). La définition figurant dans le dispositif de la décision attaquée correspondrait en fait à celle retenue dans les deux dernières communications des griefs adressées à la requérante (procédures IV/34.621 et IV/34.621, 35.059). Elle considère, dès lors, que l'éventuelle constatation de l'existence d'une position dominante et d'une position dominante collective, figurant dans le dispositif de la décision attaquée, a trait à un marché, celui du sucre en Irlande, qui n'est pas défini dans les motifs de la décision attaquée.

21 La contradiction dénoncée n'est pas démontrée. En effet, dès lors que le dispositif de la décision attaquée est lu à la lumière de ses motifs, conformément aux exigences consacrées par la jurisprudence citée au point 17 ci-dessus, l'utilisation de l'expression le «marché du sucre en Irlande» à l'article 1er du dispositif de la décision attaquée n'est pas susceptible d'induire en erreur la requérante ou le Tribunal sur la nature des griefs qui sont reprochés à celle-ci.

22 Les termes utilisés aux points 90 et 98 des considérants de la décision attaquée indiquent, en effet, que, à la suite des explications avancées par la requérante en réponse à la communication des griefs, la Commission a considéré qu'il existait en l'occurrence deux marchés distincts. Au point 90, elle déclare ainsi: «En accord avec [la requérante] [note en bas de page n° 71 dont le texte est le suivant: dans sa réponse à la communication des griefs du 12 juillet 1996, points 3.2.1 à 3.2.7], la Commission reconnaît cependant que le marché du sucre blanc

cristallisé se compose de deux marchés, celui du sucre industriel et celui du sucre au détail. Ces deux marchés ont des caractéristiques communes: [...] Toutefois, s'il existe un degré de substituabilité du côté de l'offre, ces deux marchés se distinguent l'un de l'autre en ce qui concerne les usages auxquels les produits sont destinés, les volumes vendus et les types de clients.» Au point 98, la Commission expose: «Eu égard aux caractéristiques susmentionnées, la Commission conclut que les marchés en cause sont ceux du sucre cristallisé au détail et du sucre cristallisé industriel en Irlande, et qu'il s'agit d'une partie substantielle du marché commun au sens de l'article 86 du traité en raison du volume de la production et de la consommation du sucre.»

23 Par ailleurs, la lecture de l'article 1er du dispositif de la décision attaquée dans son ensemble fait clairement apparaître que cette disposition, tout comme les motifs de ladite décision, opère une distinction entre le marché du sucre cristallisé destiné à la vente au détail et le marché du sucre cristallisé destiné à la vente à l'industrie, en Irlande. Il s'ensuit que l'argument de la requérante tiré d'une contradiction entre les motifs et le dispositif de la décision attaquée manque en fait et doit également être rejeté.

24 En troisième lieu, la requérante s'insurge contre l'interprétation de l'article 1er du dispositif de la décision attaquée avancée par la Commission pour la première fois dans son mémoire en défense, selon laquelle elle aurait formellement constaté l'existence d'une position dominante exclusive de la requérante tout au long de la période litigieuse et, à titre subsidiaire, l'existence d'une position dominante collective de la requérante et de SDL pour la période antérieure à février 1990. Elle fait observer que ni les motifs (points 111, 112, 113, 117, 135 et 167 des considérants) ni le dispositif de la décision attaquée ne confirment les allégations tardives de la Commission. En tout état de cause, elle considère que, si cette lecture de la décision attaquée devait être avalisée, ses droits de la défense s'en trouveraient violés, dans la mesure où la position adoptée par la Commission dans la décision attaquée diverge de celle adoptée dans la communication des griefs (paragraphes 106, 108 et 150). Elle ajoute que les éléments retenus dans la décision attaquée pour établir l'existence d'une position dominante collective de 1985 à février 1990 concernent la société Sugar Distribution (Holding) Ltd (ci-après «SDH») et SDL.

25 Force est de constater que la requérante conteste à juste titre l'interprétation de la décision attaquée défendue sur ce point par la Commission dans le cadre de la présente procédure. En effet, si la lecture proposée par la Commission peut paraître correspondre à l'appréciation juridique, d'une part, de l'existence d'une position dominante et, d'autre part, de l'exploitation abusive de cette position dominante, exposée tant dans les considérants de la décision attaquée que dans la communication des griefs, cette lecture n'est, en revanche, pas conciliable avec les autres extraits de la décision attaquée et de la communication des griefs mentionnés par la requérante. La distinction entre la constatation de la position dominante détenue par la requérante et la constatation des abus commis à ce titre, que la Commission invoque dans le cadre de la présente procédure pour justifier cette variation dans les formules choisies, est dépourvue de pertinence. Plusieurs extraits de l'appréciation juridique de la décision attaquée consacrée aux abus font, en effet, explicitement état de l'exploitation abusive, par la requérante et SDL, de leur «position dominante collective».

26 Ainsi, il ressort des points 99 à 113 des considérants de la décision attaquée, placés sous un titre «B. L'existence d'une position dominante», que la Commission a considéré que la requérante a occupé, tout au long de la période concernée, à savoir de 1985 à 1995, une position dominante individuelle, mais qu'elle a tenu compte de son argument selon lequel elle n'exerçait pas le contrôle de SDL avant le rachat de toutes les actions de la société mère de celle-ci, SDH, en février 1990. Cette analyse n'est pas différente de celle que la Commission a exposée aux paragraphes 95 à 106 de la communication des griefs, consacrés à l'existence d'une position dominante. Les points 114 et 116 des considérants de la décision attaquée, placés sous le titre «C. L'abus de position dominante», vont dans le même sens. Le paragraphe 110 de la communication des griefs confirme également cette position de la Commission.

27 Toutefois, plusieurs développements de la décision attaquée consacrés aux pratiques abusives ainsi que le libellé de son dispositif indiquent que, avant 1990, la requérante et SDL ont abusivement exploité une position dominante collective, en adoptant soit des comportements individuels soit des comportements communs. Ainsi, au point 117, il est précisé: «Les mesures décidées par [la requérante] avant 1990 en ce qui concerne les restrictions en matière de transport, par les deux sociétés pour les remises frontalières, les remises à l'exportation et la remise de fidélité, et par SDL à l'égard de l'échange de produits et des prix sélectifs, ont été prises sur la base d'une position dominante conjointe.» Le

point 135, in fine, expose: «La Commission considère par conséquent qu'en ayant recours à ces pratiques [la requérante] et SDL ont abusé de leur position dominante conjointe.» Le point 167 précise également: «Les autres comportements abusifs d[e la requérante] et/ou de SDL, [...] ne sont pas soumis à prescription en ce qui concerne l'imposition d'amendes. [La requérante] s'est efforcée, par son comportement, de maintenir ou de renforcer sa position dominante et dans la période précédant février 1990, [la requérante] et SDL se sont efforcées, par leur comportement, de maintenir une position dominante commune [...] C'est la raison pour laquelle la Commission considère qu[e la requérante] a abusé de sa position dominante de propos délibéré ou à tout le moins par négligence et qu'avant février 1990 [la requérante] et SDL ont abusé de leur position dominante commune de propos délibéré ou à tout le moins par négligence. La Commission a donc l'intention d'infliger une amende à Irish Sugar pour ses propres infractions et, le cas échéant, en tant que successeur de SDL, pour les infractions commises par cette dernière [...]» Il est indiqué à l'article 1er du dispositif de la décision attaquée: «[...] A cet effet, [la requérante] (et/ou Sugar Distributors Ltd pour la période antérieure à février 1990) s'est livrée au comportement abusif suivant sur le marché du sucre cristallisé destiné à la vente au détail et à l'industrie en Irlande. [...]» Ces passages démontrent le bien-fondé de la lecture de la décision attaquée défendue par la requérante. Il en va de même du paragraphe 150 de la communication des griefs mentionné par la requérante, qui indique, à l'instar du point 167 des considérants de la décision attaquée: «[La requérante] a cherché, par son comportement, à maintenir ou renforcer sa position dominante et dans la période antérieure à février 1990 la requérante et SDL ont cherché, par leur comportement, à maintenir une position dominante collective [...] La Commission considère, dès lors, que la requérante a intentionnellement, ou à tout le moins par négligence, abusé de sa position dominante et que, avant février 1990, la requérante et SDL ont intentionnellement, ou à tout le moins par négligence, abusé de leur position dominante collective. La Commission a, dès lors, l'intention d'infliger une amende à la requérante pour ses propres infractions et, en tant que successeur des droits de SDL, pour les infractions de SDL antérieures à février 1990 [...]»

28 Les différentes formules rendant compte, dans la décision attaquée, de la position de la requérante sur le marché avant février 1990 découlent de la nature particulière des liens l'unissant à SDL avant cette date. La Commission prétend,

en effet, avoir constaté l'existence d'infractions à l'article 86 du traité pour la période comprise entre 1985 et février 1990, commises soit par la requérante seule, soit par SDL seule, soit par les deux ensemble. Or, comme elle a pris en compte l'argument de la requérante, selon lequel celle-ci n'avait pas le contrôle de la gestion de SDL, en dépit du fait qu'elle détenait 51 % du capital de SDH, elle a considéré que, même s'il n'était pas possible d'appréhender la requérante et SDL comme une seule entité économique, elles avaient, à tout le moins ensemble, occupé une position dominante sur le marché en cause. Le paragraphe 110 de la communication des griefs confirme ce point de vue de la Commission: «Pour défendre son marché, la requérante a eu recours aux différentes formes de comportement abusif qui ont été utilisées alternativement ou en combinaison l'une avec l'autre lorsque cela s'avérait nécessaire, tout au long de la période depuis 1985. Quelques-unes des pratiques en question ont été exécutées par la requérante elle-même, d'autres, sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, par SDL, filiale commerciale de la requérante.»

29 Les traits caractéristiques des relations entre la requérante et SDL avant février 1990 n'autorisent toutefois pas la Commission à soutenir avoir établi, à partir des mêmes données factuelles, que, avant février 1990, la requérante occupait à la fois une position dominante individuelle et une position dominante collective avec SDL. Elle ne saurait, pas plus, laisser planer le doute sur la nature de la position dominante en cause, sous peine d'affecter la précision des griefs reprochés à la requérante et de l'empêcher de préparer utilement sa défense, violant de la sorte les droits de la défense dont l'article 4 du règlement n° 99/63 assure la protection. Il faut donc considérer que, comme le souligne la requérante, la décision attaquée constate, en conformité avec la communication des griefs, l'existence d'une position dominante collective de la requérante et de SDL de 1985 à février 1990 et d'une position dominante individuelle de la requérante de février 1990 à 1995.

30 Les allégations avancées par la Commission dans le cadre de la présente procédure quant à la nature de la position dominante entre 1985 et février 1990, constatée dans la décision attaquée, fussent-elles fausses, n'entraînent ni une violation des droits de la défense de la requérante ni une violation de l'obligation de motivation, dès lors qu'elles concernent l'interprétation de la décision attaquée, qu'il incombe en définitive au Tribunal d'effectuer, ainsi que cela ressort du point précédent.

31 Par conséquent, il y a lieu de rejeter la première branche du premier moyen soulevé par la requérante à l'appui de ses conclusions principales.

Sur la modification de la nature intrinsèque des infractions imputées à la requérante

32 La requérante soutient que la distinction entre le marché du sucre destiné à la vente au détail et le marché du sucre destiné à l'industrie opérée par la décision attaquée porte atteinte à ses droits de la défense, violant de la sorte l'article 4 du règlement n° 99/63. Elle considère que cette distinction, qui modifie la nature intrinsèque des infractions qui lui ont été imputées dans la communication des griefs, aurait dû lui être annoncée avant l'adoption de la décision attaquée.

33 Force est de constater que la requérante n'a pas démontré en quoi ses droits de la défense auraient été affectés par la prise en compte de l'un des arguments qu'elle a avancés au cours de la procédure administrative (voir ci-dessus point 23). Elle ne saurait se contenter d'invoquer une modification de la nature des griefs résultant de la distinction opérée entre le marché du sucre destiné à la vente au détail et le marché du sucre industriel, sans présenter le moindre élément précis à cet égard.

34 La prise en compte d'un argument avancé par une entreprise au cours de la procédure administrative, sans qu'elle ait été mise en mesure de s'exprimer, à cet égard, avant l'adoption de la décision finale, ne saurait constituer, en tant que telle, une violation de ses droits de la défense, a fortiori lorsque la prise en compte de cet argument ne modifie pas la nature des griefs qui lui sont adressés. La requérante a, en effet, eu l'occasion de faire connaître son point de vue sur la définition du marché de produits retenue par la Commission dans la communication des griefs et elle pouvait donc s'attendre à ce que ses propres explications conduisent cette dernière à modifier son opinion (arrêt de la Cour du

16 décembre 1975, Suiker Unie e.a./Commission, 40/73 à 48/73, 50/73, 54/73 à 56/73, 111/73, 113/73 et 114/73, Rec. p. 1663, points 437 et 438).

35 En outre, il convient de rappeler que le respect des droits de la défense exige que l'entreprise concernée soit mise en mesure, dès le stade de la procédure administrative, de faire connaître utilement son point de vue sur la réalité et la pertinence des faits, griefs et circonstances allégués par la Commission (arrêt de la Cour du 13 février 1979, Hoffmann-La Roche/Commission, 85/76, Rec. p. 461, point 11; arrêts du Tribunal du 18 décembre 1992, Cimenteries CBR e.a./Commission, T-10/92, T-11/92, T-12/92 et T-15/92, Rec. p. II-2667, point 39, et du 23 février 1994, CB et Europay/Commission, T-39/92 et T-40/92, Rec. p. II-49, point 48), de sorte que la communication des griefs doit fournir tous les éléments nécessaires à l'entreprise pour qu'elle puisse assurer utilement sa défense avant que la Commission n'adopte une décision définitive (arrêts de la Cour du 15 juillet 1970, Boehringer Mannheim/Commission, 45/69, Rec. p. 769, point 9, du 14 juillet 1972, Geigy/Commission, 52/69, Rec. p. 787, point 11, du 14 février 1978, United Brands/Commission, 27/76, Rec. p. 207, points 274 et 277, Hoffmann-La Roche/Commission, précité, point 10, et du 31 mars 1993, Ahlström Osakeyhtiö e.a./Commission, dit «Pâtes de bois», C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 et C-125/85 à C-129/85, Rec. p. I-1307, point 42). La communication des griefs doit énoncer, de manière claire, tous les éléments essentiels sur lesquels la Commission se base à ce stade de la procédure. Cette indication peut être faite de manière sommaire et la décision ne doit pas nécessairement être une copie de l'exposé des griefs (arrêt de la Cour du 7 juin 1983, Musique Diffusion française e.a./Commission, 100/80, 101/80, 102/80 et 103/80, Rec. p. 1825, point 14).

36 La distinction entre le marché du sucre destiné à la vente au détail et le marché du sucre industriel n'ayant pas modifié les griefs adressés à la requérante et ces derniers ayant été exposés de manière suffisamment claire et précise dans la communication des griefs pour qu'elle puisse en prendre connaissance et assurer utilement sa défense, ou, à tout le moins, la requérante n'ayant nullement démontré en quoi lesdits griefs auraient été modifiés, aucune violation de ses droits de la défense ne saurait être constatée.

37 Par conséquent, il convient de rejeter la deuxième branche du premier moyen soulevé par la requérante à l'appui de ses conclusions principales.

Sur la qualification de position dominante collective

38 La requérante conteste avoir occupé, conjointement avec SDL, une position dominante collective entre 1985 et février 1990.

39 Elle expose, à cet égard, l'historique de ses relations avec SDH, qui détenait à l'époque toutes les actions de SDL. Elle souligne ainsi que, même si elle possédait 51 % des actions de SDH avant d'en acquérir la totalité en février 1990, elle n'en contrôlait pas la gestion. Depuis 1982, les responsabilités auraient, à des fins pratiques, été réparties entre elle et ses filiales de vente de telle manière qu'elle était responsable des services techniques et de la commercialisation, en ce compris les promotions et les rabais en faveur des clients, et que ses filiales de vente étaient responsables des opérations et du financement en matière de ventes, de promotions commerciales, de marchandisage et de distribution des produits. Cet arrangement n'aurait toutefois pas privé SDL du droit de faire le commerce de produits concurrents, contrairement à ce qu'allègue la Commission dans la décision attaquée (point 30 des considérants). Elle cite, à cet égard, les transactions de SDL visant à acheter et vendre du sucre d'un fournisseur britannique en Irlande du Nord, par l'intermédiaire de McKinney, jusqu'en 1991. La requérante indique, par ailleurs, que les responsabilités lui incombant dans cette répartition ont fait l'objet d'un accord de services de gestion, en vertu duquel SDL lui a versé des frais de gestion entre 1982 et 1989, dont le montant variait annuellement et était calculé par le directeur financier de SDL. Elle ajoute que, en pratique, l'établissement des prix du sucre était pour l'essentiel une question relevant de la compétence de SDL. A titre de preuve du caractère autonome de la gestion de SDL, elle cite également des extraits d'un rapport rédigé par deux experts désignés par la High Court en 1992 et des extraits d'un rapport rédigé par la société Arthur Andersen.

40 La requérante fait valoir, par ailleurs, que, les liens économiques l'unissant à SDH ne pouvant être qualifiés d'union, ils n'étaient pas susceptibles de conduire à la constatation de l'existence d'une position dominante collective sur les marchés du sucre destiné à la vente au détail et à la vente à l'industrie en Irlande. Elle reproche à la Commission d'avoir retenu, dans la décision attaquée (point 112 des considérants), un critère inapproprié, la convergence d'intérêts des deux sociétés par rapport aux tiers, pour établir qu'elles occupaient une position dominante collective. Elle estime également qu'il est illogique de se référer, à cet égard, à l'arrêt du Tribunal du 10 mars 1992, SIV e.a./Commission (T-68/89, T-77/89 et T-78/89, Rec. p. II-1403, point 358).

41 Elle souligne que les liens l'unissant à SDH garantissaient l'indépendance du conseil d'administration et de la direction de cette dernière. Or, le critère dégagé par la jurisprudence pour conclure à l'existence de la position dominante collective occupée par des entreprises liées serait l'adoption d'un même comportement sur le marché en cause (arrêt de la Cour du 27 avril 1994, Almelo, C-393/92, Rec. p. I-1477, point 42, et arrêt du Tribunal du 8 octobre 1996, Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, T-24/93, T-25/93, T-26/93 et T-28/93, Rec. p. II-1201, points 62 à 68). L'adoption d'un même comportement sur le marché serait davantage qu'une simple convergence d'intérêts, cette dernière étant d'ailleurs la règle dans les relations entre producteurs et négociants, a fortiori lorsque l'on se trouve dans une situation de surapprovisionnement structurel comme en l'espèce. Dans la communication des griefs, la Commission n'aurait, d'ailleurs, pas abordé la question de l'existence d'une relation entre les deux entreprises sous l'angle de l'adoption d'un même comportement sur le marché, mais se serait contentée de constater l'existence de liens structurels entre la requérante et SDH/SDL (communication des griefs, paragraphes 102, 103, 104 et suivants).

42 De même, la requérante fait observer que, si l'absence de concurrence dans le cadre d'une relation commerciale verticale entre un producteur et un négociant peut constituer un trait caractéristique d'une position dominante collective, il ne s'agit pas, pour autant, d'une condition suffisante. Elle doute, en réalité, de la pertinence du concept de position dominante collective dans le cadre d'une relation commerciale verticale. Elle relève, d'ailleurs, que toutes les affaires de

position dominante collective tranchées jusqu'à présent par le juge communautaire concernaient des relations commerciales horizontales. Dans sa réplique, elle ajoute qu'une relation commerciale verticale se caractérise par l'absence de concurrence.

43 La requérante critique, en outre, le caractère prétendument collectif de la plupart des abus commis dans le cadre de la prétendue position dominante collective. A ce titre, elle relève que, si la Commission constate que l'échange de produits a été exclusivement organisé par SDL (point 48 des considérants de la décision attaquée) et que la requérante n'en a été informée que le 18 juillet 1988 (point 52 des considérants de la décision attaquée), elle considère néanmoins qu'il s'agit d'une exploitation abusive d'une position dominante collective. Elle accuse, enfin, la Commission d'avoir «recyclé» certains faits, dans la décision attaquée, en les utilisant à la fois pour établir l'existence d'une position dominante collective (point 112 des considérants) et l'exploitation abusive de cette position dominante collective (points 117, 127 et 128 des considérants), contrairement au principe dégagé par la jurisprudence à cet égard (arrêt Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, point 67). Ce «recyclage» constituerait également une violation de ses droits de la défense et partant de l'article 4 du règlement n° 99/63, dans la mesure où le financement par la requérante des remises accordées par SDL, distinct de leur octroi, n'a pas, dans la communication des griefs, été considéré comme constitutif d'un abus.

44 Force est d'abord de constater que, si la requérante conteste le caractère collectif de la position dominante qu'elle aurait détenue avec SDH/SDL entre 1985 et février 1990 sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, elle n'a en revanche nullement contesté, dans son recours, avoir réalisé plus de 88 % des ventes enregistrées sur ce marché tout au long de la période infractionnelle (point 159 des considérants de la décision attaquée). Ainsi, si elle conteste formellement avoir occupé une position dominante individuelle ou collective sur le marché du sucre industriel (voir ci-après l'examen du deuxième moyen des conclusions principales), elle n'a, en revanche, pas soulevé d'arguments spécifiques de nature à remettre en cause l'appréciation selon laquelle elle occupait une position dominante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail.

45 Par ailleurs, si la requérante dénonce le caractère inapproprié du critère que la Commission aurait utilisé au point 112 des considérants de la décision attaquée pour établir l'existence d'une position dominante collective, les parties s'entendent, toutefois, sur plusieurs conditions requises par la jurisprudence pour pouvoir conclure à la détention d'une position dominante collective. Elles soulignent, ainsi, que, selon la jurisprudence, deux entités économiques indépendantes peuvent détenir une position dominante collective sur un marché (arrêt SIV e.a./Commission, précité, point 358; cité au point 112 des considérants de la décision attaquée). Elles sont également d'avis qu'il doit exister des liens étroits entre les deux entités et que ces liens doivent être tels qu'ils sont susceptibles de conduire à l'adoption d'un même comportement, une même ligne d'action, sur le marché en cause. Les deux parties citent, à cet égard, les arrêts Almelo et Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précités.

46 Leur analyse de l'état de la jurisprudence sur cette question doit être approuvée. En effet, dans la droite ligne de sa jurisprudence antérieure et de la jurisprudence du Tribunal (arrêts de la Cour Almelo, précité, point 42, du 5 octobre 1995, Centro Servizi Spediporto, C-96/94, Rec. p. I-2883, points 32 et 33, du 17 octobre 1995, DIP e.a., C-140/94, C-141/94 et C-142/94, Rec. p. I-3257, point 26, du 17 juin 1997, Sodemare e.a., C-70/95, Rec. p. I-3395, points 45 et 46; arrêts SIV e.a./Commission, précité, point 358, et Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, point 62), la Cour a confirmé qu'une position dominante collective consiste pour plusieurs entreprises à avoir, ensemble, notamment en raison des facteurs de corrélation existant entre elles, le pouvoir d'adopter une même ligne d'action sur le marché et d'agir dans une mesure appréciable indépendamment des autres concurrents, de leur clientèle et, finalement, des consommateurs (arrêt de la Cour du 31 mars 1998, France e.a./ Commission, C-68/94 et C-30/95, Rec. p. I-1375, point 221).

47 En l'espèce, il y a donc lieu de vérifier si, en raison des facteurs de corrélation qui existaient entre la requérante et SDL de 1985 à février 1990, elles avaient le pouvoir d'adopter une même ligne d'action sur le marché.

48 La requérante se prévaut de la nature de ses relations avec SDL jusqu'en 1990 pour contester l'existence d'une position dominante collective. Elle insiste sur l'indépendance des deux entités en cause, qui serait, en tant que telle,

incompatible avec l'existence de liens du type de ceux invoqués par la Commission.

49 D'une part, la thèse de la requérante est fondée sur une prémisse erronée, selon laquelle l'indépendance économique des deux entités en cause fait obstacle à la détention d'une position dominante collective. En effet, il résulte de la jurisprudence invoquée par la requérante et rappelée au point 46 ci-dessus que le seul caractère indépendant des entités économiques en cause ne saurait suffire à écarter la possibilité qu'elles occupaient une position dominante collective.

50 D'autre part, les facteurs de corrélation entre la requérante et SDL identifiés dans la décision attaquée démontrent que ces deux entités économiques disposaient entre 1985 et février 1990 du pouvoir d'adopter une même ligne d'action sur le marché.

51 Dans la décision attaquée (point 112 des considérants), la Commission identifie ainsi, comme facteurs de corrélation, la participation de la requérante dans le capital de SDH, sa représentation au sein des conseils d'administration de SDH et de SDL, le processus décisionnel de ces sociétés et les procédures de communication visant à le faciliter, ainsi que les liens économiques directs que constituaient l'engagement de SDL de s'approvisionner exclusivement auprès de la requérante et le financement par la requérante de toutes les opérations de promotion en faveur des acheteurs et des remises accordées par SDL à ses clients. Le détail de ces éléments est exposé aux points 29, 30 et 111 des considérants de la décision attaquée.

52 Les arguments par lesquels la requérante cherche à remettre en cause la réalité de ces éléments sont à la fois peu nombreux et en grande partie non fondés. Ainsi,

elle ne conteste pas qu'elle détenait 51 % des actions de SDH qui détenait elle-même la totalité des actions de SDL; que la moitié des membres du conseil d'administration de SDH étaient ses représentants; que son directeur général et plusieurs de ses administrateurs siégeaient au conseil d'administration de SDL; que de juillet 1982 à février 1990, elle était responsable, sur la base d'une répartition des tâches arrêtée conjointement en juillet 1982, des services techniques et du marketing, de la stratégie commerciale, des promotions en faveur des clients et des remises; que SDL assurait la distribution du sucre produit par la requérante en Irlande; que SDL s'était engagée, sous réserve de la disponibilité des approvisionnements, à couvrir exclusivement ses besoins en sucre auprès de la requérante et à ne pas se trouver impliquée ou intéressée dans des opérations d'achat, de vente, de revente ou de promotion de produits d'une nature identique ou analogue à celle des produits susceptibles d'être obtenus auprès de la requérante; que la requérante et SDL étaient tenues de se communiquer une série d'informations touchant la commercialisation, les ventes, la publicité, les promotions destinées aux consommateurs et les questions financières; enfin, que des réunions mensuelles réunissaient les représentants de SDL et de la requérante.

53 En revanche, elle prétend que l'engagement d'approvisionnement exclusif de SDL n'a pas empêché cette dernière de faire le commerce de produits concurrents, notamment en Irlande du Nord par l'intermédiaire de McKinney; que les frais de gestion versés par SDL à la requérante relevaient de l'exécution d'une convention, leur montant variant annuellement et étant calculé par le directeur financier de SDL (lettre du 23 octobre 1991 adressée aux actionnaires de Greencore); que ces frais de gestion ne constituaient pas un financement de la politique commerciale de SDL; que la présidence des réunions mensuelles entre les deux entreprises a été assumée à tour de rôle par un représentant de la requérante et de SDL et non pas exclusivement par le directeur général de la division « sucre » de la requérante et, enfin, que l'établissement des prix du sucre a été pour l'essentiel une question relevant de la compétence de SDL.

54 Ces critiques ne sont, cependant, pas de nature à affecter la valeur probante des documents que la Commission a utilisés pour asseoir son analyse des relations

entre la requérante et SDL. Il suffit, pour s'en convaincre, d'examiner l'extrait du procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SDL du 1er juillet 1982 qui figure en annexe 3 à la communication des griefs:

«PROPOSITIONS D'IRISH SUGAR EN MATIÈRE DE MARKETING/VENTES/ DISTRIBUTION

Actuellement, les produits sucriers sont vendus dans trois secteurs du marché:

marché intérieur;

marché d'Irlande du Nord;

marché du Royaume-Uni.

La responsabilité d'ensemble de l'activité d'Irish Sugar incombe à CSET [il s'agit de l'abréviation du nom sous lequel la requérante a été fondée en 1933 par le gouvernement irlandais, à savoir 'Comhlucht Siúcra Éireann Teoranta'] et les politiques définies par le conseil d'administration de CSET au regard des intérêts d'ensemble de CSET sont mises en œuvre par l'organisation de CSET et les conseils d'administration des filiales et sociétés liées auxquels certaines de ces fonctions ont été attribuées.

Afin d'améliorer l'organisation et d'éliminer les domaines où les responsabilités ne sont pas clairement définies, il est nécessaire de:

a) préciser tant les tâches des collaborateurs de la division sucre de CSET et les rôles de SDL en matière de vente et de distribution que les responsabilités conjointes pour des questions d'intérêt mutuel, en reconnaissant clairement la position de société mère de CSET en tant qu'entreprise publique majeure;

b) préciser le cadre de coopération et de communication à l'intérieur duquel les deux sociétés doivent travailler;

c) préciser le cadre des communications entre les fonctions définies ci-dessus et les unités de production.

Pour atteindre ces objectifs, il est proposé que SDL soit responsable des ventes, des promotions commerciales, du marchandisage et de la distribution de tous les produits sucriers de CSET sur les marchés intérieur et d'Irlande du Nord et que CSET soit responsable du marketing et des services techniques sur ces marchés.

Plus précisément, les tâches des collaborateurs des deux sociétés seront réparties comme suit:

RESPONSABILITÉS DE CSET

A) *Intérieur et Irlande du Nord*

1. Stratégie de marketing.

2. Publicité (générique et de marque) (sous les réserves indiquées à la rubrique responsabilités conjointes).

3. Conditionnement et présentation.

4. Développement des produits.

5. Nouveaux produits.

6. Qualité.

7. Traitement de toutes les réclamations de clients concernant la qualité et le conditionnement reçues directement ou transmises par SDL, J. C. Cole Ltd ou William McKinney (1975) Ltd.

8. Promotions destinées aux consommateurs.

9. Support technique (y compris R & D) et services techniques.

10. Disponibilité des produits.

11. Rabais dans la mesure nécessaire pour optimiser les niveaux tant des prix que des volumes sur les marchés intérieur et d'Irlande du Nord.

B) *Marché du Royaume-Uni — Ventes, marketing et distribution*

RESPONSABILITÉS DE SDL

1. Exécution et financement des ventes, promotions commerciales, marchandisage et distribution en ce qui concerne les produits sucriers de CSET sur les marchés du Sud et du Nord. Les responsabilités définies ci-dessus seront réparties dans les domaines désignés entre SDL, J. C. Cole Ltd et William McKinney (1975) Ltd.

2. SDL sera responsable des décisions en matière de ventes y compris l'établissement des prix pour l'ensemble des trois sociétés de vente et de distribution susmentionnées. Ces décisions seront prises conformément à la politique définie par le directeur général de la division sucre.

3. Sous réserve de la disponibilité des approvisionnements, Sugar Distributors Ltd couvrira ses besoins en sucre exclusivement auprès de CSET et ne se trouvera pas impliquée ou intéressée dans des opérations d'achat, de vente, de revente ou de promotion de produits d'une nature identique ou analogue à celle des produits susceptibles d'être obtenus auprès de CSET.

4. SDL et J. C. Cole Ltd distribueront le sucre au départ de l'usine désignée par CSET. Les frais de distribution seront prélevés sur la marge commerciale.

5. La gestion/facturation des ventes de sucre au Royaume-Uni s'effectuera sans frais de gestion supplémentaires pour CSET.

Responsabilités conjointes — couvrant des questions d'intérêt mutuel

1) Élaboration et contrôle des politiques de prix et de promotion en vue d'assurer la tenue des marchés aux niveaux de prix et de volumes optimaux;

2) communication mutuelle d'informations dans la mesure nécessaire à chacune des parties sur tous les aspects de la commercialisation du sucre, du déroulement des ventes, de la publicité, des promotions destinées aux consommateurs et des questions financières;

3) publicité de marque et destinée aux consommateurs pour l'Irlande du Nord en concertation avec le conseil d'administration de William McKinney (1975) Ltd;

4) accord sur l'analyse du marché et toutes autres études nécessaires pour mettre à jour les informations sur le marché.

Afin d'assurer que tous les aspects de négoce du sucre soulignés ci-dessus feront l'objet d'une communication effective entre CSET et SDL et que les questions relevant des responsabilités conjointes seront correctement couvertes, il est proposé qu'une réunion mensuelle soit tenue en vue de discuter tous les aspects du négoce du sucre soulignés ci-dessus entre la division sucre de CSET et SDL. Participeront à ces réunions:

Pour CSET

Directeur général — division sucre

Directeur général, marketing

Directeur général de zone, Carlow

Contrôleur de gestion — ... (?)

Pour SDL

Directeur général

Directeur des ventes

Directeur financier

Les réunions seront présidées par le directeur général de la division sucre. D'autres personnes y assisteront dans la mesure nécessaire. »

55 Compte tenu de la teneur de ce document et des éléments avancés dans la décision attaquée, l'allégation de la requérante selon laquelle SDL aurait fait le commerce de produits concurrents en Irlande du Nord, par l'intermédiaire de McKinney, ne remet nullement en cause l'appréciation portée par la Commission sur la clause d'approvisionnement exclusif de SDL auprès de la requérante. D'abord, il s'agit d'une affirmation ne reposant sur aucune preuve particulière. Ensuite, McKinney n'était pas juridiquement, en principe, tenue par l'engagement de SDL à l'égard de la requérante. Il en va de même des explications qu'elle a avancées dans sa réponse à une question écrite du Tribunal, concernant les ventes de sucre allemand et français par l'intermédiaire de la société Trilby Trading Ltd, dont la

requérante prétend avoir acquis 51 % des parts en août 1987. Contrairement aux allégations de la requérante, les seuls exemples qu'elle propose pour tenter de minimiser l'importance de la clause d'approvisionnement exclusif arrêtée en 1982, à savoir les ventes de McKinney en Irlande du Nord et les ventes de Trilby Trading Ltd après août 1984, tendent plutôt à démontrer que SDL est restée fidèle à son engagement. En effet, le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SDL du 1er juillet 1982 mentionne aussi McKinney lorsque cette société est concernée. Or, McKinney n'est pas explicitement visée par la clause d'approvisionnement exclusif, telle qu'elle est rédigée dans ce procès-verbal. Enfin, l'exemple de McKinney concerne l'Irlande du Nord qui ne relève pas du marché géographique en cause dans la présente affaire.

56 Sa présentation des caractéristiques du financement des remises accordées par SDL à ses clients est empreinte de contradictions. Ainsi, elle reconnaît au point 28, dernier alinéa, de sa requête qu'elle prenait à son compte toutes les remises accordées par SDL, ainsi que les frais de promotion et de publicité, pour ensuite nier, dans sa réplique, financer les remises accordées par SDL. Dans de telles conditions, il y a lieu de considérer que la Commission a correctement apprécié la nature des services financiers organisés entre la requérante et SDL. Le contenu de la lettre du président de Greencore à ses actionnaires, en date du 23 octobre 1991, ne saurait, à cet égard, lui être d'aucune utilité, puisqu'il ne comporte pas de précisions relatives à la répartition proprement dite des rôles entre la requérante et SDL.

57 De même, l'affirmation selon laquelle les «réunions mensuelles de communication» entre la requérante et SDL étaient présidées à tour de rôle par leur représentant respectif ne repose non seulement sur aucune pièce probante, mais est, en outre, dépourvue de pertinence. Il importe peu, en effet, de préciser par qui les réunions mensuelles ont été présidées à tour de rôle, seule leur existence étant déterminante pour démontrer que de telles réunions constituent un facteur de corrélation au sens de la jurisprudence (voir ci-dessus point 46). Au surplus, force est de constater que le texte du procès-verbal du conseil d'administration de SDL du 1er juillet 1982 est exempt de toute équivoque puisqu'il y est indiqué: «Les réunions seront présidées par le directeur général de la division sucre.»

58 Les critiques de la requérante relatives à la politique de fixation des prix, selon lesquelles celle-ci ressortissait essentiellement de la compétence de SDL, ne correspondent pas non plus au contenu du procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SDL du 1er juillet 1982, qui précise, au paragraphe 2 du titre consacré aux responsabilités incombant à SDL: «SDL sera responsable des décisions en matière de ventes y compris l'établissement des prix pour l'ensemble des trois sociétés de vente et de distribution susmentionnées. Ces décisions seront prises conformément à la politique définie par le directeur général de la division sucre.» En outre, ces allégations ne reposent à nouveau sur aucun élément de preuve particulier. La lettre du président du conseil d'administration de Greencore à ses actionnaires, en date du 23 octobre 1991, ne contient aucune mention relative au partage des responsabilités en matière de fixation des prix.

59 Il y a donc lieu de considérer que la requérante n'est pas parvenue à démontrer que la Commission a commis une erreur d'appréciation en considérant que les facteurs de corrélation mentionnés dans la décision attaquée démontraient que SDL et la requérante avaient, entre 1985 et février 1990, le pouvoir d'adopter une même ligne d'action sur le marché (voir ci-dessus point 46).

60 En outre, les autres opérateurs sur le marché considéraient que la requérante et SDL formaient une seule et même entité économique. Ainsi, ASI International Foods, anciennement ASI International Trading Ltd, l'importateur de sucre français sur le marché irlandais (ci-après «ASI»), a fait parvenir à la requérante, le 18 juillet 1988, un courrier pour se plaindre de son comportement et de celui de SDL sur le marché. L'auteur de cette lettre, qui s'adresse au directeur général de la requérante, indique: «Je vous écris afin d'attirer votre attention sur les pratiques déloyales qui sont l'œuvre directe de votre entreprise ou de SDL qui est contrôlée par vous, en ce qui concerne nos efforts tendant à la vente au détail de notre sucre Eurolux en paquets d'un kilo en Irlande.»

61 Le fait que la requérante et SDL se trouvent dans une relation commerciale verticale n'affecte pas cette constatation.

62 Tout d'abord, il ressort des écrits de la requérante que les deux sociétés étaient actives sur le même marché, de 1985 à 1990, ce qui contredit l'existence d'une relation commerciale exclusivement verticale. En effet, au point 27 de sa requête, la requérante reprend, ainsi, un extrait d'un accord conclu entre les actionnaires de SDH en 1975, qui précise que «SDL et Sugar Company poursuivent leur activité commerciale en tant qu'entreprises indépendantes et concurrentes». En outre, dans sa réponse à une question écrite du Tribunal, la requérante insiste sur le fait que SDL a distribué toute l'offre de la requérante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail seulement à partir de 1988. Elle fournit, par ailleurs, des informations indiquant que, sur le marché du sucre industriel, SDL et la requérante se partageaient le marché avec une troisième entreprise, Harcourt Agency Ltd, jusqu'au début des années 1980. En revanche, quoiqu'elle affirme ne plus avoir été présente sur le marché du sucre industriel de 1985 à 1989, elle ne fournit aucun élément de preuve à l'appui de cette allégation. Dans de telles circonstances, l'argument que la requérante tire de l'absence de concurrence entre elle et SDL peut, d'ores et déjà, être rejeté.

63 Ensuite, la jurisprudence ne comporte aucune indication dont il serait permis de déduire que la notion de position dominante collective est inapplicable à deux ou à plusieurs entreprises se trouvant dans une relation commerciale verticale. Comme le souligne la Commission, sauf à accepter que l'application de l'article 86 du traité connaisse une lacune, il ne saurait être admis que des entreprises se trouvant dans une relation verticale, sans toutefois être intégrées au point de constituer une seule et même entreprise, puissent exploiter de façon abusive une position dominante collective.

64 Par ailleurs, tous les éléments factuels utilisés dans la décision attaquée pour démontrer la détention d'une position dominante collective par la requérante et SDL ayant été mentionnés dans la communication des griefs, la requérante ne saurait à présent reprocher à la Commission de ne pas avoir abordé les relations entre les deux entreprises sous l'angle du même comportement sur le marché dans la communication des griefs. Comme le souligne la Commission dans le cadre des discussions relatives à la fixation du montant de l'amende, la requérante était parfaitement consciente de la nature de ses liens avec SDL et de l'utilisation qui pouvait en être faite sur le marché. Une note, intitulée «Notes relatives à la réunion tenue avec SDL le 21 novembre 1988» (annexe 3 à la communication

des griefs) précise en effet, en son point 6: « La détention de 51 % de SDL devrait éviter toute action entreprise à notre encontre au titre de l'article 85. Nous devrions utiliser notre présence influente dans SDL afin d'éviter toute violation de l'article 86. »

65 La requérante ne peut pas non plus tirer parti de la prétendue absence de caractère collectif des abus de position dominante identifiés dans la décision attaquée.

66 En effet, si l'existence d'une position dominante collective se déduit de la position que détiennent ensemble les entités économiques concernées sur le marché en cause, l'abus ne doit pas nécessairement être le fait de toutes les entreprises en question. Il doit seulement pouvoir être identifié comme l'une des manifestations de la détention d'une telle position dominante collective. Par conséquent, des entreprises occupant une position dominante collective peuvent avoir des comportements abusifs communs ou individuels. Il suffit que ces comportements abusifs se rapportent à l'exploitation de la position dominante collective que les entreprises détiennent sur le marché. En l'espèce, la Commission soutient que l'exploitation de cette position dominante collective s'inscrivait dans une politique constante et globale de maintien et de renforcement de cette position et que des comportements adoptés tant par SDL que par la requérante durant la période comprise entre 1985 et février 1990 relevaient de cette politique. Le point 117 des considérants de la décision attaquée précise ainsi: « Les mesures décidées par [la requérante] avant 1990 en ce qui concerne les restrictions en matière de transport, par les deux sociétés pour les remises frontalières, les remises à l'exportation et la remise de fidélité, et par SDL à l'égard de l'échange de produits et des prix sélectifs, ont été prises sur la base d'une position dominante conjointe. » La Commission était donc en droit de considérer que des comportements individuels de l'une des entreprises codétentrices d'une position dominante collective constituaient l'exploitation abusive de cette position.

67 La requérante ne saurait pas plus dénoncer le « recyclage » de certains faits dans la décision attaquée, au sens que la jurisprudence attribue à ce concept (voir arrêts SIV e.a./Commission, précité, point 360, et Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, point 67). La Commission n'a pas utilisé les mêmes faits pour constater l'existence d'une position dominante collective et pour établir

l'exploitation abusive de celle-ci. Ainsi, le financement, par la requérante, des remises accordées par SDL, s'il a effectivement été retenu par la Commission comme l'un des facteurs de corrélation entre les deux entités (voir ci-dessus point 51), n'a nullement été considéré comme un comportement abusif en soi. Le comportement abusif consiste à avoir accordé certaines remises dans les circonstances particulières du marché en cause à cette époque. La requérante ne peut donc prétendre avoir établi la violation de ses droits de la défense et de l'article 4 du règlement n° 99/63.

68 Il résulte de ce qui précède que la troisième branche du premier moyen des conclusions principales doit être rejetée ainsi que, par voie de conséquence, ce dernier dans son intégralité.

2. *Sur l'existence d'une position dominante de la requérante sur le marché du sucre industriel*

69 La requérante fait valoir, dans ce deuxième moyen, que la décision attaquée, en ce qu'elle constate qu'elle occupait une position dominante sur le marché du sucre industriel, est entachée d'erreurs manifestes d'appréciation et de droit.

70 Force est, toutefois, de constater que la requérante n'a nullement contesté avoir détenu, tout au long de la période litigieuse (1985 à 1995), une part du marché du sucre industriel en Irlande supérieure à 90 % (point 108 des considérants de la décision attaquée). Or, comme l'a souligné la Commission dans la décision attaquée (point 100 des considérants), la position dominante concerne une situation de puissance économique détenue par une entreprise, qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs (arrêt Hoffmann-La Roche/Commission, précité, point 38). L'existence d'une position dominante peut résulter de plusieurs facteurs qui, pris isolément, ne seraient pas déterminants. Toutefois, parmi ces facteurs, des parts de marché extrêmement importantes constituent par elles-mêmes, sauf circons-

tances exceptionnelles, la preuve de l'existence d'une position dominante d'une grande ampleur (arrêts de la Cour Hoffmann-La Roche/Commission, précité, point 41, et du 3 juillet 1991, AKZO/Commission, C-62/86, Rec. p. I-3359, point 60; arrêts du Tribunal du 12 décembre 1991, Hilti/Commission, T-30/89, Rec. p. II-1439, point 91, du 6 octobre 1994, Tetra Pak/Commission, T-83/91, Rec. p. II-755, point 109, et Compagnie maritime belge transports e.a./ Commission, précité, point 76). Il ressort, ainsi, de la jurisprudence qu'une part de marché supérieure à 50 % constitue, en elle-même, une preuve de l'existence d'une position dominante sur le marché en cause (arrêt AKZO/Commission, précité, point 60).

71 La position dominante de la requérante sur le marché du sucre industriel en Irlande de 1985 à 1995 pouvait donc, en principe, être déduite de la seule constatation que, pendant cette période, elle a réalisé plus de 90 % des ventes enregistrées sur le marché du sucre industriel en Irlande.

72 La requérante estime, néanmoins, que la Commission a commis une erreur en ne prenant pas correctement en considération quatre éléments qui, selon elle, constituent des circonstances exceptionnelles, au sens de la jurisprudence précitée, et qui portent, d'une part, sur son absence d'indépendance par rapport aux concurrents (prétendue inaccessibilité du marché irlandais et absence de prise en compte de la concurrence potentielle) et, d'autre part, sur son absence d'indépendance par rapport aux clients (absence d'indépendance par rapport à ses plus gros clients et pertes financières).

Sur la prétendue absence d'indépendance de la requérante par rapport à ses concurrents

73 En premier lieu, la requérante conteste que le marché irlandais ait été inaccessible aux producteurs de sucre établis dans les autres États membres (point 107 des considérants de la décision attaquée). Elle fait valoir que le coût du transport n'a nullement entravé les importations de sucre industriel en Irlande pendant la période considérée. Une juste compréhension de l'organisation commune du marché du sucre en général et de la fixation des prix du sucre en particulier démontrerait l'absence de bien-fondé d'une telle allégation. Rappelant les

objectifs de cette organisation commune, elle souligne que la régionalisation du prix d'intervention ne reflète plus tellement le coût du transport et que les chances de succès des exportations vers l'Irlande dépendent, notamment, de la différence des prix du sucre entre l'Irlande et les autres États membres (note en bas de page n° 11 du point 22 des considérants de la décision attaquée).

74 La requérante relève également que, dans la décision attaquée, la Commission admet que les prix moyens départ usine du sucre cristallisé en vrac en Irlande sont parmi les plus élevés de la Communauté et ont toujours été supérieurs aux prix moyens au Royaume-Uni (point 108 des considérants) et que le transport maritime du sucre entre le Royaume-Uni et l'Irlande du Nord est exempt d'obstacles (point 96 des considérants). Elle en déduit que la Commission ne considère pas le coût du transport comme une entrave majeure aux importations en Irlande du Nord, malgré la taille réduite du marché en question. Il n'y aurait, dès lors, aucune raison de porter une appréciation différente sur l'incidence, sur les importations, des coûts de transport vers l'Irlande.

75 Elle ajoute que des importations de sucre industriel en Irlande ont toujours eu lieu, en particulier de sucre en sacs en provenance de France (point 102 des considérants de la décision attaquée). De même, la société Gem Pack Ltd (ci-après «Gem Pack»), emballeur de sucre concurrent de la requérante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, et la société Irish Biscuits Ltd (ci-après «Irish Biscuits»), l'un de ses plus importants clients, importeraient actuellement respectivement 75 et 30 % de leurs besoins en sucre industriel. La Commission aurait admis que le besoin de conteneurs spéciaux et le coût supplémentaire correspondant ne sont plus un obstacle à l'importation de sucre en vrac (point 95 des considérants de la décision attaquée). Elle fait, en outre, observer qu'il existe également des menaces d'importations des quantités excédentaires de sucre générées par l'organisation commune du marché du sucre, compte tenu du prix moins élevé de ce sucre excédentaire. Elle mentionne, à cet égard, les excédents communautaires pour les années 1990-1991 et 1995, qui s'élèveraient respectivement à 4 200 000 tonnes et à 3 100 000 tonnes.

76 Elle en conclut que, même si la concurrence engendrée par les importations est relativement faible en termes de volume, elle a eu plus qu'une incidence marginale

sur sa position concurrentielle, contrairement à ce qu'allègue la Commission dans la décision attaquée (point 105 des considérants).

77 En second lieu, la requérante fait valoir que la Commission a commis une erreur de droit en portant une appréciation inadéquate sur la concurrence potentielle. Elle rappelle que, en vertu de la jurisprudence, pour établir l'existence ou l'inexistence d'une concurrence potentielle sur un marché, il y a lieu de tenir compte des éventuelles capacités de production inemployées susceptibles de créer, entre les producteurs établis sur ledit marché, une situation de concurrence potentielle (arrêt Hoffmann-La Roche/Commission, précité, point 48). Par identité de motifs, la requérante soutient que, en l'espèce, il existait une concurrence potentielle sur le marché du sucre industriel en Irlande, dans la mesure où il pouvait être approvisionné dans des quantités dépassant largement ses besoins, du fait des excédents de production sur le marché communautaire engendrés par l'organisation commune du marché du sucre, sans que ses concurrents se trouvent placés devant des difficultés économiques et financières particulières.

78 Elle ajoute que, dans sa décision du 30 juillet 1991, déclarant la compatibilité avec le marché commun d'une concentration (affaire N IV/M.062 — Eridania/ISI) sur la base du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil (JO C 204, p. 1), relative à une concentration sur le marché du sucre en Italie, la Commission a adopté une conception différente du marché du sucre industriel, en ce qu'elle a considéré que l'entité fusionnée ne risquait pas, compte tenu de la menace d'importations de sucre à bas prix des régions voisines et du coût peu élevé du transport, d'occuper une position dominante sur son marché. La Commission commettrait une erreur de droit en traitant l'Irlande et la République italienne d'une manière aussi différente, alors que ces deux États membres sont tous les deux considérés comme des régions déficitaires dans l'organisation commune du marché du sucre.

79 En tout état de cause, elle considère que la décision attaquée est entachée d'une erreur de droit, puisqu'elle ne comporte aucune appréciation de la concurrence potentielle sur le marché du sucre industriel en Irlande. Elle constate, en outre, que, même si la Commission continue à éluder la question de l'existence d'une concurrence potentielle dans le cadre de la présente procédure, les commentaires

concernant les remises au titre d'un facteur périphérique (ci-après «RFP») comportent une reconnaissance de l'existence et de l'influence de la concurrence potentielle résultant de la possibilité de se procurer du sucre industriel meilleur marché dans d'autres États membres.

80 L'argument de la requérante, selon lequel la Commission n'aurait pas tenu compte de la concurrence potentielle sur le marché du sucre industriel, doit être rejeté. Il suffit de relever que cette dernière a notamment identifié les concurrents de la requérante sur ce marché (point 102 des considérants de la décision attaquée) et pris en compte l'existence d'une concurrence résultant de l'importation de sucre (point 107 des considérants). Dans ses mémoires, la Commission souligne, d'ailleurs, qu'elle a reconnu l'existence d'une concurrence résiduelle et d'une concurrence potentielle des importations, mais qu'elle a été amenée à constater que, dans les faits, seule ASI avait effectivement cherché, en tant que concurrent de la requérante, à importer du sucre industriel en Irlande, ce que la requérante n'a pas contesté. Dès lors, loin d'affecter la constatation de la Commission, le fait que, parmi ses clients sur le marché industriel, seules Gem Pack et British Biscuits ont importé du sucre industriel confirme au contraire la faiblesse de la concurrence résiduelle existant sur le marché irlandais. De même, comme la requérante le fait d'ailleurs elle-même observer, l'existence des RFP, constatée dans la décision attaquée (points 70 à 72 et 136 à 144 des considérants), démontre également que la Commission a décelé l'existence d'une concurrence résiduelle et potentielle des importations.

81 Par ailleurs, les arguments avancés par la requérante dans le cadre de la présente procédure, tant dans ses mémoires que dans sa réponse à une question écrite du Tribunal, ne sont pas de nature à démontrer que la Commission a commis une erreur dans son appréciation de l'effet des coûts du transport sur les importations de sucre industriel en Irlande.

82 Dans la décision attaquée (point 95 des considérants), la Commission a pris en compte des arguments de la requérante, selon lesquels les particularités de l'organisation commune du marché du sucre et l'existence d'importants excédents dans d'autres États membres témoignent de l'existence d'une concurrence potentielle par les importations. Loin de contester les affirmations de la requérante, la Commission relève que «les importations de sucre en Irlande ne

représentent jusqu'à présent qu'une petite fraction de la consommation totale de sucre cristallisé dans ce pays». La requérante n'a pas contesté l'exactitude de cette affirmation.

83 La Commission poursuit en déclarant que «l'une des principales barrières à l'importation de sucre du continent est le coût élevé du transport, surtout en l'absence d'un chargement pour le trajet retour» (point 95 des considérants).

84 Il s'ensuit que la Commission n'a, dans la décision attaquée, apprécié l'impact du coût du transport que sur les importations du continent, en provenance des États membres qui disposaient, selon les propres déclarations de la requérante, d'importants excédents, à savoir la France, l'Allemagne, le Danemark, la Belgique et les Pays-Bas. La requérante ne saurait, dès lors, se prévaloir, dans le cadre de la présente procédure, d'une comparaison avec les coûts du transport entre la Grande-Bretagne et l'Irlande du Nord, pour écarter la réponse que la Commission a apportée à son argument fondé sur l'existence d'excédents dans les États membres susvisés. Il convient, en outre, de rappeler que la Grande-Bretagne et l'Irlande du Nord relèvent territorialement du même État membre.

85 Dans la décision attaquée (point 95 des considérants), la Commission a fondé, en réalité, sa réponse sur un extrait du plan d'entreprise de Greencore de juin 1994, l'entreprise propriétaire de la requérante depuis 1991 (point 18 des considérants de la décision attaquée), selon lequel:

«[...] la grande majorité des importations se fait en sacs de 50 kg, le transport du sucre sous une forme brute étant relativement cher en raison du besoin de conteneurs spéciaux. Nous encourageons les clients à bouger vers les installations de traitement du sucre brut aussitôt que possible, en soulignant les épargnes qui peuvent être faites et partagées des deux côtés. La proportion de sucre brut dans nos ventes industrielles continue à augmenter et s'élève actuellement à 83 %.»

86 Il ressort de ce passage que, d'une part, jusqu'en 1994, les importations de sucre industriel ont principalement eu lieu sous la forme de sacs de 50 kg en raison du coût plus élevé du transport du sucre sous une forme brute et que, d'autre part, la requérante a promu avec succès auprès de ses clients l'utilisation d'installations de traitement du sucre sous une forme brute.

87 La critique formulée par la requérante, déjà avancée dans sa réponse à la communication des griefs (point 95 des considérants de la décision attaquée), porte donc seulement sur l'appréciation du coût du transport du sucre sous une forme brute à partir de 1994. Elle n'est, en revanche, nullement de nature à mettre en cause les constatations de la Commission pour la période antérieure à 1994. Les compléments d'informations présentés par la requérante en réponse à une question écrite du Tribunal indiquent même que son argument concerne, en réalité, la fin de la période au cours de laquelle auraient été commises les infractions visées à l'article 1er du dispositif de la décision attaquée, voire une période postérieure à celle-ci. Dans sa réponse, elle a, en effet, précisé que, «jusqu'en 1995, et partiellement début 1996, les importations de sucre avaient presqu'exclusivement lieu sous forme de sacs. A compter de 1996, le transport en vrac a pris de l'importance en raison de la technique moins onéreuse et plus sophistiquée consistant à disposer des bâches à l'intérieur des conteneurs». La Commission était, dès lors, en droit de considérer que, «quelle que soit la situation actuelle, la remarque de [la requérante] montre que le coût du transport a entravé l'importation de sucre brut pendant quasiment toute la période considérée» (point 95 des considérants de la décision attaquée).

88 Il y a également lieu de souligner que la requérante n'a pas contesté que ses clients sur le marché du sucre industriel se sont, au fil des ans, équipés de silos pour le stockage de leur sucre, entraînant un déclin constant du transport en sacs (point 95 des considérants de la décision attaquée).

89 Quoiqu'elle critique l'appréciation de la structure concurrentielle du marché en cause défendue par la Commission dans la décision attaquée, la requérante ne démontre toutefois pas que, dans les faits, les importations de sucre industriel en Irlande ont eu une incidence plus que marginale sur sa part de marché et sa position concurrentielle (point 105 des considérants de la décision attaquée). Force est de constater, à cet égard, que les chiffres qu'elle a présentés pour rendre

compte de la proportion des importations de sucre industriel dans les achats de ses clients Gem Pack et British Biscuits ne reposent sur aucun élément de preuve particulier.

90 De même, si la requérante soutient que les excédents de production dans les autres États membres pouvaient être exportés vers l'Irlande (voir également point 95 des considérants de la décision attaquée), elle ne conteste nullement que la taille réduite du marché irlandais constituait une entrave à de telles importations, compte tenu des exigences de rentabilité particulières que l'importation de sucre industriel sur ce marché impliquait (point 107 des considérants de la décision attaquée).

91 Enfin, la référence à l'affaire Eridania/ISI est dénuée de pertinence, dans la mesure où le constat de la Commission repose, dans cette espèce, sur le coût peu élevé du transport et sur les menaces d'importations conséquentes de régions voisines. Or, la requérante n'a nullement démontré que les coûts du transport étaient peu élevés et qu'il existait des menaces crédibles d'importations d'une telle nature.

92 La requérante n'est donc pas parvenue à démontrer que la Commission avait commis une erreur en ne considérant pas que sa prétendue absence d'indépendance par rapport aux concurrents constituait une circonstance exceptionnelle au sens de la jurisprudence citée ci-dessus au point 70.

Sur la prétendue absence d'indépendance de la requérante vis-à-vis de ses clients

93 La requérante met en exergue la faible part du marché communautaire (1,4 %) qu'elle détient et la puissance de marché des groupes industriels internationaux

auxquels appartiennent certains de ses clients et, plus particulièrement, deux d'entre eux, (...)[1]. L'appartenance de ces derniers à de tels groupes leur permettrait de trouver aisément d'autres sources d'approvisionnement dans les autres États membres. La requérante s'insurge, à cet égard, contre la distinction apparemment établie par la Commission entre, d'une part, les clients présents en Irlande du Nord et faisant partie de groupes établis également en Grande-Bretagne, lesquels seraient susceptibles d'acheter le sucre dont ils ont besoin à des producteurs britanniques (point 96 des considérants de la décision attaquée), et, d'autre part, les clients de la requérante en Irlande.

94 Cette puissance de marché, par ailleurs reconnue par la Commission dans la décision attaquée (point 107 des considérants), limiterait donc la capacité de la requérante d'influencer les prix du sucre industriel. Elle prétend, d'ailleurs, que ses deux principaux clients peuvent fixer et fixent effectivement leur prix d'achat du sucre industriel et influencent de ce fait le prix offert à ses autres clients. La requérante cite, à cet égard, plusieurs extraits de courrier de ses clients. La Commission ferait, dès lors, erreur en déclarant, dans la décision attaquée, que le volume des ventes de ses deux principaux clients ne contrebalance pas sa position dominante (point 108 des considérants). Elle prétend que la Commission aurait dû, pour pouvoir conclure qu'elle occupait une position dominante, comparer les deux groupes de puissances opposées (arrêt SIV e.a./Commission, précité, point 366).

95 Sa position réelle sur le marché, qui ne correspondrait pas à une position dominante, serait particulièrement mise en relief par une comparaison des prix nets moyens respectifs du sucre industriel en Irlande du Nord et en Irlande. Cette comparaison montrerait que les prix nets moyens sont moins élevés en Irlande qu'en Irlande du Nord, alors même que les prix de vente au détail seraient plus élevés en Irlande qu'en Irlande du Nord.

96 En tout état de cause, la requérante soutient qu'elle ne détenait pas une position dominante sur le marché du sucre industriel en Irlande avant 1990, en raison des difficultés financières auxquelles elle a dû faire face pendant les années 80. Celles-

1 Données confidentielles occultées.

ci l'auraient rendue extrêmement dépendante de ses clients industriels, qui, informés de l'existence de ces difficultés, lui auraient imposé leurs propres prix. Elle prétend même que, à cette époque, elle a vendu du sucre industriel à un prix inférieur au prix d'intervention garanti par l'organisation commune du marché du sucre. Elle reproche à la Commission de considérer que ces difficultés sont dépourvues de pertinence (points 103 et 108 des considérants). Elle estime que la Commission aurait dû se demander si son comportement aurait pu être différent dans l'hypothèse où elle n'aurait pas rencontré de telles difficultés financières à cette époque.

97 Si la Commission a reconnu en partie, dans la décision attaquée (point 107 des considérants), la puissance commerciale des deux clients de la requérante cités par cette dernière, elle a considéré, toutefois, que celle-ci n'était pas de nature à affecter la position dominante de la requérante, et cela pour deux raisons. D'une part, les autres clients de la requérante, qui représentaient encore (...) % de son volume de ventes, ne disposaient pas d'une telle puissance commerciale. D'autre part, elle a estimé que les particularités du régime communautaire applicable au sucre empêchaient ces deux clients de la requérante de trouver à court terme d'autres sources d'approvisionnement (point 107 des considérants).

98 Force est de constater que les arguments de la requérante ne remettent pas en cause le constat posé par la Commission dans la décision attaquée (point 107 des considérants). Tout d'abord, la requérante ne conteste pas que ses autres clients absorbaient (...) % de sa production de sucre industriel, ce qui représentait encore une part du marché du sucre industriel en Irlande supérieure à (...) %. La requérante peut, dès lors, difficilement prétendre que la Commission a commis une erreur d'appréciation en déclarant que, «en dépit de la présence de deux grands clients, la demande se compose d'un certain nombre d'acheteurs qui ne sont pas également forts et qu'on ne saurait agréger de sorte à conclure qu'ils pourraient limiter la puissance commerciale de leur fournisseur, dont la part de marché excède 90 %» (point 108 des considérants). Il en va de même de son affirmation selon laquelle «le volume des ventes imputable à ses deux principaux clients ne contrebalance pas la position dominante détenue par Irish Sugar» (point 108 des considérants). En outre, le contenu des points 107 et 108 des considérants de la décision attaquée démontre que la Commission a procédé à une analyse des forces en présence. La requérante ne saurait pas plus invoquer, au soutien de sa thèse, une contradiction entre l'analyse de la Commission portant sur les clients britanniques en Irlande du Nord et celle portant sur les clients de la

requérante en Irlande, dans la mesure où l'Irlande du Nord est l'une des composantes du Royaume-Uni, et non pas l'Irlande, qui est elle-même un État membre.

99 Même si la requérante a insisté à plusieurs reprises sur l'importance réduite du marché irlandais par rapport à d'autres marchés nationaux dans la Communauté, en mettant en exergue la faible part du marché communautaire qu'elle aurait détenu au cours de la période litigieuse (1,4 %), elle ne saurait, cependant, contester que le marché géographique en cause constituait une partie substantielle du marché commun (point 97 des considérants de la décision attaquée), dans la mesure où il correspond au territoire d'un État membre, ce qu'elle a d'ailleurs reconnu à l'audience.

100 Par ailleurs, même s'il ressort des courriers invoqués par la requérante, pour démontrer la puissance commerciale de ses deux principaux clients, que le prix de vente qui leur était appliqué s'alignait sur le prix de vente du sucre industriel qu'ils obtenaient au Royaume-Uni, il n'est pas permis d'en déduire que la fixation de tels prix influençait la fixation des prix qu'elle appliquait à ses autres clients industriels.

101 De même, la requérante ne saurait tirer aucun argument de la comparaison des prix moyens nets entre l'Irlande et le Royaume-Uni pour contester qu'elle occupait une position dominante sur le marché du sucre industriel en Irlande. En effet, le fait que les prix pratiqués par la requérante n'étaient pas plus élevés que ceux en vigueur en Irlande du Nord, voire inférieurs, ne permet pas de conclure qu'elle ne détenait pas une position dominante sur le marché du sucre industriel en Irlande (arrêt de la Cour du 9 novembre 1983, Michelin/Commission, 322/81, Rec. p. 3461, point 59). En tout état de cause, une telle comparaison n'est pas déterminante, dans la mesure où il s'agit de moyennes reprenant notamment les prix accordés aux deux plus importants clients de la requérante, dont elle souligne la puissance commerciale. La présence des données relatives à ces deux clients, représentant (...) % de ses ventes, altère, en effet, l'analyse de la moyenne des prix effectivement appliqués à ses autres clients.

102 Enfin, outre le fait que la requérante s'est abstenue de produire la moindre preuve illustrant l'utilisation de sa situation financière difficile par ses clients à cette époque dans le cadre de la fixation des prix, force est de constater que la Commission n'a pas passé sous silence l'argument de la requérante tiré de l'existence de ces pertes financières. Au contraire, elle a précisé, au point 103 des considérants de la décision attaquée, que «le fait qu[e la requérante] ait subi des pertes au cours de la première moitié des années 80 n'est pas incompatible avec l'existence d'une position dominante», en se référant, à cet égard, à l'arrêt Michelin/Commission, précité, dans lequel la Cour a jugé qu'une rentabilité temporairement nulle et même des pertes ne sont pas incompatibles avec une position dominante (point 59).

103 Comme le relève à juste titre la Commission, les pertes enregistrées par une entreprise en position dominante ne constituent pas, en elles-mêmes, un facteur plus pertinent que les bénéfices engrangés par une entreprise jouant parfaitement le jeu de la concurrence sur un marché ouvert. La requérante n'a, d'ailleurs, ni prétendu ni démontré d'une quelconque manière que lesdites pertes financières résultaient de l'existence d'une concurrence particulière sur le marché du sucre industriel ou d'un effondrement de sa position concurrentielle sur ce dernier. Comme le souligne la Commission, ces pertes ont pu découler du mode de gestion étatique de cette entreprise dans le courant des années 80.

104 La requérante n'est, dès lors, pas parvenue à démontrer que la Commission a commis une erreur en ne considérant pas que sa prétendue absence d'indépendance vis-à-vis de ses clients constituait une circonstance exceptionnelle au sens de la jurisprudence citée ci-dessus au point 70. Il s'ensuit que la Commission n'a pas commis les erreurs d'appréciation et de droit dénoncées par la requérante en constatant qu'elle occupait une position dominante sur le marché du sucre industriel en Irlande entre 1985 et 1995. Le deuxième moyen doit, dès lors, être rejeté.

3. Sur les abus de position dominante de la requérante sur les marchés du sucre industriel et du sucre destiné à la vente au détail

105 Dans le cadre de ses troisième et quatrième moyens, la requérante critique l'analyse des six comportements abusifs qui lui sont reprochés et qu'elle aurait adoptés tant sur le marché du sucre industriel en Irlande (application de prix sélectivement bas aux clients potentiels d'ASI, RFP et application de prix discriminatoires envers les emballeurs de sucre concurrents) que sur le marché du sucre destiné à la vente au détail (remises frontalières, échanges de produits et remises de fidélité, ristournes d'objectif et prix sélectifs).

106 Les critiques formulées par la requérante dans le cadre du troisième moyen visent les pratiques décrites aux points 45 et 70 à 77 des considérants de la décision attaquée, analysées aux points 123, 136 à 150 et constatées à l'article 1er, points 1, 4 et 5, du dispositif; celles formulées dans le cadre du quatrième moyen visent les pratiques décrites aux points 46 à 69 et 78 à 84, analysées aux points 123 à 135 et 151 à 154 et constatées à l'article 1er, points 1, 2, 3 et 6, sous i) et sous ii), du dispositif.

107 Dans la décision attaquée, la Commission a déduit l'existence d'abus de positions dominantes de l'analyse des faits établis sur la base de preuves documentaires qui démontrent, selon elle, que la requérante «a mené une politique commerciale destinée principalement à protéger son marché national en Irlande, d'une part, des importations en provenance des autres États membres et, d'autre part, des emballeurs de sucre concurrents en Irlande. En outre, depuis au moins ces dix dernières années, la politique commerciale de [la requérante] est liée à l'imposition d'une politique de prix discriminatoires sur son marché national» (point 114 des considérants). La Commission reproche, ainsi, à la requérante d'avoir «eu notamment recours à des moyens différents de ceux qui gouvernent une concurrence normale des produits ou services sur la base des prestations des opérateurs économiques, ce qui a eu pour effet de faire obstacle au maintien du degré de concurrence existant encore sur le marché ou au développement de cette concurrence» (point 114 des considérants). Elle précise également que «pour

défendre son marché, [la requérante] a eu recours à différentes formes de comportement abusif, qu'elle a utilisées successivement ou simultanément, à partir de 1985, chaque fois qu'elle l'a jugé nécessaire» (point 116 des considérants).

108 La Commission examine, ensuite, chacune de ces pratiques illégales, qui se seraient intégrées «dans une politique durable et globale de protection du marché national de [la requérante], tant pour le sucre à usage industriel que pour le sucre au détail» (point 118 des considérants). D'une part, elle analyse «les mesures destinées à protéger le marché national de la concurrence des importations en provenance d'autres États membres», en distinguant celles qui visaient les importations de France de celles qui visaient les importations d'Irlande du Nord (points 119 à 135 des considérants). D'autre part, elle examine «le comportement en matière de prix ayant un effet discriminatoire à l'égard de certaines catégories de clients», en distinguant les remises à l'exportation et la discrimination active à l'égard d'emballeurs concurrents (points 136 à 154 des considérants). A l'article 1er du dispositif de la décision attaquée, la Commission insiste sur le fait que les comportements dénoncés s'inscrivaient dans le cadre d'une politique constante et globale visant à protéger la position de la requérante sur le marché du sucre en Irlande.

109 La requérante conteste avoir violé les dispositions de l'article 86 du traité en ayant mis en œuvre une politique constante et globale de protection abusive de sa position sur le marché du sucre en Irlande. Ses critiques tendent à démontrer soit qu'elle ne s'est pas livrée aux pratiques abusives qui lui sont reprochées dans la décision attaquée, soit que lesdites pratiques ne contrevenaient pas aux exigences de l'article 86 du traité.

110 Avant d'examiner les arguments des parties relatifs à chacune des pratiques visées à l'article 1er du dispositif de la décision attaquée et sanctionnées à l'article 2, il convient de rappeler les principes gouvernant l'établissement du caractère abusif des pratiques d'une entreprise en position dominante.

111 Selon une jurisprudence constante, la notion d'exploitation abusive est une notion objective qui vise les comportements d'une entreprise en position dominante qui sont de nature à influencer la structure d'un marché où, à la suite précisément de la présence de l'entreprise en question, le degré de concurrence est déjà affaibli et qui ont pour effet de faire obstacle, par le recours à des moyens différents de ceux qui gouvernent une compétition normale des produits ou services sur la base des prestations des opérateurs économiques, au maintien du degré de concurrence existant encore sur le marché ou au développement de cette concurrence (arrêts Hoffmann-La Roche/Commission, précité, point 91, et Akzo/Commission, précité, point 69). Il s'ensuit que l'article 86 du traité interdit à une entreprise dominante d'éliminer un concurrent et de renforcer ainsi sa position en recourant à des moyens autres que ceux qui relèvent d'une concurrence par les mérites. Dans cette perspective, toute concurrence par les prix ne peut être considérée comme légitime (arrêt Akzo/Commission, précité, point 70). L'interdiction édictée à l'article 86 du traité se justifie également par le souci de ne pas causer de préjudice aux consommateurs (voir, en ce sens, arrêts de la Cour du 21 février 1973, Europemballage et Continental Can/Commission, 6/72, Rec. p. 215, point 26, et Suiker Unie e.a./Commission, précité, points 526 et 527).

112 Par conséquent, si la constatation de l'existence d'une position dominante n'implique en soi aucun reproche à l'égard de l'entreprise concernée, il lui incombe, indépendamment des causes d'une telle position, une responsabilité particulière de ne pas porter atteinte par son comportement à une concurrence effective et non faussée dans le marché commun (arrêt Michelin/Commission, précité, point 57). De même, si l'existence d'une position dominante ne prive pas une entreprise placée dans cette position du droit de préserver ses propres intérêts commerciaux, lorsque ceux-ci sont menacés, et si cette entreprise a la faculté, dans une mesure raisonnable, d'accomplir les actes qu'elle juge appropriés en vue de protéger ses intérêts, on ne peut, cependant, admettre de tels comportements lorsqu'ils ont pour objet de renforcer cette position dominante et d'en abuser (arrêts United Brands/Commission, précité, point 189, BPB Industries et British Gypsum/Commission, précité, point 69, Tetra Pak/Commission, précité, point 147, et Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, point 107).

113 En l'espèce, la Commission reproche à la requérante d'avoir adopté, dans le cadre d'une politique durable et globale, deux types de comportements abusifs

différents. Elle relève, d'une part, un ensemble de pratiques liées à la fixation de prix discriminatoires par la requérante, tant sur le marché du sucre industriel (prix sélectifs aux clients potentiels d'ASI, RFP et prix discriminatoires à l'égard des emballeurs de sucre concurrents) que sur celui du sucre destiné à la vente au détail (remises frontalières, remises de fidélité, ristournes d'objectifs et prix sélectifs). D'autre part, elle identifie, sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, des échanges de produits constitutifs d'une exploitation abusive d'une position dominante.

114 S'agissant plus particulièrement des pratiques liées à la fixation de prix par la requérante, il ressort de la jurisprudence que, pour déterminer l'éventuel caractère abusif d'une pratique de prix, il y a lieu d'apprécier l'ensemble des circonstances, et notamment les critères et les modalités d'octroi des rabais, et d'examiner si le rabais tend, par un avantage qui ne repose sur aucune prestation économique qui le justifie, à enlever à l'acheteur, ou à restreindre dans son chef, la possibilité de choix en ce qui concerne ses sources d'approvisionnement, à barrer l'accès du marché aux concurrents, à appliquer à des partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes ou à renforcer la position dominante par une concurrence faussée (arrêts Hoffmann-La Roche/Commission, précité, point 90, et Michelin/Commission, précité, point 73). Le caractère faussé de la concurrence résulte du fait que l'avantage financier octroyé par l'entreprise en position dominante ne repose pas sur une contrepartie économiquement justifiée, mais tend à empêcher l'approvisionnement des clients de cette entreprise dominante auprès de concurrents (voir arrêt Michelin/Commission, précité, point 71). Une des circonstances peut ainsi consister en ce que la pratique en cause prend place dans le cadre d'un plan de l'entreprise en position dominante ayant pour but d'éliminer un concurrent (arrêts Akzo/Commission, précité, point 72, et Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, points 147 et 148).

115 Enfin, il importe de rappeler que l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité dispose expressément que les pratiques abusives peuvent notamment consister à appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence.

116 C'est à la lumière de ces principes qu'il convient d'apprécier la réalité et la licéité des pratiques constatées et sanctionnées dans la décision attaquée et rappelées au point 113 ci-dessus.

Sur les pratiques liées à la fixation des prix par la requérante

Sur le marché du sucre industriel

— Application de prix sélectivement bas aux clients potentiels d'ASI

117 Selon la décision attaquée, il ressort d'une note du 8 mars 1988 du directeur commercial de SDL (point 45 des considérants) définissant une politique de prix bas à appliquer de manière sélective aux clients potentiels d'ASI (point 123 des considérants), que, «entre 1986 et 1988, [la requérante a] accordé des prix sélectivement bas aux clients d'un impor[ta]teur de sucre français» (article 1er, point 1).

118 La requérante nie avoir octroyé de tels prix et conteste, en tout état de cause, le caractère abusif d'une politique de prix visant simplement à défendre la position qu'elle occupait sur le marché.

119 La Commission souligne que, en tentant de justifier la licéité de tels prix sélectifs, la requérante en reconnaît la réalité. Elle soutient, en outre, que cette note du 8 mars 1988 démontre à suffisance la réalité du comportement adopté par la requérante sur le marché du sucre industriel à l'égard des clients potentiels d'ASI.

120 Les éléments avancés par la Commission dans la décision attaquée ne permettent pas, cependant, d'établir la réalité de l'infraction telle qu'elle est constatée à l'article 1er, point 1, du dispositif de la décision attaquée.

121 Outre le fait que la requérante nie avoir appliqué de tels prix aux clients potentiels d'ASI sur le marché du sucre industriel, force est de constater que le contenu de la note du directeur commercial de SDL n'indique pas que la requérante a effectivement adopté un tel comportement entre 1986 et 1988. Si, certes, cette note du 8 mars 1988 expose la politique de prix que le directeur commercial de SDL envisageait de mener, elle ne rend pas compte de l'application d'une telle politique entre 1986 et 1988, puisqu'elle a précisément pour objet d'esquisser la politique à mener à l'avenir.

122 De plus, le passage relatif à l'attitude adoptée par SDL avant la rédaction de cette note ne fait nullement état de l'application de prix sélectifs aux clients d'ASI, puisqu'il y est précisé: «Dans l'intervalle, nous avons commencé à montrer une vigilance accrue au niveau des consommateurs industriels, afin de déterminer la portée de toute augmentation d'activité de la part d'ASI.» (Point 45 des considérants de la décision attaquée.) Il ne saurait, sur cette seule base, être reproché à la requérante et à SDL d'avoir abusé de leur position dominante collective sur le marché du sucre industriel en appliquant des prix sélectivement bas aux clients d'ASI avant le 8 mars 1988. De tels propos font seulement état de l'analyse, par les entreprises en position dominante, de l'activité de l'un de leurs concurrents, ce qui ne constitue pas, en soi, une pratique abusive au sens de l'article 86 du traité.

123 Par ailleurs, comme le relève la requérante, force est de constater que l'analyse de la note du directeur commercial de SDL du 8 mars 1988 prend place, dans la décision attaquée (points 45 et 123 des considérants), parmi des points consacrés aux pratiques relatives au marché du sucre destiné à la vente au détail.

124 Dans de telles conditions, il y a lieu d'annuler l'article 1er, point 1, du dispositif de la décision attaquée dans la mesure où il constate que la requérante a enfreint l'article 86 du traité en accordant, entre 1986 et 1988, des prix sélectivement bas aux clients d'ASI.

— RFP

125 Selon la décision attaquée, « depuis (au moins) 1985, [la requérante] applique un système de 'remises à l'exportation du sucre', c'est-à-dire de remises accordées en faveur du sucre transformé exporté vers d'autres États membres, exerçant ainsi une discrimination envers les clients de sucre industriel qui approvisionnent le marché national irlandais » (article 1er, point 4). La Commission expose que la requérante a accordé, tout au long de la période litigieuse, une remise à ses clients industriels destinant leur produit final à l'exportation, principalement vers d'autres États membres. Ces clients auraient, ainsi, fourni à la requérante le volume de leurs exportations afin d'obtenir cette ristourne (point 70 des considérants). Le niveau de cette remise aurait, en outre, varié selon le client concerné, la période en cause ou l'État membre d'exportation, sans pour autant correspondre au volume exporté (points 71 et 72 des considérants). La Commission en a déduit que la requérante appliquait des conditions inégales à des prestations équivalentes au sens de l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité, tant entre les clients exportateurs (point 137 des considérants) qu'entre ces derniers et les clients qui réservaient leur production au marché irlandais (point 138 des considérants), infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence à certains clients (point 136 des considérants). Le désavantage ainsi infligé aux clients non exportateurs aurait été d'autant plus important que, comme la requérante l'a elle-même fait valoir, le degré de concurrence sur le marché irlandais des denrées alimentaires s'était sensiblement accru (point 139 des considérants). Le système des RFP aurait aussi placé les autres emballeurs de sucre sur un pied d'inégalité par rapport à la requérante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail (point 143 des considérants). Enfin, « le caractère discriminatoire du système des RFP [aurait été] d'autant plus marqué qu'il n'[était] pas conforme aux objectifs du régime commun du sucre » (point 144 des considérants).

126 La requérante conteste l'analyse présentée dans la décision attaquée et s'attache à défendre la licéité des RFP.

127 En premier lieu, elle rappelle que l'objet de ces RFP était de subventionner les exportations de produits transformés à base de sucre, en conformité avec le souhait du gouvernement irlandais de soutenir le secteur national, économiquement important, de la fabrication de produits alimentaires et de boissons (voir points 20 et 97 des considérants de la décision attaquée). En raison du choix du gouvernement irlandais pour une politique de dévaluation de la livre verte, se traduisant par des prix agricoles plus élevés en Irlande qu'au Royaume-Uni, il serait devenu extrêmement difficile pour les producteurs irlandais de produits transformés contenant du sucre d'être concurrentiels sur le marché du Royaume-Uni et sur les autres marchés d'exportation. Malgré l'octroi des RFP, tous les clients concernés n'auraient, d'ailleurs, pas survécu ou auraient été contraints de transférer leurs activités de production en dehors de l'Irlande. La requérante explique, ainsi, que le coût de la réduction de prix supportée par l'industrie de transformation était compensé en partie par une augmentation du prix de vente au détail, qui, au cours des années 70 et d'une grande partie des années 80, était contrôlé par la voie de dispositions légales. Elle considère que l'encouragement officiel à l'octroi de ces RFP la met partiellement ou intégralement hors de cause.

128 Force est d'abord de constater que la requérante ne conteste pas les constatations de fait de la Commission exposées aux points 70 à 72 des considérants de la décision attaquée, établissant la réalité et les conditions particulières de l'octroi de ces RFP entre 1985 et 1995. Son argumentation vise seulement à en défendre la licéité au regard de l'article 86 du traité. Elle est, en outre, en grande partie identique à celle présentée dans le cadre de la procédure administrative et à laquelle la Commission a précisément répondu dans la décision attaquée (points 140 à 142 des considérants).

129 Ensuite, l'argument tiré de l'incitation gouvernementale à subventionner les exportations de sucre irlandais n'est, dans les circonstances de l'espèce, d'aucune utilité pour la défense de la requérante. En effet, comme le relève à juste titre la Commission, elle n'a pas été en mesure de démontrer que cette prétendue incitation était d'une nature telle qu'elle la privait, dans les faits, de toute autonomie dans le choix de sa politique commerciale.

130 Or, dans son arrêt du 11 novembre 1997, Commission et France/Ladbroke Racing (C-359/95 P et C-379/95 P, Rec. p. I-6265, points 33 et 34), la Cour a jugé que les articles 85 et 86 du traité ne visent que des comportements anticoncurrentiels qui ont été adoptés par les entreprises de leur propre initiative (voir, en ce sens, s'agissant de l'article 86 du traité, arrêts de la Cour du 20 mars 1985, Italie/Commission, 41/83, Rec. p. 873, points 18 à 20, du 19 mars 1991, France/Commission, dit «Terminaux», C-202/88, Rec. p. I-1223, point 55, et du 13 décembre 1991, GB-Inno-BM, C-18/88, Rec. p. I-5941, point 20). Si un comportement anticoncurrentiel est imposé aux entreprises par une législation nationale ou si celle-ci crée un cadre juridique qui lui-même élimine toute possibilité de comportement concurrentiel de leur part, les articles 85 et 86 du traité ne sont pas d'application. Dans une telle situation, la restriction de concurrence ne trouve pas sa cause, ainsi que l'impliquent ces dispositions, dans des comportements autonomes des entreprises (voir, également, arrêt Suiker Unie e.a./Commission, précité, points 36 à 72 et, plus particulièrement, points 65 et 66 ainsi que 71 et 72). En revanche, les articles 85 et 86 du traité peuvent s'appliquer s'il s'avère que la législation nationale laisse subsister la possibilité d'une concurrence susceptible d'être empêchée, restreinte ou faussée par des comportements autonomes des entreprises (voir arrêts de la Cour du 29 octobre 1980, Van Landewyck e.a./Commission, 209/78 à 215/78 et 218/78, Rec. p. 3125, du 10 décembre 1985, Stichting Sigarettenindustrie e.a./Commission, 240/82, 241/82, 242/82, 261/82, 262/82, 268/82 et 269/82, Rec. p. 3831, et du 17 juillet 1997, Ferriere Nord/Commission, C-219/95 P, Rec. p. I-4411).

131 En l'espèce, la requérante n'ayant invoqué aucune législation ou mesure du gouvernement irlandais qui lui aurait imposé ou qui aurait tracé un cadre juridique lui imposant l'adoption de mesures de subvention à l'exportation, il y a lieu de considérer que, quel qu'ait pu être l'avis du gouvernement irlandais à cet égard, la requérante a conservé toute son autonomie de comportement. Il s'ensuit que l'article 86 du traité pouvait lui être appliqué.

132 En deuxième lieu, la requérante soutient que l'analyse des RFP opérée par la Commission repose sur une prémisse erronée, à savoir que les RFP ne seraient pas conformes aux objectifs de l'organisation commune du marché du sucre (point 144 des considérants de la décision attaquée) et du marché commun (point 167, troisième alinéa, troisième tiret, des considérants de la décision attaquée). L'octroi des RFP aurait, en fait, poursuivi un double objectif: d'une part, permettre à sa clientèle de continuer à exporter en atténuant la difficulté

structurelle engendrée par l'organisation commune du marché du sucre et, d'autre part, encourager sa clientèle à continuer à s'approvisionner en Irlande et soutenir l'industrie locale malgré des coûts de production plus élevés.

133 L'appréciation de la licéité des RFP par la Commission ne repose, cependant, sur aucune prémisse erronée. D'une part, la Commission ne présente pas, dans la décision attaquée, la compatibilité des RFP avec l'organisation commune du marché du sucre comme une condition de leur licéité. Son appréciation de leur conformité avec l'organisation commune du marché du sucre (point 144 des considérants) est, en effet, indépendante de la constatation de leur caractère discriminatoire. L'éventuel caractère erroné de cette appréciation n'affecte donc pas le raisonnement au terme duquel la Commission constate la violation de l'article 86 du traité.

134 D'autre part, la requérante ne saurait prétendre que le système des RFP est conforme aux principes régissant le marché commun. En effet, comme il est indiqué au point 157 des considérants de la décision attaquée, « la pratique [de la requérante] consistant à accorder des remises à l'exportation du sucre transformé vers d'autres États membres est de nature à fausser les échanges de sucre industriel et de denrées alimentaires contenant une forte proportion de sucre et donc à affecter le commerce entre États membres ». La Commission était, dès lors, en droit de considérer qu'une telle pratique, appliquée sans interruption de 1985 à 1995, a eu pour effet de fausser la concurrence et les échanges dans le marché commun (point 167, troisième alinéa, troisième tiret, des considérants de la décision attaquée).

135 En troisième lieu, la requérante fait valoir que les RFP sont conformes au protocole n° 30 concernant l'Irlande (JO 1972, L 73, p. 182, ci-après « protocole n° 30 »), annexé à l'acte relatif aux conditions d'adhésion du royaume de Danemark, de l'Irlande et du Royaume-Uni de Grande Bretagne et d'Irlande du Nord aux Communautés européennes, et aux adaptations des traités (JO 1972, L 73, p. 14), et relèvent, depuis l'entrée en vigueur de l'Acte unique européen, des dispositions du traité relatives à la cohésion économique et sociale, et en l'occurrence de l'article 130 A du traité CE (devenu, après modification, article 158 CE). Elle ajoute que les RFP se situent au croisement des champs d'application respectifs des dispositions du traité relatives à la cohésion

économique et sociale et de l'article 90, paragraphe 2, du traité CE (devenu article 86, paragraphe 2, CE).

136 Toutefois, les RFP sont des mesures adoptées par une entreprise active dans le secteur du sucre et elles ne résultent pas d'une initiative d'un État membre agissant en cette qualité. Par ailleurs, comme le souligne la Commission, l'article 1er du règlement n° 26 du Conseil, du 4 avril 1962, portant application de certaines règles de concurrence à la production et au commerce des produits agricoles (JO 1962, 30, p. 993), précise que l'article 86 du traité est applicable dans le domaine de la production et du commerce des produits agricoles énumérés à l'annexe II du traité CE (voir point 115 des considérants de la décision attaquée). Enfin, la requérante n'a jamais prétendu être une entreprise chargée de la gestion de services d'intérêt économique général ou présentant le caractère d'un monopole fiscal, au sens de l'article 90, paragraphe 2, du traité. Son argument doit donc être rejeté.

137 En quatrième lieu, la requérante fait valoir que les RFP ne comportaient pas de discrimination au détriment de ses clients de sucre industriel qui approvisionnaient le seul marché irlandais, leur situation n'étant pas comparable à celle de l'industrie de transformation du sucre qui exporte. Loin de constituer une entrave aux importations, les RFP auraient, au contraire, renforcé l'intégration du marché en facilitant les exportations. Le raisonnement de la Commission reposerait, en réalité, sur la prémisse inexacte que le marché irlandais était d'ores et déjà isolé. Elle reproche, également, à la Commission de ne pas avoir tenu compte de la réalité du marché sur lequel elle opérait et des impératifs auxquels elle était soumise. En fait, la Commission n'aurait tenu compte des RFP qu'au titre de leurs effets sur la concurrence en Irlande, sans apprécier leur effet bénéfique sur les exportations en dehors de l'Irlande.

138 Dans la décision attaquée, la Commission a souligné que les modalités d'application des RFP par la requérante entre 1985 et 1995 comportaient une double discrimination (voir ci-dessus point 125), entre les clients de la requérante sur le marché du sucre industriel en Irlande, exportant une partie de leurs produits transformés en dehors de l'Irlande, d'une part, et entre ces derniers et les clients de la requérante sur le marché du sucre industriel en Irlande qui réservaient leur production au seul territoire irlandais, d'autre part. Elle a également constaté

que l'application de ces remises à l'exportation infligeait un désavantage concurrentiel économiquement injustifié aux concurrents de la requérante établis en dehors de l'Irlande et aux emballeurs de sucre concurrents de la requérante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail en Irlande, dans la mesure où ces derniers exerçaient cette activité sur le seul marché irlandais.

139 La requérante n'a pas contesté le double effet discriminatoire dénoncé dans la décision attaquée, tentant seulement d'en établir la justification économique. Elle n'a pas non plus contesté que ces remises visaient à empêcher ses clients exposés à la concurrence étrangère de s'approvisionner auprès de celle-ci. Au contraire, elle a souligné que l'octroi de ces RFP n'avait pas empêché une partie de l'industrie irlandaise concernée de transférer ses activités en dehors de l'Irlande. Elle a également prétendu que de telles remises favorisaient les exportations et étaient, dès lors, conformes aux principes régissant le marché commun (voir ci-dessus points 132 et 134). Par ailleurs, la requérante a, dans le cadre de sa critique de la légalité de l'article 1er, point 5, du dispositif de la décision attaquée (ci-après points 150 à 172), contesté l'existence d'une discrimination injustifiée à l'égard des emballeurs de sucre concurrents sur le marché du sucre destiné à la vente au détail.

140 En octroyant de telles remises à l'exportation selon les modalités exposées aux points 71 et 72 des considérants de la décision attaquée, la requérante a, en réalité, appliqué des conditions inégales à des prestations équivalentes, en violation de l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité, infligeant de la sorte à ses clients un désavantage dans la concurrence. Un tel comportement, aux effets discriminatoires multiples, constitue l'exploitation abusive d'une position dominante, au sens de l'article 86 du traité.

141 Les mécanismes du marché se sont, en effet, trouvés altérés dans la mesure où la requérante n'a pas fixé le prix du sucre industriel en prenant en considération la loi de l'offre et de la demande sur le marché du sucre industriel en Irlande, mais en prenant en considération les acheteurs potentiels et actuels de ses clients selon leur localisation (voir, en ce sens, arrêt United Brands/Commission, précité, points 229 et 230).

142 La discrimination ainsi opérée par la requérante entre ses clients, suivant qu'ils exportaient ou non leur propre production, ne saurait être justifiée, comme elle le prétend, par leurs situations concurrentielles respectives.

143 D'une part, cette justification ne couvre pas toute la portée de la discrimination dénoncée dans la décision attaquée. La Commission a, en effet, souligné, sans être contredite sur ce point, que, comme les RFP étaient appliquées dans certains cas à la totalité des achats d'un client sans vérification par la requérante du volume de sucre incorporé dans les produits transformés finalement exportés par ledit client, ce dernier profitait également de cette remise pour ses ventes sur le marché irlandais (point 141 des considérants de la décision attaquée).

144 D'autre part, comme la Commission le précise au point 140 des considérants de la décision attaquée, le client non exportateur de la requérante est lui aussi soumis à la concurrence des opérateurs établis dans les autres États membres, compte tenu de la présence croissante de produits étrangers sur le marché irlandais des produits dans la production desquels intervient le sucre.

145 Même si la requérante n'y accorde aucune attention dans son recours, il convient également de souligner que la Commission ne s'est pas contentée de retenir le caractère discriminatoire des RFP pour constater qu'elles étaient contraires à l'article 86 du traité. Elle a également démontré que leur octroi infligeait un désavantage concurrentiel aux concurrents de la requérante sur le marché du sucre industriel qui étaient établis en dehors de l'Irlande. Elle a ainsi indiqué, à juste titre, que cette pratique «consistant à accorder des remises à l'exportation du sucre transformé vers d'autres États membres [était] de nature à fausser les échanges de sucre industriel et de denrées alimentaires contenant une forte proportion de sucre et donc à affecter le commerce entre États membres» (point 157 des considérants de la décision attaquée).

146 La requérante ne saurait pas plus reprocher à la Commission d'avoir mal apprécié l'effet des RFP sur l'isolement du marché irlandais, ni prétendre que l'analyse de la Commission présuppose l'absence, au niveau des prix, de barrières à l'importation du sucre en Irlande.

147 D'une part, force est de constater qu'avec moins de 5 % de sucre industriel importé sur le marché irlandais, il peut difficilement être reproché à la Commission d'avoir mal apprécié la structure de ce marché en le déclarant isolé. Il y a lieu de rappeler, à cet égard, que la requérante n'a nullement contesté la présentation des parts de marché des différents opérateurs actifs sur le marché du sucre industriel en Irlande au cours de la période considérée. En fidélisant ses clients exportateurs pour leurs approvisionnements en sucre industriel, la requérante a, de la sorte, évité que ceux d'entre eux qui étaient les plus ouverts au commerce interétatique n'aillent se fournir auprès de concurrents établis dans d'autres États membres. L'un des effets de l'octroi des RFP a donc été de maintenir, voire de renforcer, l'isolement du marché du sucre industriel en Irlande.

148 D'autre part, puisque c'est à bon droit que la Commission a tenu compte de l'effet des RFP sur la concurrence en Irlande, s'agissant du marché sur lequel la requérante détenait une position dominante, la requérante ne saurait se prévaloir d'un quelconque effet bénéfique des RFP sur la concurrence dans le marché commun en raison des exportations en dehors de l'Irlande qu'elles engendrent. En effet, tant à l'égard des clients de la requérante qui n'exportent pas de produits transformés à base de sucre en dehors de l'Irlande qu'à l'égard des autres fournisseurs potentiels de sucre industriel pour les clients exportateurs de la requérante, l'octroi des RFP fausse le jeu normal de la concurrence (point 157 des considérants de la décision attaquée). A l'égard de ces derniers, l'octroi de telles RFP ne permet pas aux autres fournisseurs potentiels de concurrencer, sur une base équitable, les prestations offertes par la requérante à ses clients exportateurs. En tout état de cause, la Commission a démontré que les RFP constituaient une entrave pour les importations de sucre industriel en Irlande, dans la mesure où ces RFP renforçaient l'isolement du marché irlandais (point 144 des considérants de la décision attaquée).

149 La requérante n'est donc pas parvenue à identifier la moindre erreur affectant l'appréciation de la légalité des RFP dans la décision attaquée. Il y a, par conséquent, lieu de rejeter les arguments qu'elle a avancés pour contester la légalité de l'article 1er, point 4, du dispositif de la décision attaquée.

— Application de prix discriminatoires envers les emballeurs de sucre concurrents

150 Selon la décision attaquée, «dans la période débutant en 1993, [la requérante] a appliqué des prix discriminatoires envers les emballeurs de sucre concurrents qui [lui] achetaient [...] leur sucre industriel» (article 1er, point 5). Au point 73 des considérants, la Commission relate le lancement de nouvelles marques de sucre sur le marché destiné à la vente au détail, par quatre emballeurs de sucre, dont les deux plus importants étaient Gem Pack et Burcom Ltd (ci-après «Burcom»). Or, le barème de prix du sucre brut industriel de la requérante au 30 juin 1994 révélerait que seuls les clients de la requérante, par ailleurs emballeurs de sucre concurrents, n'ont bénéficié d'aucune remise sur le prix du sucre industriel pour leur commerce en Irlande (point 74 des considérants), alors même que Gem Pack en a reçu en 1993 lorsqu'elle ne lui faisait pas encore concurrence (point 75 des considérants). La Commission souligne également l'absence de transparence de ces remises «nationales», dont les modalités d'octroi ne sont fonction ni du volume des achats ni de la distance séparant le client de la requérante (point 77 des considérants). Au point 143 des considérants, la Commission a mis en exergue l'effet anticoncurrentiel des RFP à l'égard des emballeurs de sucre concurrents, dans la mesure de leurs approvisionnements en sucre industriel auprès de la requérante. La Commission déduit de l'ensemble de ces constatations que, «s'il est possible que le système des remises à l'exportation pratiqué par [la requérante] n'ait pas eu pour objet premier d'exercer une discrimination à l'égard des emballeurs de sucre concurrents, le système des remises supplémentaires marque une discrimination plus active à leur détriment. [La requérante] non seulement applique des conditions inégales à des opérations équivalentes, mais est, en outre, incapable d'en donner une raison qui ne semble pas une tentative a posteriori de justifier son action discriminatoire envers les emballeurs de sucre. Les explications fournies par [la requérante] au sujet des remises 'en faveur des entreprises nouvelles' et 'à croissance rapide' seraient également applicables à au moins deux des emballeurs de sucre» (point 145 des considérants). La Commission insiste également sur le manque de transparence d'un tel système de remises et sur son caractère discriminatoire (point 150 des considérants).

151 Si la requérante n'a pas spécifiquement contesté l'effet discriminatoire de l'octroi des RFP à l'égard des emballeurs de sucre concurrents dont il est fait état au point 143 des considérants de la décision attaquée (voir ci-dessus point 139), elle soutient, en revanche, que son système de fixation des prix sur le marché du sucre industriel n'avait pas pour objet de traiter de manière discriminatoire les emballeurs qui étaient en concurrence avec elle sur le marché du sucre destiné à la vente au détail et qui s'approvisionnaient auprès d'elle en sucre industriel.

152 En premier lieu, la Commission commettrait une erreur en assimilant, au point 147 des considérants de la décision attaquée, la fixation des prix du sucre industriel à un comportement semblable à celui visé par sa décision 88/518/CEE, du 18 juillet 1988, relative à une procédure d'application de l'article 86 du traité CEE (IV/30.178 — Napier Brown — British Sugar) (JO L 284, p. 41, ci-après «décision Napier Brown — British Sugar»), puisqu'elle n'aurait pas mené une politique visant à précipiter l'élimination des emballeurs concurrents du marché du sucre destiné à la vente au détail (point 158 des considérants de la décision attaquée). La Commission n'aurait, d'ailleurs, pas établi la réalité d'une telle politique en l'espèce.

153 La requérante reproche, également, à la Commission de se fonder exclusivement sur son barème de prix du sucre brut industriel au 30 juin 1994 (voir point 74 des considérants de la décision attaquée). Elle explique que le nombre des emballeurs sur le marché du sucre destiné à la vente au détail s'est accru depuis 1993. Leur part de marché serait passée de 5 % en 1993 à 12 % en 1996. En outre, elle souligne qu'elle a accordé des remises à des emballeurs concurrents, notamment à deux d'entre eux, Gem Pack et Burcom, remises qui n'étaient pas fonction des quantités achetées.

154 Elle fait également valoir que, même si ses pratiques de fixation des prix avaient eu pour objet de traiter de façon discriminatoire les emballeurs de sucre concurrents sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, qui s'approvisionnaient auprès d'elle en sucre industriel, une telle discrimination serait justifiée par la différence fondamentale qui existe entre les emballeurs de sucre, d'une part, et l'industrie de transformation, d'autre part, en leur qualité d'acheteurs de sucre industriel. En effet, seule la consommation de cette dernière réduirait le surapprovisionnement structurel de la requérante, lui rendant, dès lors, un service

que ne lui rendent pas les emballeurs. A cet égard, la requérante soutient que, aux fins de l'application de l'article 86 du traité, le caractère équivalent de la transaction n'est pas déterminé uniquement par la nature du produit vendu ou par les coûts d'approvisionnement supportés par le fournisseur.

155 En deuxième lieu, la requérante conteste l'applicabilité de l'interdiction de toute discrimination, au sens de l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité, à des cas tels que celui de l'espèce, dans lesquels les partenaires commerciaux de l'entreprise prétendument dominante concluent des transactions de nature différente et opèrent sur des marchés de produit différents. Les emballeurs n'auraient donc pas été placés dans une situation concurrentielle désavantageuse par rapport à l'industrie de transformation produisant des denrées alimentaires et des boissons. En l'absence d'un désavantage concurrentiel de la partie contractante défavorisée, un traitement différencié des partenaires commerciaux n'entraverait pas la concurrence et serait sans pertinence à cet égard.

156 En troisième lieu, la requérante reproche à la Commission d'altérer le contenu des griefs retenus à son encontre dans la décision attaquée. D'une part, après avoir considéré que les emballeurs de sucre étaient placés dans une position concurrentielle défavorable par rapport à elle, elle estimerait à présent qu'ils le sont par rapport à ses autres clients. D'autre part, elle appréhenderait son comportement par rapport à son objet et non plus par rapport à ses effets. Or, l'objet et l'effet d'un comportement ne constituant pas des conditions cumulatives d'application de l'article 86 du traité (arrêt de la Cour du 30 juin 1966, Société technique minière, 56/65, Rec. p. 337), les motifs d'une décision s'attachant à leur examen ne sauraient être ni identiques ni interchangeables. Elle en conclut que, à supposer que les allégations nouvelles de la Commission soient établies, ce qu'elle conteste, elles constituent, en tout état de cause, des moyens nouveaux et, comme tels, irrecevables.

157 Contrairement aux allégations de la requérante, la Commission a démontré qu'elle avait, d'une part, appliqué aux emballeurs de sucre qui étaient ses concurrents sur le marché destiné à la vente au détail des prix discriminatoires pour le sucre industriel, non seulement sur la base de son barème de prix du sucre industriel du 30 juin 1994 (point 74 des considérants), mais également en se prévalant du contenu de documents de celle-ci indiquant son changement

d'attitude à l'égard de deux de ses clients, Gem Pack et Burcom, avant qu'ils n'aient et après qu'ils eurent commercialisé leur propre marque de sucre sur le marché du sucre destiné à la vente au détail (point 75 des considérants de la décision attaquée), et, d'autre part, octroyé des RFP à ses clients exportant leurs produits transformés à base de sucre en dehors de l'Irlande.

158 En tout état de cause, la requérante n'a pas démontré que son barème de prix du 30 juin 1994 ne correspondait pas à la réalité des prix effectivement imposés sur le marché du sucre industriel (point 75 des considérants). Les arguments et exemples qu'elle a présentés dans le cadre de la présente procédure ne sont pas, en tant que tels, de nature à altérer la valeur probante de ce barème.

159 D'une part, la référence à l'accroissement de la part de marché des emballeurs de sucre concurrents sur le marché du sucre destiné à la vente au détail entre 1993 et 1996 est dénuée de toute pertinence au regard de la preuve de la réalité des constatations découlant de la lecture du barème du 30 juin 1994. Peu importe, en effet, de savoir si leur part de marché s'est ou non accrue après 1993, dès lors qu'il s'agit de déterminer si la Commission a effectivement établi que la requérante leur a appliqué un régime de prix discriminatoire pour le sucre industriel.

160 En outre, il ressort des indications fournies par la requérante en réponse à une question écrite du Tribunal, qu'elle n'est pas en mesure d'établir l'accroissement de la part de marché des emballeurs de sucre concurrents dont elle fait état dans le cadre du présent recours. Elle a, ainsi, déposé un tableau établi par la société Nielsen reprenant les parts de marché respectives de Gem Pack et de Gold Seal pour les années 1995, 1996, 1997 et 1998. Ledit tableau ne comporte, cependant, pas de date et ne précise pas de quel marché il s'agit. La feuille de couverture de ce tableau, qui ne comporte pas non plus de date, intitulée « A qui de droit », indique seulement ce qui suit: « AC Nielsen est l'entreprise d'étude de marché la plus importante au monde avec un chiffre d'affaires de 1,4 milliard de USD et des bureaux dans plus de 100 pays. Les données relatives aux parts de marché ci-jointes sont extraites des résultats d'études de AC Nielsen concernant le commerce au détail en Irlande. Ces études ont été menées aux époques mentionnées sur le document ci-joint. » La requérante se réfère, par ailleurs, dans cette réponse, à ses propres chiffres de ventes, sans cependant déposer le

moindre élément de preuve à cet égard. Outre la faible valeur probante qu'il y a lieu d'attribuer aux éléments déposés par la requérante, force est de constater que les chiffres mentionnés sur le tableau dressé par la société AC Nielsen ne correspondent pas à ceux que la requérante a présentés dans sa requête et selon lesquels la part de marché des emballeurs de sucre concurrents sur le marché du sucre destiné à la vente au détail serait passée de 3 % en 1993 à 11 % en 1996. Ledit tableau non seulement ne fait pas état de la part de marché pour 1993, mais indique une part de marché de 9,4 % pour 1996.

161 D'autre part, les remises que la requérante aurait accordées à Gem Pack et à Burcom ne sont pas non plus corroborées par les pièces que la requérante produit à cet égard. Il s'agit, en effet, de courriers échangés entre la requérante et SDL à une époque antérieure à celle au cours de laquelle Gem Pack et Burcom se sont lancées dans l'activité d'emballeurs de sucre, de courriers de même nature qui ne confirment nullement l'octroi de remises comparables à celles accordées aux autres clients de la requérante sur le marché du sucre industriel, puisqu'ils se réfèrent seulement au montant de la remise en cause ou font uniquement état de négociations, ou encore d'explications confuses dans lesquelles la requérante signale que des remises, classées comme RFP dans la liste des clients de SDL, ne le sont pas (voir requête, points 94 à 96).

162 Dans de telles circonstances, il y a lieu de considérer que l'octroi de remises de prix discriminatoires aux clients de la requérante sur le marché du sucre industriel à partir de 1993, selon que ces clients étaient ou non des emballeurs de sucre concurrents de celle-ci sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, est établi à suffisance de fait et de droit dans la décision attaquée (points 74 à 76, 143, 145 à 150, 158 des considérants et article 1er, point 5, du dispositif).

163 La requérante ne saurait pas plus prétendre qu'une telle fixation de prix n'est pas une pratique abusive au sens de l'article 86 du traité et, plus particulièrement, de l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité.

164 D'une part, il faut rejeter la distinction qu'opère la requérante entre les prestations offertes à ses clients en fonction de l'effet que celles-ci produisent sur sa propre position sur le marché. Un tel raisonnement implique en effet que des prestations identiques au niveau commercial, toutes conditions confondues, ne sont pas équivalentes au sens de l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité, dès lors qu'elles participent ou non, quelle qu'en soit la raison, aux objectifs économiques que s'est fixée l'entreprise détenant une position dominante. Une telle définition n'est pas compatible avec celle retenue par la jurisprudence pour rendre compte des prestations équivalentes dont il est question à l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité, en ce que deux acheteurs d'une même quantité d'un même produit paient un prix différent selon qu'ils sont ou non concurrents de leur fournisseur sur un autre marché (voir en ce sens arrêt Hoffmann-La Roche/Commission, précité, point 90). En tout état de cause, la requérante n'a pas démontré que les achats des clients non emballeurs de sucre seraient plus à même de réduire sa surcapacité structurelle, sauf à considérer que les achats des emballeurs de sucre concurrents l'empêchent d'écouler elle-même ces quantités de sucre sur le marché du sucre au détail, ce qui démontrerait qu'elle exploite sa position dominante sur le marché du sucre industriel pour infliger un désavantage à des concurrents sur un marché dérivé. Il y a lieu d'insister sur le fait que la requérante ne conteste pas que les prestations offertes à ses clients emballeurs de sucre et à ses autres clients sont, pour le reste, parfaitement semblables au niveau commercial, toutes conditions confondues.

165 D'autre part, si, certes, l'originalité de la pratique en cause est d'avoir été commise sur le marché du sucre industriel et de sortir ses effets anticoncurrentiels sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, sur lequel la requérante et ses clients emballeurs de sucre sont concurrents, cette particularité n'exclut pas l'application de l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité.

166 La Cour a, en effet, précisé qu'une entreprise en position dominante sur un marché de matières premières ne pouvait abuser de cette position dominante sur ce marché pour faciliter son entrée sur un marché de produits dérivés intégrant lesdites matières premières, en affectant la position concurrentielle des autres opérateurs sur ce dernier marché, par exemple en refusant de leur livrer les matières premières nécessaires à leurs activités sur le second marché (arrêt de la Cour du 6 mars 1974, Istituto Chemioterapico Italiano et Commercial Solvents/Commission, 6/73 et 7/73, Rec. p. 223, point 25). Si l'absence d'octroi, aux autres acheteurs de sucre industriel, de remises similaires ne correspond pas à un

refus de livraison, force est de constater que le principe de l'exploitation abusive d'une position dominante sur un marché pour affecter la concurrence sur un autre marché a d'ores et déjà été consacré. En l'espèce, il s'avère, en outre, que l'entreprise en cause détenait une position dominante sur les deux marchés concernés.

167 Il est de jurisprudence que relève de l'article 86 du traité le fait, pour une entreprise détenant une position dominante sur un marché donné, de se réserver, sans nécessité objective, une activité auxiliaire ou dérivée sur un marché voisin, mais distinct, où elle n'occupait pas de position dominante, au risque d'éliminer toute concurrence sur ce marché (arrêt Tetra Pak/Commission, précité, points 115 et 186, et arrêt de la Cour du 14 novembre 1996, Tetra Pak/Commission, C-333/94 P, Rec. p. I-5951, point 24 et suivants). Deux éléments justifient l'application de cette jurisprudence au cas d'espèce. Premièrement, il existe une connexité indéniable entre les marchés du sucre industriel et du sucre destiné à la vente au détail. Deuxièmement, la requérante détient aussi une position dominante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, ce qu'elle n'a même pas contesté dans le cadre de la présente procédure. L'éventuelle absence de concurrence entre les clients de la requérante bénéficiant des remises et les emballeurs de sucre concurrents n'exclut pas l'application de l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité, dès lors que la pratique discriminatoire dénoncée développe des effets anticoncurrentiels à l'égard des emballeurs de sucre concurrents sur le marché du sucre destiné à la vente au détail.

168 La requérante ne saurait pas plus prétendre que la Commission modifie à présent les griefs qui lui sont adressés dans la décision attaquée, en signalant que les emballeurs de sucre étaient en concurrence avec elle sur le marché du sucre destiné à la vente au détail. En effet, comme indiqué ci-dessus au point 125, dans le cadre de son appréciation de la légalité des RFP, la Commission a mis en exergue l'effet discriminatoire de remises de prix sur le marché du sucre industriel à l'égard de la position concurrentielle des emballeurs de sucre concurrents de la requérante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, en se prononçant directement sur le rapport de concurrence existant entre la requérante et ces derniers (point 143 des considérants de la décision attaquée). Il ne saurait, dès lors, être question d'une modification des griefs repris dans la décision attaquée.

169 Le fait qu'il soit seulement fait explicitement état de ce rapport de concurrence au point 143 des considérants de la décision attaquée relatif aux RFP n'y change rien. En effet, cette constatation s'applique également aux remises nationales dont n'ont pas bénéficié les emballeurs de sucre concurrents et dont il est question aux points 145 et suivants des considérants de la décision attaquée. La Commission précise d'ailleurs expressément au point 145 des considérants de la décision attaquée que, « s'il est possible que le système des remises à l'exportation pratiqué par [la requérante] [c'est-à-dire les RFP] n'ait pas eu pour objet premier d'exercer une discrimination à l'égard des emballeurs de sucre concurrents, le système des remises supplémentaires marque une discrimination plus active à leur détriment ». De même, la référence, au point 147 des considérants de la décision attaquée, à l'affaire ayant donné lieu à la décision Napier Brown — British Sugar, dans laquelle la Commission a condamné le même type de pratique abusive commise sur un marché et ayant son effet anticoncurrentiel sur un autre, fournissait également une indication à la requérante sur la nature de la position concurrentielle défavorable des emballeurs de sucre concurrents engendrée par cette pratique de discrimination par les prix sur le marché du sucre industriel. Enfin, le point 158 des considérants de la décision attaquée précise que « les efforts déployés par [la requérante] pour restreindre la concurrence des emballeurs de sucre ont également eu un effet sur le commerce entre États membres. Sur les emballeurs qui sont entrés en concurrence avec [la requérante] au milieu de 1993, l'un (ASI) n'utilisait que du sucre importé, un autre (Burcom) utilisait à la fois du sucre importé et du sucre irlandais et les autres n'utilisaient que du sucre irlandais. Les efforts cumulés [de la requérante] pour entraver le développement de la concurrence sur le marché du commerce de détail en Irlande, qui avaient pour but (comme dans l'affaire Napier Brown — British Sugar) ou pour résultat prévisible de précipiter l'élimination des concurrents du marché, ont donc eu un effet potentiel sur la structure de la concurrence et du commerce dans le marché commun et donc sur le commerce entre États membres au sens de l'article 86 ».

170 Par ailleurs, les arguments que la requérante tire de la confusion entre l'objet et l'effet de la pratique en cause doivent être rejetés, dans la mesure où, comme le souligne la Commission, l'article 86 du traité ne distingue pas l'objet de l'effet et où il est fait référence tant à l'objet anticoncurrentiel qu'à l'effet anticoncurrentiel de cette pratique dans la décision attaquée (point 158 des considérants). Il convient également de rappeler que, pour être susceptible d'affecter le commerce entre États membres, il n'est pas nécessaire de démontrer que le comportement incriminé a effectivement affecté le commerce entre États membres de manière

sensible; il suffit d'établir que ce comportement est de nature à avoir un tel effet. Or, s'agissant de pratiques abusives visées par l'article 86 du traité, pour apprécier si le commerce entre États membres est susceptible d'être affecté de manière sensible par l'abus d'une position dominante, il faut prendre en considération les conséquences qui en résultent pour la structure de la concurrence effective dans le marché commun (voir arrêt Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, points 201 et 203 et jurisprudence citée). C'est précisément la démarche suivie par la Commission au point 158 des considérants de la décision attaquée (voir ci-dessus point 169).

171 Par conséquent, la Commission était en droit de comparer la pratique discriminatoire de la requérante à l'égard des emballeurs de sucre concurrents à la pratique de British Sugar sanctionnée par la Commission dans sa décision Napier Brown — British Sugar.

172 Il y a, dès lors, lieu de rejeter les arguments de la requérante tirés de l'illégalité de l'article 1er, point 5, du dispositif de la décision attaquée.

Sur le marché du sucre destiné à la vente au détail

— Remises frontalières

173 Selon la décision attaquée, la requérante a, entre 1986 et 1988, accordé une remise spéciale à certains détaillants établis dans la région de la frontière entre l'Irlande et l'Irlande du Nord (article 1er, point 1). La Commission expose, ainsi, sous l'intitulé «Les importations en provenance d'Irlande du Nord», que, pour faire face à la concurrence des importations de sucre en provenance d'Irlande du Nord ou de son propre sucre réimporté (point 54 des considérants), elle a restreint son offre dans la zone frontalière (points 55 et 56 des considérants) et a accordé des remises aux détaillants établis le long de la frontière (points 57 à 69 des considérants). La Commission se réfère, à cet égard, à différents documents datant de 1986, de 1987, de 1988 et de 1990. Elle en a déduit que «[la requérante] et SDL [avaient] pris des mesures pour limiter les importations en

provenance d'Irlande du Nord, en particulier entre 1985 et 1988, en appliquant une politique de prix sélectifs ou discriminatoires sur le marché du sucre en Irlande. Cette politique a consisté notamment à accorder des primes spéciales à certains clients. Une remise a en particulier été octroyée à des clients installés dans la région frontalière avec l'Irlande du Nord ('remise frontalière'). [La requérante] et SDL en ont discuté ouvertement et son financement a été assuré par [la requérante]. Cette mesure visait à réduire les importations de sucre au détail meilleur marché en provenance d'Irlande du Nord à destination de l'Irlande. La remise frontalière n'était pas liée à des facteurs économiques objectifs, comme le volume de vente des détaillants. [La requérante] l'a utilisée et adaptée chaque fois qu'elle considérait que la différence de prix entre l'Irlande du Nord et l'Irlande pourrait stimuler les ventes transfrontalières» (point 128 des considérants). Elle en a déduit également que, «par l'octroi de cette remise frontalière, [la requérante] et SDL [ont] exploit[é] de façon abusive leur position dominante conjointe et, partant, [ont] enfrein[t] l'article 86. De fait, en appliquant à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, [la requérante] et SDL ont infligé à ceux qui ne pouvaient bénéficier de cette remise un désavantage dans la concurrence. En outre, cette remise devait, et elle l'a d'ailleurs fait, décourager les importations en provenance d'Irlande du Nord, qu'elles soient effectuées par des concurrents [de la requérante] ou qu'il s'agisse d'importations parallèles de son propre sucre, limitant ainsi les marchés au détriment des consommateurs. La remise frontalière s'inscri[vai]t donc dans une politique destinée à diviser les marchés et à exclure les concurrents. La remise n'avait pas de justification économique objective, telle que les quantités achetées par le client, les coûts de commercialisation et de transport ou toute fonction éventuellement exercée par le client concerné en matière de promotion, de stockage ou d'entretien, notamment. Elle a été accordée uniquement en fonction de l'emplacement géographique du détaillant, c'est-à-dire en particulier si le client concerné était établi ou non dans la région frontalière avec l'Irlande du Nord. Dans des affaires précédentes, la Commission et la Cour de justice ont condamné ces pratiques de prix sélectifs ou discriminatoires» (point 129 des considérants).

174 La requérante reproche tout d'abord à la Commission d'avoir sommairement pris en compte le fait que les remises transfrontalières ont été supprimées en juillet 1987 (point 66 des considérants de la décision attaquée), que la concurrence par les prix au Royaume-Uni avait considérablement accru l'écart entre les prix pratiqués en Irlande du Nord et en Irlande (point 130 des considérants de la décision attaquée), qu'une partie du commerce transfrontalier était illégale et que, à cette époque, elle enregistrait des pertes considérables.

175 Elle explique, ensuite, qu'elle a choisi, sous peine de perdre une partie de sa clientèle et de son chiffre d'affaires, de faire face à la concurrence là où elle se manifestait, en mettant en œuvre les moyens limités dont elle disposait à l'époque en raison de ses difficultés financières. Elle prétend ainsi qu'il lui était financièrement impossible de s'engager dans une réduction de prix à l'échelle nationale. Elle signale, d'ailleurs, que les prix en question n'étaient pas des prix prédatoires. Son système de fixation des prix ne serait, dès lors, pas distinct de celui approuvé par la Commission dans sa décision 89/22/CEE, du 5 décembre 1988, relative à une procédure d'application de l'article 86 du traité CEE (IV/31.900, BPB Industries PLC) (JO 1989, L 10, p. 50), évoqué dans la décision attaquée (point 132 des considérants). Elle prétend que la légalité d'un tel système ne peut dépendre du pourcentage de la réduction opérée sur les prix. Il s'agirait en fait de déterminer le caractère prédatoire ou non de tels prix. Condamner mécaniquement l'application de prix sélectifs par une entreprise en position dominante, même lorsque ces prix ne sont pas prédatoires, manifesterait un manque de flexibilité dans l'application de l'article 86 du traité, qui serait contraire à l'esprit de cette disposition, tel qu'il aurait été explicité dans la jurisprudence.

176 Elle estime, enfin, qu'il est contradictoire, d'une part, de prétendre qu'une entreprise en position dominante a sans nul doute le droit de défendre sa position en concurrençant d'autres entreprises sur son marché (point 134 des considérants de la décision attaquée) et, d'autre part, de considérer comme abusif le fait, pour une entreprise en position dominante, de défendre cette position avec succès. A cet égard, la requérante déclare que la responsabilité particulière de ne pas réduire le degré de concurrence sur le marché et de ne pas se livrer à un comportement visant à renforcer sa position dominante et à en abuser, qui incombe à toute entreprise détenant une position dominante sur un marché, implique que cette entreprise doit faire face à la concurrence des autres. Le fait qu'un concurrent se retire du marché à la suite d'une réaction légitime de l'entreprise en position dominante, exercée d'une manière favorable à la concurrence, ne saurait être constitutif d'un abus. Il s'agirait tout simplement du résultat du processus concurrentiel.

177 La requérante conteste, par ailleurs, l'affirmation avancée par la Commission dans son mémoire en défense, selon laquelle elle aurait constaté, au point 55 des

considérants de la décision attaquée, que la requérante avait décidé de mener une politique de remises frontalières. Ce point 55 porterait en fait sur la décision de la requérante de supprimer la remise régionale frontalière en vigueur. La restriction de fournitures, qui serait également évoquée dans ce point 55, ne pourrait être confondue avec les remises frontalières et ne ferait, d'ailleurs, l'objet d'aucune constatation formelle d'abus dans le dispositif de la décision attaquée.

178 Comme le relève la requérante, force est de constater qu'aucune mention de la restriction de l'offre dont il est question aux points 55 et 56 des considérants de la décision attaquée ne figure dans le dispositif de celle-ci. A l'audience, la Commission a confirmé ne pas avoir retenu cette pratique comme infraction à l'article 86 du traité, en précisant, d'ailleurs, qu'elle n'avait pas non plus fait l'objet de son appréciation juridique. Il est, dès lors, inutile d'examiner les arguments des parties relatifs aux éléments exposés aux points 55 et 56 des considérants de la décision attaquée. En effet, les éventuelles irrégularités entachant ces points ne sauraient conduire à l'annulation, même partielle, d'un élément du dispositif de la décision attaquée (arrêt Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, point 150 et jurisprudence citée).

179 Par ailleurs, la requérante ne conteste pas, comme le relève d'ailleurs la Commission dans la décision attaquée (point 130 des considérants), avoir accordé une remise spéciale à certains détaillants établis le long de la frontière entre l'Irlande et l'Irlande du Nord, à tout le moins jusqu'en juillet 1987, pour concurrencer les importations à bas prix de sucre d'Irlande du Nord destiné à la vente au détail. Elle n'a pas nié que la remise frontalière, dont les documents mentionnés aux points 57 à 69 des considérants de la décision attaquée démontrent l'existence, avait été accordée uniquement en fonction de l'établissement géographique des détaillants. Outre la contestation de la date à laquelle l'octroi de ces remises aurait pris fin, la requérante tente, en réalité, d'en justifier la licéité au regard de l'article 86 du traité.

180 D'une part, elle soutient que les remises frontalières ont été définitivement supprimées en juillet 1987. Or, le passage du compte rendu de la réunion du conseil d'administration de SDH du 18 novembre 1987, partiellement reproduit

au point 66 des considérants de la décision attaquée, indique ce qui suit: « Les remises frontalières ont été supprimées en juillet 1987, mais pourraient devoir être réintroduites au début de 1988. Round Tower semble avoir opté pour une politique plus rationnelle ces derniers temps [...] » L'interprétation de la Commission, selon laquelle les remises ont été supprimées en juillet 1987 en raison de la réussite de la politique ainsi menée, sans pour autant que leur usage soit écarté en cas de nécessité à l'avenir, est donc conforme au contenu de ce compte rendu du 18 novembre 1987. Elle est, en outre, corroborée par les propos tenus par le directeur commercial de SDL, M. Keleghan, lors d'une réunion de direction du 27 juin 1990 entre la requérante et SDL: « M. T. G. Keleghan déclare que les importations transfrontalières en provenance d'Irlande du Nord sont une menace potentielle pour notre marché national. Il affirme que, si cette menace se concrétise, il importera de réagir rapidement par des contre-mesures appropriées, notamment le marquage des prix sur le sucre McKinney et les campagnes promotionnelles qui s'imposent sur le marché national [...] » (Point 69 des considérants de la décision attaquée.)

181 D'autre part, il convient d'apprécier le caractère abusif de telles remises frontalières, au sens de l'article 86 du traité. Tant dans le cadre de la procédure administrative que dans ses mémoires et lors de l'audience, la requérante a tenté de justifier la licéité de cette pratique en affirmant qu'il s'agissait simplement pour elle de répondre, dans le contexte particulier de son marché, aux attaques dont elle faisait l'objet de la part de concurrents, notamment étrangers. Elle n'a, toutefois, nullement contesté avoir détenu entre 1985 et 1995 une position dominante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, sur lequel elle a réalisé plus de 88 % des ventes tout au long de cette période (point 159 des considérants de la décision attaquée).

182 S'il est constant entre les parties qu'incombe à une entreprise détenant une position dominante une responsabilité particulière à l'égard de la concurrence sur son marché (voir jurisprudence citée ci-dessus au point 112), elles divergent sur la réponse à donner à la question de savoir si l'octroi de remises spéciales aux clients exposés à la concurrence constitue ou non une réaction compatible avec cette responsabilité particulière, dans la mesure où les prix en question ne sont pas des prix prédatoires au sens que lui attribue la jurisprudence (arrêts AKZO/ Commission, précité, points 70 et suivants, et du 14 novembre 1996, Tetra Pak/Commission, précité, points 41 à 44).

183 Comme l'a exposé la Commission dans la décision attaquée, en accordant une telle remise frontalière, la requérante a appliqué à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence (point 129 des considérants). Il ressort, d'ailleurs, des documents cités aux points 57 à 69 des considérants de la décision attaquée, que la requérante a non seulement délibérément choisi d'offrir de façon sélective une remise spéciale à certains détaillants, mais également qu'elle soupçonnait le caractère illicite d'une telle pratique. Ainsi, dans une note manuscrite non datée saisie dans le bureau de M. Keleghan et relative à la commercialisation d'un sucre concurrent, il est indiqué: « Recommandations et implications concernant les sucres Gold Seal: 1 R [recommandation] continuer comme nous le faisons, c'est-à-dire remises en cas de nécessité. Remises actuelles à: [...] Par l'intermédiaire de [...], nous accordons une remise à un grand nombre de petits magasins indépendants, les principaux étant [...] Imp. [implication]. Cette méthode est par trop dangereuse sur le plan légal et commercial. Légalement, à cause des prix sélectifs. Commercialement, pour le même motif, sauf que la sélectivité est favorable à nos clients plus petits [...] » (Point 58 des considérants.) Une telle pratique constitue l'exploitation abusive d'une position dominante, au sens de l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité.

184 Dans les circonstances particulières de l'espèce, la requérante ne saurait, en effet, se prévaloir, pour démontrer la licéité de l'octroi entre 1986 et 1988 de remises spéciales à certains détaillants établis à proximité de la frontière entre l'Irlande et l'Irlande du Nord ni de la politique de prix menée par les opérateurs sur le marché britannique, ni de sa situation financière, ni du caractère défensif de son comportement, ni de la prétendue existence d'un commerce illégal.

185 Tout d'abord, l'influence de la politique de prix d'opérateurs principalement actifs sur un marché limitrophe, en l'espèce le marché britannique et d'Irlande du Nord, sur celle d'opérateurs actifs sur un autre marché national est de l'essence même d'un marché commun. Les entraves à une telle influence doivent donc être considérées comme des obstacles à la réalisation dudit marché commun, préjudiciables aux effets d'une concurrence effective et non faussée, en particulier à l'égard des consommateurs. Par conséquent, lorsque de tels obstacles sont le fait d'une entreprise détenant une position dominante dans une mesure comparable à celle de la requérante, il faut considérer qu'il s'agit d'un abus contraire aux

dispositions de l'article 86 du traité. La requérante n'a, par ailleurs, nullement allégué que les prix pratiqués par ses concurrents le long de la frontière entre l'Irlande et l'Irlande du Nord étaient inférieurs au prix de revient du produit, ni fourni le moindre élément de preuve en ce sens.

186 Ensuite, la requérante ne peut invoquer l'insuffisance des moyens financiers à sa disposition à l'époque pour justifier le caractère sélectif et discriminatoire de l'octroi de ces remises frontalières et éviter de la sorte l'application de l'article 86 du traité, sous peine de réduire l'interdiction que cet article édicte à une interdiction de pure forme. Les circonstances dans lesquelles une entreprise en position dominante peut être amenée à réagir à la concurrence limitée qui subsiste sur le marché, a fortiori lorsque cette entreprise détient plus de 88 % du marché comme en l'espèce, participent au processus concurrentiel dont l'article 86 du traité a précisément pour objet d'assurer la protection. En outre, la requérante a souligné à plusieurs reprises le niveau élevé du prix de vente au détail en Irlande, en l'expliquant par l'influence du niveau élevé du prix d'intervention garanti dans le cadre de l'organisation commune du marché du sucre.

187 Enfin, le caractère défensif de la pratique dénoncée en l'occurrence ne saurait altérer son caractère abusif au regard de l'article 86, deuxième alinéa, sous c), du traité.

188 En l'occurrence, la requérante n'a pas été en mesure d'établir que les remises en question avaient une justification économique objective. Elles ont, en effet, été octroyées à certains clients sur le marché du sucre destiné à la vente au détail en fonction de leur seule exposition à la concurrence résultant d'importations à bas prix en provenance d'un autre État membre et, en l'occurrence, en fonction de leur établissement le long de la frontière avec l'Irlande du Nord. Il s'avère, en outre, selon les propres déclarations de la requérante, qu'elle a été en mesure de pratiquer de telles remises de prix en raison de la position particulière qu'elle occupait sur le marché irlandais. Elle affirme, ainsi, qu'elle n'aurait pas pu pratiquer de telles remises sur l'ensemble du territoire irlandais, du fait des pertes financières qu'elle enregistrait à l'époque. Il s'ensuit que, de l'aveu même de la requérante, sa capacité économique à offrir des remises dans la région le long de la frontière avec l'Irlande du Nord impliquait la stabilité de ses prix dans les

autres régions, ce qui revient à reconnaître qu'elle finançait lesdites remises au moyen de ses ventes sur le reste du territoire de l'Irlande. En se comportant de la sorte, la requérante a donc abusé de sa position dominante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail en Irlande, en empêchant le développement du libre jeu de la concurrence sur ce marché et en faussant les structures, tant à l'égard de ses acheteurs que des consommateurs. Ces derniers n'ont, en effet, pas pu bénéficier, en dehors de la région se situant le long de la frontière avec l'Irlande du Nord, des réductions de prix provoquées par les importations de sucre en provenance d'Irlande du Nord.

189 Par conséquent, si, certes, l'existence d'une position dominante ne prive pas une entreprise placée dans cette position du droit de préserver ses propres intérêts commerciaux, lorsque ceux-ci sont menacés (voir ci-dessus point 112), la protection de la position concurrentielle d'une entreprise en position dominante réunissant les caractéristiques de celle de la requérante à l'époque des faits litigieux, doit, à tout le moins, pour être légitime, être fondée sur des critères d'efficacité économique et présenter un intérêt pour les consommateurs. Or, en l'espèce, force est de constater que la requérante n'a pas démontré que ces conditions étaient remplies.

190 La requérante ne saurait pas plus prétendre que sa politique de remises sélectives s'apparente à celle que la Commission a autorisée dans sa décision 89/22, du 5 décembre 1988, précitée. Outre que le montant des remises en cause dans cette dernière affaire était deux fois moins élevé qu'en l'espèce, ce qui constitue une différence notable, ces remises ne faisaient pas non plus partie d'un système d'alignement systématique (points 132 et 133 des considérants de la décision attaquée). En revanche, les documents rassemblés par la Commission en l'espèce (points 57 à 59 des considérants) démontrent que les réductions en question avaient pour objectif de décourager les importations de sucre d'Irlande du Nord et de restreindre la concurrence sur le marché du sucre destiné à la vente au détail. De même, dans sa décision 89/22, du 5 décembre 1988, précitée, la Commission a constaté qu'une partie des remises octroyées était justifiée de manière objective (point 132 des considérants). Il importe de relever que la requérante ne conteste ni le montant des remises octroyées ni le fait qu'elle avaient pour but de « faire face » à la concurrence du sucre importé d'Irlande du Nord. Compte tenu des circonstances de l'espèce, cela revient à reconnaître que ces remises avaient pour but d'empêcher ladite concurrence de se développer sur son marché.

191 Il faut encore ajouter que, contrairement à ce que suggère la requérante, la Commission n'a pas invoqué le seul retrait d'un concurrent du marché comme preuve du caractère abusif de l'octroi de ces remises frontalières. D'ailleurs, lorsqu'une entreprise en position dominante met effectivement en œuvre une pratique dont l'objet est d'évincer un concurrent, la circonstance que le résultat escompté n'est pas atteint ne saurait suffire à écarter la qualification d'abus de position dominante au sens de l'article 86 du traité (arrêt Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, point 149). Dans la mesure où l'octroi de remises frontalières avait pour but de fidéliser les acheteurs exposés aux offres des concurrents, sans toutefois faire bénéficier l'ensemble des clients de la requérante de l'impact de la concurrence sur les prix de vente de ses produits, l'éviction d'un concurrent à la suite d'une telle pratique illustre a fortiori le caractère abusif de la pratique, au sens de l'article 86 du traité.

192 Par ailleurs, il y a lieu de rappeler que la requérante ne saurait tirer aucun argument d'éléments, à les supposer établis, prouvant d'une quelconque façon que la concurrence à laquelle elle était tenue de faire face dans cette région était contraire au traité ou autrement illégal. Il importe à cet égard de rappeler qu'il appartient aux autorités publiques et non à des entreprises et à des associations privées d'assurer le respect des prescriptions légales (arrêts Hilti/Commission, précité, point 118, et SCK et FNK/Commission, précité, point 194).

193 Il résulte de ce qui précède que les arguments par lesquels la requérante conteste la légalité de l'article 1er, point 1, du dispositif de la décision attaquée, dans la mesure où il constate le caractère infractionnel des remises frontalières accordées entre 1986 et 1988, doivent être rejetés.

— Remise de fidélité

194 Selon la décision attaquée, « [la requérante] a accordé en 1988 au client potentiel d'un concurrent une remise de fidélité, c'est-à-dire une remise subordonnée à l'achat par ce client de sucre au détail à [la requérante] pour couvrir la totalité ou une large part de ses besoins » (article 1er, point 3). La Commission explique,

ainsi, que « [l]'accord conclu entre SDL et ADM, qui garantissait à ADM un prix avantageux si celle-ci atteignait un objectif déterminé en termes d'achat (pour l'achat de [x] tonnes, elle bénéficiait du prix pratiqué pour l'achat de [3x] tonnes), ne constituait pas, de toute évidence, une remise de quantité normale, mais représentait une ristourne d'objectif ou une remise de fidélité ayant pour effet de lier le client au fournisseur en position dominante. Il s'agissait par conséquent d'une infraction à l'article 86 du traité acceptée par SDL et financée par [la requérante] » (point 127 des considérants).

195 La requérante affirme que la remise de fidélité accordée à Allied Distribution Merchants (ci-après « ADM ») n'avait nullement pour effet de lier ce groupement à son fournisseur. Elle relève, ainsi, qu'ADM s'approvisionnait auprès de SDL avant d'être démarché par ASI (point 49 des considérants de la décision attaquée). Elle estime, dès lors, que cette remise de fidélité n'a pas entravé les importations françaises, ni affecté le volume des importations de sucre français (point 156 des considérants de la décision attaquée), ce volume ayant été déterminé par des facteurs indépendants de sa volonté.

196 Force est de constater que la requérante ne conteste pas l'octroi, en avril 1988, d'une remise spéciale à ADM, remise qui ne se justifiait pas par le volume des ventes d'ADM, mais était déterminée en fonction d'objectifs de vente. Elle conteste seulement qu'il s'agissait d'une remise de fidélité visant à lier ADM à SDL. La requérante n'a pas non plus nié qu'elle assurait le financement de cette remise à ADM.

197 Or, il ressort d'une jurisprudence constante que les remises de fidélité octroyées par une entreprise en position dominante constituent un abus au sens de l'article 86 du traité, dès lors qu'elles ont pour objectif d'empêcher, par l'octroi d'avantages financiers, l'approvisionnement des clients auprès de producteurs concurrents (arrêts Michelin/Commission, précité, point 71 et jurisprudence citée, et BPB Industries et British Gypsum/Commission, précité, point 120). Conformément à la jurisprudence, citée au point 111 ci-dessus, il convient donc d'apprécier l'ensemble des circonstances, et notamment les critères et les modalités de l'octroi du rabais, et d'examiner s'il tend, par un avantage qui ne repose sur aucune prestation économique qui le justifie, à enlever à l'acheteur, ou

à restreindre dans son chef, la possibilité de choix en ce qui concerne ses sources d'approvisionnement, à barrer l'accès du marché aux concurrents, à appliquer à des partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes ou à renforcer la position dominante par une concurrence faussée.

198 En l'occurrence, les éléments rassemblés par la Commission et exposés dans la décision attaquée démontrent que la démarche de SDL à l'égard d'ADM prenait place dans le cadre d'une stratégie définie conjointement par la requérante et SDL pour empêcher le développement de la marque Eurolux sur le marché irlandais destiné à la vente au détail (voir points 125 et 126 des considérants) en s'assurant la fidélité de ses clients, au besoin en leur échangeant les produits concurrents qu'ils auraient acquis (voir ci-après points 226 à 234). Loin de démontrer l'absence d'effet de fidélisation de la remise en cause, comme le prétend la requérante, le fait qu'ADM s'approvisionnait auparavant auprès de SDL avant d'être démarché par ASI confirme que l'octroi de cette remise, non contesté dans les faits, a eu pour effet de lier le client au fournisseur en position dominante (point 127 des considérants de la décision attaquée) ou, en d'autres termes, de récupérer un client qui était tenté de passer à la concurrence. Une telle pratique est donc contraire à l'article 86 du traité.

199 Le caractère conjoint de la pratique en cause ressort, d'une part, de la lettre d'ASI du 18 juillet 1988 à la direction de la requérante (point 52 des considérants), qui a été envoyée peu de temps après les échanges de produits par ailleurs examinés dans la décision attaquée, et, d'autre part, du passage du procès-verbal de la réunion du conseil d'administration de SDH du 28 juin 1988 (point 47 des considérants), dans lequel le directeur général de la requérante se déclare très satisfait de la réponse apportée jusqu'alors au défi que représente l'arrivée d'une nouvelle marque de sucre sur le marché irlandais.

200 La requérante ne saurait pas plus tirer argument du volume de sucre concerné par la remise de fidélité dont il est question, pour soutenir qu'une telle remise n'a pas pu constituer une entrave aux échanges entre les États membres.

201 Conformément à une jurisprudence constante citée ci-dessus au point 170, cette pratique est «sur la base d'un ensemble d'éléments objectifs de droit ou de fait, de nature à fonder une prévision raisonnable permettant de faire craindre qu'ell[e] puiss[e] exercer une influence éventuelle directe ou indirecte, actuelle ou potentielle sur les courants d'échanges entre États membres, susceptibles d'entraver la réalisation d'un marché unique entre lesdits États» (point 155 des considérants de la décision attaquée). La remise de fidélité a, en outre, pris place dans une stratégie de la requérante visant à protéger son marché intérieur et sa position sur ce marché contre la concurrence du sucre importé (point 156 des considérants), comme le démontre notamment la déclaration du directeur général de la requérante lors de la réunion du conseil d'administration de SDH du 28 juin 1988.

202 Il résulte de tout ce qui précède que les arguments que la requérante tire de l'illégalité de l'article 1er, point 2, du dispositif de la décision attaquée doivent être rejetés.

— Ristournes d'objectif et prix sélectifs

203 Selon la décision attaquée, «depuis 1993, [la requérante a] appliqu[é] une politique qui porte atteinte à la position concurrentielle d'autres emballeurs de sucre irlandais sur le marché du sucre au détail, en particulier i) en accordant, à des moments précis de 1994, des remises à des groupements de grossistes en Irlande subordonnées à une augmentation de leurs achats de sucre au détail à [la requérante], ce qui avait pour effet de les lier à [la requérante] au détriment des emballeurs de sucre concurrents; ii) en accordant, en décembre 1994 et en février 1995, des remises sélectives à certains clients d'emballeurs de sucre concurrents, subordonnées à l'augmentation par ces clients de leurs achats de sucre au détail à [la requérante] sur une période de douze mois, et visant donc à restreindre la concurrence des autres emballeurs de sucre» [article 1er, point 6, sous i) et sous ii)]. Aux points 78 à 84 des considérants de la décision attaquée, la Commission explique que, parallèlement à l'octroi de remises de quantités, la requérante a, au printemps 1994 et en octobre 1994, offert à ses clients sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, des ristournes d'objectif, en prenant la période d'avril à septembre 1993 comme référence (points 78 à 81). Elle ajoute, sur la base de

documents émanant de la requérante ou sur la base des déclarations de celle-ci, que ces ristournes d'objectif ont, en outre, été offertes de manière sélective, notamment en décembre 1994 au bénéfice d'une grande chaîne de distribution se fournissant en partie auprès d'un emballeur de sucre concurrent de la requérante, Burcom (points 82 et 83) et en février 1995 au bénéfice d'un groupe de grossistes se fournissant en partie auprès d'un autre emballeur de sucre concurrent de la requérante, Gem Pack (point 84). La Commission soutient que la requérante souhaitait, de la sorte, lier ses clients. Elle déclare que «rien ne prouve que [la requérante] ait depuis mis fin à sa politique d'octroi de ristournes d'objectif» (point 151). La Commission fait ensuite remarquer que, «étant donné que cinq concurrents irlandais ont lancé de nouvelles marques de vente au détail en été 1993 (c'est-à-dire après le début de la période de référence pour les promotions de 1994 en faveur des grossistes), les remises de quantités accordées par [la requérante] au printemps 1994 et en octobre 1994 qui se fondaient sur les achats effectués au cours de l'été précédent devaient être étroitement liées aux besoins totaux des clients en sucre au détail» (point 152). Partant, la constitution de stocks importants par ses clients à la suite de l'octroi de ces remises, dont aurait fait état la requérante (point 80), «a dû avoir un effet préjudiciable sur les achats aux emballeurs concurrents» (point 152). Elle souligne également que ces ristournes d'objectif se distinguent de simples remises de quantité et sont révélatrices d'un comportement contraire à l'article 86 du traité (point 153). Elle ajoute qu'elles comportaient non seulement une discrimination par les prix entre les clients de la requérante, en ce que leur octroi était subordonné à des augmentations des achats en pourcentage plutôt qu'en volume, mais également des prix sélectifs et discriminatoires à l'égard de certains clients d'emballeurs de sucre concurrents (point 154).

204 En premier lieu, en ce qui concerne les ristournes d'objectif accordées au printemps 1994 et en octobre 1994, la requérante reconnaît que les grossistes se sont vu offrir une ristourne d'objectif de (...) % (point 79 des considérants de la décision attaquée), mais elle conteste, en revanche, que plusieurs clients aient obtenu une ristourne à un taux plus élevé. Aucun des éléments de preuve cités par la Commission ne l'établirait. La décision attaquée ne mentionnerait que deux clients, National Wholesalers Grocers Alliance Ltd (ci-après «NWGA») et le groupe Musgraves (ci-après «Musgraves»). Or, la ristourne de (...) % qui a été accordée à NWGA se composerait d'une ristourne d'objectif de (...) % et d'une action promotionnelle à concurrence des autres (...) %. La requérante souligne, par ailleurs, que les faits exposés au point 79 des considérants de la décision attaquée ne se retrouvent ni dans les points 151 à 154 desdits considérants ni dans le dispositif de la décision attaquée.

205 La requérante reproche également à la Commission d'avoir passé sous silence les explications précisant que les actions promotionnelles en question étaient compatibles avec la législation irlandaise applicable et étaient connues des autorités compétentes, qui n'auraient émis aucune objection. Sans contester la prééminence du droit communautaire, la requérante reproche à la Commission de ne pas s'être familiarisée avec les usages et attentes du commerce local, notamment les dispositions réglementaires en matière d'articles d'épicerie. L'un des objectifs de ces dernières dispositions serait précisément de réduire le pouvoir d'achat des grossistes, afin d'éviter que les profits résultant d'actions promotionnelles ne soient retenus par ceux-ci sous la forme d'une marge bénéficiaire accrue et non répercutés sur les consommateurs.

206 De même, la requérante considère que la Commission fait erreur en présumant, sans produire, à cet égard, un élément de preuve quelconque, que les conditions et la durée des actions promotionnelles en cause avaient pour effet de lier ses clients et d'affecter de façon défavorable les achats des emballeurs de sucre concurrents.

207 Force est d'abord de constater que, si la requérante conteste le montant des ristournes d'objectif dont il est question, elle reconnaît à tout le moins leur existence à concurrence de (...) %. Or, à l'article 1er, point 6, sous i) et sous ii), du dispositif de la décision attaquée, la Commission lui reproche d'avoir octroyé de telles ristournes, sans cependant retenir le montant précis de celles-ci. La détermination du montant exact de telles ristournes d'objectif est, dès lors, dénuée de pertinence pour apprécier la légalité des constatations opérées dans cette disposition de la décision attaquée.

208 La Commission a, en outre, précisé, en réponse à une question écrite du Tribunal, qu'elle avait déterminé le montant des ristournes d'objectif dont il est question aux points 81 et 84 des considérants de la décision attaquée, en se fondant, d'une part, sur une réponse écrite de la requérante à une demande d'information du 6 février 1995, reprise en annexe 9 à la communication des griefs, et, d'autre part, sur un courrier qui lui a été adressé par (...) le 29 juin 1995, le compte rendu d'une entrevue entre ses représentants et ceux de la requérante le 20 octobre 1995, repris en annexe 10 à la communication des griefs, ainsi que sur une réponse de la requérante du 8 août 1995 à une autre demande d'information.

209 Il y a donc lieu de considérer que la Commission a présenté suffisamment d'éléments probants démontrant que les ristournes d'objectif octroyées à NWGA et à Musgraves (point 79 des considérants de la décision attaquée) ont été supérieures à (...) % du prix.

210 En tout état de cause, la requérante ne saurait se contenter d'alléguer que, sur les (...) % de ristournes offerts à NWGA, (...) % étaient constitués d'une remise promotionnelle, sans autre forme de démonstration et de preuve. La seule qualification de remise promotionnelle d'une partie des ristournes accordées, dans le cadre d'une discussion au cours de laquelle il a été convenu que NWGA augmenterait ses achats de sucre auprès de la requérante (point 79 des considérants), n'est pas de nature, sans autre élément de preuve, à établir la distinction alléguée et, partant, à justifier l'octroi d'une telle remise au regard de l'article 86 du traité.

211 Il n'importe pas, dans le présent contexte, que l'octroi de ces ristournes d'objectif soit conforme au droit irlandais, compte tenu de la primauté du droit communautaire en la matière et de l'effet direct reconnu aux dispositions de l'article 86 du traité (arrêts de la Cour du 30 janvier 1974, BRT e.a., 127/73, Rec. p. 51, points 15 et 16, et du 11 avril 1989, Ahmed Saeed Flugreisen e.a., 66/86, Rec. p. 803, point 23). De même, la requérante ne saurait se prévaloir de l'absence de prise en compte de la législation irlandaise concernant les articles d'épicerie. Tout d'abord, la Commission fait expressément mention de cette législation dans la décision attaquée (point 83 des considérants). Il y a lieu de rappeler, ensuite, que l'éventuelle conformité d'une pratique d'une entreprise à une législation nationale ne saurait lui enlever son caractère infractionnel, dès lors que cette entreprise jouissait de toute son autonomie au moment des faits. La requérante ne peut donc tirer aucun parti d'une quelconque conformité de l'octroi de telles ristournes au droit national, en l'absence de dispositions de ce dernier lui enjoignant de se conduire de la sorte (voir arrêt Commission et France/Ladbroke Racing, précité, points 33 et 34).

212 Contrairement aux allégations de la requérante, les faits exposés au point 79 des considérants de la décision attaquée sont examinés aux points 151 à 154 desdits considérants et sanctionnés dans le dispositif de celle-ci. En effet, au point 79, la Commission explique que la requérante a offert à des grossistes des ristournes

d'objectif au printemps 1994, en précisant la période de référence choisie pour le calcul des objectifs d'achat à réaliser pour les obtenir, et a octroyé des ristournes plus élevées, comme l'auraient confirmé deux clients de la requérante interrogés sur ce point. Or, au point 151, la Commission indique: «Au printemps 1994, [la requérante] a offert aux grandes chaînes de supermarchés irlandaises des ristournes fondées sur des augmentations déterminées de leurs achats de sa marque Siucra d'un kilo pendant trois mois. La période de référence utilisée pour calculer l'augmentation était avril-septembre 1993 [...]» De même, l'article 1er, point 6, sous i), précise que, «depuis 1993, elle applique une politique qui porte atteinte à la position concurrentielle d'autres emballeurs de sucre irlandais sur le marché du sucre au détail; en particulier: i) en accordant, à des moments précis de 1994, des remises à des groupements de grossistes en Irlande subordonnées à une augmentation de leurs achats de sucre au détail à [la requérante], ce qui avait pour effet de les lier à [la requérante] au détriment des emballeurs de sucre concurrents». Par ailleurs, si l'argument de la requérante tendait à démontrer que la Commission n'a pas retenu le montant plus élevé des ristournes accordées à NWGA et à Musgraves comme élément constitutif de l'infraction à l'article 1er, point 6, il confirmerait alors le bien-fondé de l'interprétation de la décision attaquée, selon laquelle c'est l'octroi de ces ristournes d'objectif qui constitue, en soi et quel que soit leur montant, une infraction, et perdrait, dans une telle hypothèse, toute pertinence pour apprécier la légalité de la décision attaquée (voir ci-dessus point 207).

213 Enfin, la Commission n'a pas commis d'erreur d'appréciation en estimant qu'une ristourne accordée par une entreprise détenant une position dominante, en fonction de l'augmentation des achats réalisés sur une certaine période, sans que cette ristourne puisse être considérée comme une remise de quantité normale (point 153 des considérants de la décision attaquée), ce que ne conteste pas la requérante, constitue une exploitation abusive de cette position dominante, dans la mesure où une telle pratique ne peut avoir pour objet que de lier les clients auxquels elle est octroyée et placer les concurrents dans une position concurrentielle défavorable. A cet égard, il faut encore relever que la période de référence retenue pour le calcul des ristournes d'objectif en cause, à savoir avril à septembre 1993, a débuté antérieurement au lancement, au cours de l'été 1993, de nouvelles marques de sucre par des emballeurs de sucre concurrents de la requérante (point 152 des considérants). Comme le relève la Commission, le choix d'une telle période de référence impliquait que «les remises de quantité accordées par [la requérante] au printemps 1994 et en octobre 1994 [...] devaient être étroitement liées aux besoins totaux des clients en sucre au détail» (point 152 des considérants).

214 Dans de telles circonstances, l'octroi par une entreprise en position dominante de ristournes d'objectif, dont l'un des effets immédiats a été, selon sa propre analyse, d'entraîner la constitution de stocks et la réduction concomitante des achats (point 80 des considérants de la décision attaquée), revient à entraver le développement normal de la concurrence [point 152 des considérants et article 1er, point 6, sous i), du dispositif de la décision attaquée] et est incompatible avec le but d'une concurrence non faussée dans le marché commun. Il ne repose pas sur une prestation économique justifiant cet avantage, mais tend à enlever à l'acheteur ou à restreindre sa possibilité de choix en ce qui concerne ses sources d'approvisionnement et à barrer l'accès du marché aux autres fournisseurs (voir jurisprudence citée ci-dessus au point 114).

215 En second lieu, en ce qui concerne les ristournes d'objectif accordées de manière sélective, la requérante explique que les remises accordées à la grande chaîne de distribution (...), consistaient en un encouragement à la croissance sous forme d'une ristourne de (...) % sur les achats, en 1995, subordonnée à une hausse de 300 tonnes du volume annuel de ses achats (point 82 des considérants de la décision attaquée). Elle prétend que cette ristourne n'avait pas pour effet de lier (...) à elle et d'entraîner la réduction de ses achats de (...) auprès de Burcom. Le document de Greencore, daté de juin 1994, utilisé dans la décision attaquée comme élément de preuve à cet égard, ne démontrerait nullement que la ristourne accordée à (...) a eu pour effet de diminuer les achats de (...) auprès de Burcom. En fait, ladite ristourne ne pouvait avoir aucun effet sur les ventes de Burcom à (...), puisque Burcom avait cessé ses activités avant l'octroi de celle-ci. Elle ajoute que (...) n'a pas modifié sa politique visant à s'approvisionner dans les mêmes proportions en sucre Siucra et (...). (...) aurait, en fait, choisi de suivre une stratégie de croissance globale de ses ventes de sucre, tout en maintenant sa politique d'approvisionnement en sucre Siucra et (...).

216 La requérante soutient, par ailleurs, que l'allégation selon laquelle le groupe de grossistes (...) serait un important client de Gem Pack (point 151 des considérants de la décision attaquée) n'est étayée par aucun élément de preuve. Par conséquent, l'affirmation selon laquelle les ristournes d'objectif offertes à certains clients d'emballeurs de sucre concurrents en 1994 et en 1995 s'intégreraient dans une politique visant à restreindre le développement de la concurrence des emballeurs de sucre nationaux (point 154 des considérants de la décision attaquée) serait dépourvue de pertinence en ce qui concerne Gem Pack. Il en irait de même de l'article 1er, point 6, sous ii), du dispositif de la décision attaquée.

217 Force est d'abord de constater que la requérante ne conteste nullement le caractère discriminatoire et sélectif des ristournes d'objectif accordées au printemps 1994 et en octobre 1994 aux grossistes qui lui achetaient du sucre sur le marché du sucre destiné à la vente au détail, ainsi que le souligne la Commission aux points 82 et 154 des considérants de la décision attaquée.

218 Ensuite, s'agissant du caractère discriminatoire et sélectif des ristournes d'objectif accordées à certains clients d'emballeurs de sucre concurrents, il s'avère, d'une part, que la requérante ne conteste pas non plus l'octroi en décembre 1994 d'une remise de (...) % à (...) en 1995 en fonction du volume de ses achats. Elle nie avoir voulu lier (...) de la sorte, en faisant remarquer que la politique de cette dernière visait à augmenter ses ventes de sucre en général tout en conservant une même répartition de ses approvisionnements en sucre Siucra et en (...). Ce faisant, la requérante ne démontre nullement que l'octroi de cette remise repose sur une justification économique objective. Elle tente, en effet, d'apporter une justification à son initiative par référence aux prétendues particularités de la stratégie de son client.

219 Or, il ressort du plan d'entreprise de Greencore de juin 1994, cité au point 82 des considérants de la décision attaquée, que (...) achetait auprès de la requérante tant du sucre de la marque Siucra que du sucre sans marque qu'elle présentait ensuite sous le label (...) dans ses rayons. Toutefois, une moitié des paquets de (...) vendue par (...) était composée de sucre de la requérante et l'autre moitié de sucre fourni par Burcom. Le document indique, en outre, que, à l'époque où il a été rédigé, (...) accordait le même espace au sucre Siucra et au (...) dans ses rayons. Il est, ainsi, précisé (p. 19 du document figurant en annexe 4 à la communication des griefs):

« En novembre 1993, (...) a lancé une marque (...) alimentée par Burcom, mais l'a retirée dans la semaine. En avril, ils ont relancé la marque (...), alimentée à 50 % par Burcom et 50 % par nous-mêmes [...] (...) est déterminé à établir (...); les autres semblent seulement réagir à (...). (...) accorde un espace de rayonnage équivalent aux marques (...) et Siucra et applique pour l'instant une différence de prix de (...) par kilo [...] »

220 La requérante n'a pas précisé sur quels documents elle fondait son allégation selon laquelle la politique de (...) consistait à accroître le volume global de ses ventes de sucre tout en maintenant la répartition de ses approvisionnements entre Burcom et la requérante. Cette allégation n'est pas corroborée par le plan d'entreprise de Greencore de juin 1994 dont l'extrait le plus significatif est reproduit au point précédent. Il convient, d'ailleurs, de souligner que ce document est antérieur à l'octroi de la remise de décembre 1994, dont fait état sa note interne du 15 décembre 1994 (point 82 des considérants de la décision attaquée).

221 Dans de telles conditions, la requérante ne saurait reprocher à la Commission d'avoir commis une erreur d'appréciation ou d'interprétation des éléments de preuve retenus dans la décision attaquée en déclarant que «toute augmentation du volume de Siucra acheté par (...) devait selon toute probabilité entraîner une diminution des achats de (...) en paquet d'un kilo, produit pour lequel Burcom se présentait comme un fournisseur concurrent» (point 82, in fine, des considérants de la décision attaquée) et que «l'effet probable de la ristourne a été de lier (...) à [la requérante]» (point 151, in fine, des considérants). Or, il ressort de la jurisprudence (voir ci-dessus point 114) qu'une telle pratique est abusive au sens de l'article 86 du traité, dans la mesure où elle tend à empêcher, par la voie de l'octroi d'un avantage financier, l'approvisionnement des clients auprès de concurrents.

222 Le fait que Burcom ait cessé ses activités avant l'octroi de la ristourne de (...) % à (...) en décembre 1994, élément constant entre les parties, n'altère pas la conclusion tirée au point précédent. En effet, la Commission a démontré, sur la base du propre registre des remises de la requérante, que l'octroi de la ristourne avait été décidé au plus tard le 8 décembre 1994, à une date antérieure à la cessation d'activités de Burcom le 14 décembre 1994 (points 83 et 151, in fine, des considérants de la décision attaquée), époque à laquelle Burcom et la requérante se faisaient encore concurrence. Il faut d'ailleurs relever que la requérante n'a nullement contesté la référence à son registre des remises dans la décision attaquée.

223 D'autre part, la requérante ne conteste pas non plus l'octroi d'une ristourne d'objectif à (...) en 1995, tel qu'il est décrit dans la décision attaquée (points 84 et 151 des considérants). Elle s'interroge seulement sur les éléments qui permettent à

la Commission d'affirmer que (...) est un gros client de Gem Pack (point 151, in fine, des considérants), emballeur de sucre concurrent de la requérante.

224 En réponse à une question écrite du Tribunal, la Commission a déposé une copie d'une lettre qui lui a été adressée par le conseil de Gem Pack le 16 mars 1995, dans laquelle ce dernier insiste à plusieurs reprises sur l'importance que revêtait (...) en tant que client aux yeux de Gem Pack. La requérante n'a soulevé aucune objection au dépôt de ce document et n'en a pas contesté le contenu lors de l'audience. Partant, il y a lieu de considérer que, dans la décision attaquée, la Commission était en droit d'affirmer que (...) était un client important de Gem Pack et d'en déduire que l'octroi d'une ristourne d'objectif à (...) par la requérante avait pour effet de désavantager ses autres fournisseurs de sucre, dont Gem Pack, ce qui constitue une pratique abusive au sens de l'article 86 du traité (voir jurisprudence citée ci-dessus point 114).

225 Il résulte de ce qui précède que les arguments de la requérante relatifs aux ristournes d'objectif et aux prix sélectifs visés à l'article 1er, point 6, sous i) et sous ii), du dispositif de la décision attaquée, doivent être rejetés.

Sur les échanges de produits sur le marché du sucre destiné à la vente au détail

226 Selon la décision attaquée, « [la requérante] a convenu en 1988 avec un grossiste et un détaillant d'échanger le sucre au détail concurrent, c'est-à-dire le sucre Eurolux en paquets d'un kilo de la Compagnie française de sucrerie, contre son propre produit » (article 1er, point 2, du dispositif). La Commission expose que, à la suite du lancement en 1988 par ASI de paquets de sucre d'un kilogramme de la marque Eurolux sur le marché irlandais de la vente destiné au détail, SDL a réagi en proposant à ADM, sous la menace d'un retrait des remises préférentielles qui lui étaient accordées jusqu'alors par la requérante, de reprendre les quantités non encore vendues de sucre Eurolux quelques jours à peine après leur mise en disponibilité au sein du réseau d'ADM en avril 1988 (points 46 à 49 des considérants). Elle soutient que des mesures identiques ont été prises à l'égard du détaillant Kelly des supermarchés SPAR, dans un délai plus bref encore, en mai

1988 (points 46, 47, 48, 50 et 51 des considérants). La Commission précise que, «même si les mesures liées à l'échange de produits était le fait de SDL, [la requérante] était dûment informée par ASI des difficultés qu'elle rencontrait» (point 52 des considérants), en renvoyant au contenu d'un courrier que le directeur d'ASI a adressé à celui de la requérante le 18 juillet 1988. Elle relève, par ailleurs, que ces pratiques ont été dénoncées devant la Cour suprême irlandaise par le directeur de l'administration de la consommation et du commerce (points 48 et 53 des considérants). La Commission conclut en ces termes:

«L'échange de produits par une entreprise dominante constitue un abus au sens de l'article 86 du traité chaque fois qu'il est destiné ou de nature à restreindre ou à éliminer la concurrence d'une nouvelle entreprise sur le marché, ce qui est en l'occurrence le cas. De fait, l'échange de produits a entraîné un renforcement de la position conjointe [de la requérante] et de SDL, qui sont quasiment en situation de monopole sur le marché de la fourniture de sucre.» (Point 126 des considérants.)

227 La requérante prétend que l'échec de la commercialisation du sucre Eurolux en Irlande procède de son rejet par les consommateurs. Le détaillant Kelly aurait ainsi expliqué que, malgré son prix plus avantageux, le sucre Eurolux se vendait mal. De même, la requérante souligne qu'il a fallu plus d'un an à ASI pour écouler son stock de 500 tonnes de sucre en paquets destiné à la vente au détail. Elle conteste également avoir menacé ses clients de sanctions financières en cas de vente de sucre Eurolux. Elle fait, en outre, observer que le volume de sucre concerné par lesdits échanges implique que ces échanges n'ont eu aucune influence sur le commerce interétatique.

228 L'explication de l'échec de la commercialisation du sucre de la marque Eurolux sur le marché irlandais avancée par la requérante ne peut être accueillie, comme l'a indiqué la Commission dans la décision attaquée (point 125 des considérants). Il faut, à cet égard, insister sur le contenu de l'entretien du directeur commercial de SDL et du directeur général d'ADM, dont rend compte la déposition du fonctionnaire de l'administration irlandaise de la consommation et du commerce devant la Cour suprême irlandaise mentionnée au point 49 des considérants de la décision attaquée. SDL a indiqué à ADM qu'elle supprimerait ses remises

préférentielles si les quantités achetées diminuaient et a proposé de reprendre les quantités de sucre Eurolux encore en sa possession, après avoir été informée qu'une quantité importante restait invendue dans ses entrepôts. Il faut aussi mettre en exergue les délais extrêmement courts dans lesquels le sucre Eurolux a été échangé dans les deux cas concrets mentionnés dans la décision attaquée, que l'initiative de l'échange provienne de SDL (dans le cas d'ADM) ou du détaillant lui-même, selon la requérante (dans le cas de Kelly), à savoir moins de sept jours pour le premier (entre le 15 et le 22 avril 1988) et moins de deux heures pour le second. Il importe peu, à cet égard, de déterminer si la requérante ou SDL ont effectivement pris l'initiative de l'échange de produits avec le détaillant Kelly, la Commission reprochant seulement à la requérante de s'être « mise d'accord avec un grossiste et un détaillant pour que ceux-ci échangent le sucre Eurolux contre son propre sucre » (point 124 des considérants de la décision attaquée) et non pas d'avoir pris l'initiative de ces deux échanges.

229 Pour des raisons identiques à celles exposées ci-dessus aux points 200 à 201, la requérante ne saurait pas plus tirer argument du volume de sucre concerné par les deux échanges mentionnés dans la décision attaquée pour soutenir que de tels échanges n'ont pas pu constituer une entrave aux échanges entre les États membres.

230 En outre, la Commission a tenu compte, en fixant le montant de l'amende, du faible volume de sucre concerné par les échanges (point 167, deuxième alinéa, premier tiret, des considérants de la décision attaquée).

231 Par ailleurs, la requérante n'a nullement contesté la référence à la décision 92/163/CEE de la Commission, du 24 juillet 1991, relative à une procédure d'application de l'article 86 du traité CEE (IV/31.043 — Tetra Pak II) (JO 1992, L 72, p. 1, point 165 des considérants), figurant à la note en bas de page n° 88 du point 126 des considérants de la décision attaquée, selon laquelle l'échange de produits par une entreprise en position dominante constitue un abus au sens de l'article 86 du traité chaque fois qu'il est destiné ou de nature à restreindre ou à éliminer la concurrence d'une nouvelle entreprise sur le marché.

232 La Cour a également précisé que, en interdisant l'exploitation abusive d'une position dominante sur le marché, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, l'article 86 du traité vise, dès lors, non seulement les pratiques susceptibles de causer un préjudice direct aux consommateurs, mais également celles qui leur causent un préjudice indirect en portant atteinte à une structure de concurrence effective (arrêt Hoffmann-La Roche/Commission, précité, point 125).

233 En l'occurrence, la requérante a porté atteinte à la structure de concurrence qu'aurait pu acquérir le marché irlandais du sucre destiné à la vente au détail par le biais de l'entrée d'un nouveau produit, le sucre de la marque Eurolux, en procédant, dans les circonstances précitées, à l'échange des produits concurrents sur un marché dont elle détenait plus de 80 % du volume des ventes.

234 Il résulte de ce qui précède que les arguments de la requérante relatifs aux échanges de sucre de la marque Eurolux visés à l'article 1er, point 2, du dispositif de la décision attaquée doivent être rejetés.

235 Il s'ensuit qu'il y a lieu de rejeter les troisième et quatrième moyens des conclusions principales, ainsi que ces dernières, sauf dans la mesure où elles tendent à l'annulation de l'article 1er, point 1, du dispositif de la décision attaquée, en ce qu'il constate que la requérante a enfreint l'article 86 du traité en accordant, entre 1986 et 1988, des prix sélectivement bas aux clients d'ASI (voir ci-dessus point 124).

Sur les conclusions subsidiaires

236 Au soutien de ses conclusions subsidiaires tendant, d'une part, à la réduction de l'amende qui lui a été infligée par l'article 2 du dispositif de la décision attaquée et, d'autre part, à l'annulation de son article 3, troisième et quatrième alinéas, la

requérante soulève deux moyens, le premier tiré d'une violation de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 et le second pris d'une violation de l'article 3, paragraphe 1, du règlement n° 17.

1. *Sur le premier moyen, tiré de la violation de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17*

237 Dans le cadre de son premier moyen, tiré d'une violation de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, la requérante fait valoir, premièrement, que l'amende que lui inflige l'article 2 du dispositif de la décision attaquée est excessive, deuxièmement, qu'elle sanctionne des infractions qui n'auraient pas été dûment établies, troisièmement, qu'elle n'a pas mené une politique de pratiques abusives constante et globale depuis 1985, quatrièmement, que la Commission a méconnu son devoir de diligence en n'assurant pas le traitement de la présente affaire dans un délai raisonnable et, enfin, cinquièmement, que la Commission n'a pas tenu compte du caractère inédit du concept d'abus de position dominante collective à l'époque en cause.

Sur le caractère excessif de l'amende infligée

238 L'article 2 du dispositif de la décision attaquée inflige à la requérante une amende de 8 800 000 écus pour les infractions constatées à l'article 1er. Aux points 163 à 167 des considérants, la Commission expose les critères retenus pour déterminer le montant de l'amende, conformément aux prescriptions de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17.

239 La requérante estime que le montant de l'amende, correspondant à 6,8 % de son chiffre d'affaires relatif à ses ventes en Irlande, n'est conforme ni à la pratique dans le domaine agricole ni à la pratique dans le secteur industriel.

240 D'une part, elle prétend que les décisions de la Commission infligeant des amendes dans le domaine agricole se caractérisent généralement par une certaine modération [voir les décisions 86/596/CEE, du 26 novembre 1986, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/31.204 — MELDOC) (JO L 348, p. 50), Napier Brown — British Sugar, précitée et 88/587/CEE, du 28 octobre 1988, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/B-2/31.424, Hudson's Bay — Dansk Pelsdyravlerforening) (JO L 316, p. 43)]. Cette modération aurait été inspirée et confirmée par la jurisprudence, aux termes de laquelle la Commission serait tenue, en fixant le montant des amendes, de prendre particulièrement en considération le contexte réglementaire et économique du comportement incriminé et de ne pas apprécier avec la sévérité habituelle, compte tenu de l'organisation commune du marché du sucre, le comportement des entreprises (arrêt Suiker Unie e.a./Commission, précité, points 612, 613, 619 et 620). En l'espèce, la requérante constate que la Commission n'a pas retenu l'organisation commune du marché du sucre parmi les facteurs pris en compte aux fins de la fixation du montant de l'amende (point 167 des considérants de la décision attaquée). Dans sa réplique, elle ajoute que, si la Commission souhaitait se départir de cette jurisprudence, elle aurait dû y consacrer une motivation spécifique. Elle estime également que la solution arrêtée dans l'arrêt Suiker Unie e.a./Commission, précité, reste valable, puisqu'elle a été confirmée par l'arrêt Commission et France/Ladbroke Racing, précité (points 32 et suivants). Cette solution n'aurait pas été remise en cause par l'avocat général M. Cosmas dans ses conclusions du 15 juillet 1997 sous l'arrêt de la Cour du 8 juillet 1999, Montecatini et Montedipe/Commission (C-235/92 P, Rec. p. I-4539, I-4544).

241 D'autre part, elle souligne que, dans le secteur industriel, l'existence d'une surcapacité structurelle constitue généralement une circonstance atténuante aux yeux de la Commission, qui la conduit à fixer le niveau de l'amende à environ 2,5 % du chiffre d'affaires pertinent [décisions de la Commission 89/191/CEE, du 21 décembre 1988, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/31.866 — PEBD) (JO L 74, p. 21), 89/515/CEE, du 2 août 1989, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CEE (IV/31.553 — Treillis soudés) (JO L 260, p. 1), et 94/599/CE, du 27 juillet 1994, relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CE (IV/31.865 — PVC) (JO L 239, p. 14); arrêt du Tribunal du 6 avril 1995, Tréfileurope/Commission, T-141/89, Rec. p. II-791, points 180 et 185].

242 Dans sa réplique, la requérante fait valoir que, sauf à verser dans l'arbitraire, il n'existe pas de meilleur critère que la pratique antérieure ou un tarif général pour apprécier la légalité de la marge de manœuvre laissée à la Commission, par le cadre réglementaire, pour la fixation des amendes. Elle relève, à cet égard, que la Commission fait peu de cas des lignes directrices pour le calcul des amendes infligées en application de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 et de l'article 65, paragraphe 5, du traité CECA (JO 1998, C 9, p. 3), qu'elle a récemment présentées au public.

243 Il convient tout d'abord de rappeler que, aux termes de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, la Commission peut infliger des amendes de mille écus au moins et d'un million d'écus au plus, 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. Pour déterminer le montant de l'amende à l'intérieur de ces limites, ladite disposition prescrit de prendre en considération la gravité et la durée de l'infraction (arrêt Tréfileurope/Commission, précité, point 183). Pour apprécier la gravité d'une infraction, il faut tenir compte, notamment, du contexte réglementaire et économique du comportement incriminé, de la nature des restrictions apportées à la concurrence ainsi que de l'importance de l'entreprise concernée (voir arrêt Suiker Unie e.a./Commission, précité, point 612).

244 En l'occurrence, la requérante ne conteste pas le respect par la Commission des limites posées par l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, mais son appréciation de la gravité des infractions exposée, notamment, au point 167, deuxième alinéa, premier à quatrième tiret des considérants de la décision attaquée. La Commission y cite les quatre éléments pris en compte pour apprécier la gravité des infractions: le fait qu'il s'agit d'abus visant à compromettre gravement ou à éliminer toute forme de concurrence, le fait que le sucre est un ingrédient important tant dans l'industrie que dans la consommation des ménages, le fait que la requérante a vigoureusement protégé son marché national et le fait que la requérante a pu maintenir des prix départ usine et des prix au détail particulièrement élevés.

245 Il importe de souligner, ensuite, que le fait que la Commission a appliqué, dans le passé, des amendes d'un certain niveau à certains types d'infractions ne saurait la

priver de la possibilité d'élever ce niveau dans les limites indiquées au règlement n° 17, si cela est nécessaire pour assurer la mise en œuvre de la politique communautaire de la concurrence (arrêt Musique Diffusion française e.a./ Commission, précité, point 109). Le pouvoir d'infliger des amendes constitue un des moyens attribués à la Commission pour lui permettre d'accomplir la mission de surveillance que lui confère le droit communautaire. Selon la Cour, cette mission comprend certainement la tâche d'instruire et de réprimer des infractions individuelles, mais elle comporte également le devoir de poursuivre une politique générale visant à appliquer en matière de concurrence les principes fixés par le traité et à orienter en ce sens le comportement des entreprises. Il s'ensuit que, pour apprécier la gravité d'une infraction en vue de déterminer le montant de l'amende, la Commission doit prendre en considération non seulement les circonstances particulières de l'espèce mais également le contexte dans lequel l'infraction a été commise et veiller au caractère dissuasif de son action, surtout pour les types d'infractions particulièrement nuisibles pour la réalisation des objectifs de la Communauté (arrêt Musique Diffusion française e.a./Commission, précité, points 105 et 106).

246 Enfin, il convient d'insister sur le fait que, les amendes constituant un instrument de la politique de concurrence de la Commission, celle-ci doit pouvoir disposer d'une marge d'appréciation dans la fixation de leur montant afin d'orienter le comportement des entreprises dans le sens du respect des règles de concurrence (arrêt du Tribunal du 11 décembre 1996, Van Megen Sports/Commission, T-49/95, Rec. p. II-1799, point 53).

247 Les arguments que la requérante tire de son analyse de la pratique décisionnelle de la Commission ne sont donc pas, en tant que tels, de nature à affecter la légalité de l'article 2 du dispositif de la décision attaquée.

248 Par ailleurs, contrairement à ce que soutient la requérante, il ne ressort pas de la jurisprudence que, en l'espèce, l'organisation commune du marché du sucre constitue un contexte réglementaire et économique particulier devant être pris en considération, à titre de circonstance atténuante, dans la fixation du montant de l'amende.

249 S'il est, certes, indéniable que le contexte réglementaire et économique dans lequel ont été commises les infractions reprochées à la requérante se caractérise par l'incidence de l'organisation commune du marché du sucre, les pratiques abusives de la requérante ne constituent pas, en l'occurrence, à la différence de la situation visée dans l'arrêt Suiker Unie e.a./Commission, précité, points 613 à 621, des conséquences pratiquement inéluctables du fonctionnement de cette organisation commune du marché du sucre.

250 Dans la décision attaquée, la Commission a mis en exergue, d'une part, des pratiques qui visaient à réagir à des importations ou à des tentatives d'importations sur le marché dominé par la requérante et, d'autre part, des pratiques par lesquelles la requérante utilisait sa position de producteur unique de sucre en Irlande pour réduire la concurrence d'autres opérateurs, afin de maintenir un prix de vente final élevé. Ce faisant, la requérante a donc veillé à diminuer le peu de concurrence résiduelle existant encore sur les marchés concernés. Il faut, en outre, ajouter que la requérante a tiré profit de son statut de seul producteur de sucre en Irlande et de la circonstance qu'elle bénéficiait de l'intégralité du quota de production de sucre attribué à l'Irlande dans le cadre de l'organisation commune du marché du sucre. Cependant, ce statut particulier ne dérive pas de l'organisation commune du marché, mais de la situation propre à l'Irlande. Tous ces éléments factuels distinguent la situation de la requérante de celle des entreprises en cause dans l'arrêt Suiker Unie e.a./Commission, précité. L'organisation commune du marché du sucre ne saurait donc avoir la même incidence en l'espèce sur l'appréciation de la gravité des comportements infractionnels de la requérante.

251 En outre, la Commission souligne, à juste titre, que le statut privilégié de l'Irlande dans le cadre de cette organisation commune du marché du sucre a pour but de faciliter les transferts de sucre vers l'Irlande, considérée, à tort ou à raison, comme une région déficitaire (point 144 des considérants de la décision attaquée). Le comportement de la requérante constitue donc un obstacle à la réalisation des objectifs de cette organisation commune du marché du sucre, dans laquelle les producteurs de sucre bénéficient déjà de certains avantages, comme l'octroi d'un prix d'intervention garanti ou de restitutions à l'exportation lorsqu'ils exportent en dehors de la Communauté, à des prix inférieurs à ce prix d'intervention garanti.

252 L'organisation commune du marché du sucre n'entrant pas en ligne de compte dans l'appréciation de la gravité des infractions, selon la Commission, le fait qu'elle ne soit pas mentionnée dans les éléments repris à ce titre au point 167, deuxième alinéa, des considérants de la décision attaquée ne saurait être présenté comme l'illustration d'une insuffisance de motivation de ladite décision sur ce point. En effet, la requérante n'a nullement démontré que, lorsqu'elle inflige une amende pour violation des règles de concurrence sur le marché du sucre, la Commission est nécessairement tenue de motiver son appréciation de la gravité de l'infraction au regard de la solution arrêtée dans l'arrêt Suiker Unie e.a./ Commission, précité.

253 Au surplus, force est de constater que la Commission a expressément souligné le fait que le comportement adopté par la requérante sur son marché a eu pour effet de fausser le marché commun (point 167, troisième alinéa, troisième tiret, des considérants de la décision attaquée). La Commission a, du reste, fait état, dans le passage consacré à l'appréciation de la gravité de l'infraction, des différentes caractéristiques du marché et du produit en cause, plaçant de la sorte les infractions commises par la requérante dans leur contexte économique et juridique, en retenant leurs conséquences manifestement contraires aux objectifs du marché commun et en tenant compte du fait que le sucre est un ingrédient industriel important et un produit de grande consommation (voir, en ce sens, arrêt United Brands/Commission, précité, point 290).

254 Par ailleurs, contrairement à ce que suggère la requérante, les passages de l'arrêt Tréfileurope/Commission, précité, qu'elle cite pour établir l'existence d'une sévérité moins grande dans l'imposition d'amendes à des entreprises du secteur agricole, ne consacrent nullement une telle règle. Aucune circonstance atténuante ne peut donc être déduite de la seule appartenance des activités de la requérante au secteur agricole.

255 Enfin, la requérante ne saurait pas plus prétendre, comme elle l'a fait lors de l'audience, qu'elle a été traitée de façon discriminatoire dans la fixation du montant de l'amende, par comparaison au traitement réservé à l'entreprise destinataire de la décision 98/538/CE de la Commission, du 17 juin 1998, relative à une procédure ouverte en vertu de l'article 86 du traité CE (IV/36.010-F3 — Amministrazione Autonoma dei Monopoli di Stato) (JO L 252, p. 47). Elle s'est

prévalue de la fixation, dans cette affaire, du montant de base de l'amende au taux plancher, en raison de la prétendue faible gravité de l'infraction en cause et de sa portée réduite au marché d'un seul État membre. Or, il ressort des considérants de cette décision consacrés à l'appréciation de la gravité de l'infraction (points 63 à 71 des considérants) que, comme la nature de l'infraction et son objet étaient particulièrement anticoncurrentiels, alors même que son impact concret sur le marché avait été relativement réduit et limité à un seul État membre, il fallait néanmoins conclure qu'il s'agissait d'une infraction grave. Sur la seule base de l'appréciation de la gravité de l'infraction, le montant de l'amende a été fixé dans cette affaire à 3 000 000 écus. Ce montant a ensuite été doublé et porté à 6 000 000 écus, en raison de la durée de l'infraction, correspondant à sept années. En outre, il importe de relever que les indications reprises dans cette décision ne permettent pas de déterminer à quel pourcentage du chiffre d'affaires de l'entreprise en cause correspond l'amende qui lui a été infligée. En l'absence de telles informations, aucune comparaison ne saurait être faite entre les montants des amendes infligées en l'espèce et dans cette affaire.

256 La première branche de ce premier moyen des conclusions subsidiaires doit donc être rejetée.

Sur la prétendue sanction d'infractions non dûment établies

257 Dans le cadre de ce premier moyen, pris en sa deuxième branche, la requérante conteste à nouveau l'existence de certaines infractions, en l'occurrence les prix sélectivement bas, les remises frontalières, l'échange de produits et la remise de fidélité, et, partant, estime non justifiée leur sanction.

258 Elle souligne, en premier lieu, que, contrairement au dispositif de la décision attaquée (article 1er), ni la communication des griefs ni les motifs de la décision attaquée ne mentionnent l'octroi de prix sélectivement bas aux clients d'un importateur français en 1986 comme l'une des pratiques à sanctionner par une amende. Elle prétend que l'imposition éventuelle d'une amende pour fixation de prix sélectifs ne visait que la période en cours depuis 1993, ce dont elle aurait pris

acte dans sa réponse à la communication des griefs, sans être contredite sur ce point par la Commission au cours de la procédure administrative.

259 Il y a lieu de rappeler (voir ci-dessus point 124) que la Commission n'a pas établi que, entre 1986 et 1988, la requérante avait accordé des prix sélectivement bas aux clients d'un importateur de sucre français (article 1er, point 1, du dispositif de la décision attaquée).

260 Or, le Tribunal statue avec compétence de pleine juridiction, au sens de l'article 172 du traité CE (devenu article 229 CE), sur les recours intentés contre les décisions par lesquelles la Commission inflige une amende, et peut notamment supprimer ou réduire l'amende, en vertu de l'article 17 du règlement n° 17 (voir arrêts du 6 octobre 1994, Tetra Pak/Commission, précité, point 235, et Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, point 230).

261 Il s'ensuit qu'il y aura lieu de procéder à une réduction du montant de l'amende infligée à la requérante.

262 La requérante soutient, en deuxième lieu, que la décision attaquée lui inflige une amende pour des remises frontalières qu'elle aurait accordées entre 1986 et 1988, alors que les éléments de preuve avancés dans la communication des griefs portent sur une période comprise entre avril 1986 et juillet 1987. Selon les termes de la décision attaquée, ces remises auraient toutes été accordées à des moments bien déterminés entre 1986 et 1988 (point 167 des considérants). Elles seraient donc toutes, à l'exception de celles accordées durant quelques semaines entre le 23 mai 1987 et juillet 1987, prescrites en vertu de l'article 2, paragraphe 3, du règlement n° 2988/74 du Conseil, du 26 novembre 1974, relatif à la prescription en matière de poursuites et d'exécution dans les domaines du droit des transports et de la concurrence de la Communauté économique européenne (JO L 319, p. 1).

263 Il a déjà été constaté que les preuves citées dans la décision attaquée établissent que des remises frontalières ont été accordées jusqu'en juillet 1987 et que leur utilisation était toujours envisagée pour l'avenir, dans la mesure où cela s'avérerait nécessaire (voir ci-dessus points 173 à 193). L'argument de la requérante doit, en tout état de cause, être rejeté, dans la mesure où les remises frontalières en question constituent une infraction continue de 1986 à 1988. La requérante ne saurait, en effet, chercher à distinguer les remises frontalières accordées avant et après le 23 mai 1987 aux fins de voir constatée la prescription des poursuites. La date à prendre en considération pour l'application des dispositions du règlement n° 2988/74, du 26 novembre 1974, est le 27 septembre 1985. Il s'agit, en effet, de la date du début de la période de cinq ans qui précède le premier acte d'instruction de la Commission dans cette affaire (point 165 des considérants de la décision attaquée). Or, la Commission n'a incriminé aucun acte de la requérante antérieur à cette date à l'article 1er, point 1, du dispositif de la décision attaquée.

264 La requérante reproduit, en troisième lieu, l'argumentation qu'elle a développée dans le cadre du quatrième moyen de ses conclusions principales pour contester l'amende infligée pour l'échange de produits et les remises de fidélité.

265 Il suffit de rappeler, à cet égard, qu'il a été jugé que les arguments présentés par la requérante ne sont pas de nature à affecter la légalité de l'article 1er, points 2 et 3, du dispositif de la décision attaquée, de sorte qu'ils ne sauraient, en tant que tels, affecter la légalité de son article 2.

Sur la mise en œuvre, par la requérante, d'une politique de pratiques abusives constante et globale depuis 1985

266 La requérante fait valoir, tout d'abord, que, si ses activités en Irlande pouvaient être considérées comme visant à protéger sa position (point 156 des considérants et article 1er du dispositif de la décision attaquée), compte tenu de sa situation dans le cadre de l'organisation commune du marché du sucre, elles ne sauraient, cependant, être présentées comme relevant d'une politique ayant pour but de

compromettre gravement ou d'éliminer toute forme de concurrence sur les marchés concernés (point 167 des considérants). En appréciant de la sorte le comportement de la requérante, la Commission n'aurait pas non plus tenu compte de l'effet provoqué par sa privatisation en 1991, notamment à la suite des enquêtes approfondies dont celle-ci a fait l'objet, des procédures judiciaires engagées contre elle et du renouvellement de ses cadres supérieurs. La rupture ainsi intervenue dans sa gestion s'opposerait à ce qu'elle soit considérée comme ayant eu l'intention, au cours de la période litigieuse, d'abuser de manière constante et globale de sa position dominante.

267 Elle souligne, ensuite, que des décisions correctrices ont été adoptées en 1991, avant même que la Commission n'ait formulé ses premiers griefs dans le cadre de la procédure administrative IV/33.705, décisions notamment contenues dans un prospectus daté du 6 avril 1991. La requérante reproche à la Commission d'affirmer, dans la décision attaquée (point 167 des considérants), que la publication de ce document n'a pas empêché les abus en matière de prix. Elle souligne, en effet, que la Commission avait connaissance du système des remises à l'exportation depuis son inspection effectuée à Dublin en 1991 et qu'elle ne lui a pas indiqué à l'époque qu'il devait y être mis fin.

268 Enfin, elle rejette l'allégation de la Commission selon laquelle celle-ci n'aurait appris l'existence des RFP que durant l'été 1994. Elle se réfère, à cet égard, au contenu de plusieurs documents saisis dans ses locaux par la Commission au cours de la procédure administrative et annexés à la communication des griefs du 22 avril 1993 (documents IV/33705/1221, 1335, 1410, 1459, 1757 et 1762). Des explications orales auraient, en outre, été demandées par les inspecteurs de la Commission.

269 Les effets allégués de la privatisation de la requérante en 1991 ne sont pas de nature à démontrer que la Commission a commis une erreur en considérant que les différents abus commis et constatés à l'article 1er du dispositif de la décision attaquée relevaient d'une politique constante et globale menée par celle-ci tout au long de la période infractionnelle.

270 Outre le fait que plusieurs de ces abus, qui ont été commis après la privatisation de la requérante en 1991, avaient le même objet que ceux qui sont antérieurs à cette privatisation, à savoir protéger son marché national et y réduire la concurrence existante, force est de constater que la requérante a continué à appliquer son système de RFP tout au long de la période en cause et cela jusqu'à l'adoption de la décision attaquée (voir ci-dessus points 125 à 149). Elle ne saurait, à cet égard, prétendre que cette continuité se justifie en partie par l'absence de réaction de la Commission, après qu'elle a pris connaissance de l'existence du système en 1991. En dépit de la dénonciation de ces pratiques dans la communication des griefs du 25 mars 1996, la requérante n'y avait toujours pas mis fin à la date de l'adoption de la décision attaquée. Il importe peu, dès lors, de déterminer avec précision la date à laquelle la Commission a effectivement pris connaissance de l'existence des RFP.

271 Par ailleurs, comme le relève la Commission, les décisions correctrices adoptées par la requérante en 1991 au lendemain de sa privatisation n'ont pas empêché cette dernière de violer par la suite à plusieurs reprises l'article 86 du traité, non seulement en poursuivant l'application de son système de RFP, mais aussi en imposant des prix discriminatoires pour le sucre industriel fourni aux emballeurs de sucre concurrents (article 1er, point 5, du dispositif de la décision attaquée) et en octroyant des ristournes d'objectif et des remises sélectives à certains clients sur le marché du sucre destiné à la vente au détail (article 1er, point 6, du dispositif).

272 Cette troisième branche de ce premier moyen des conclusions subsidiaires doit donc être rejetée.

Sur le manque de diligence de la Commission dans le traitement du dossier

273 La requérante prétend que la dissociation de la procédure administrative opérée par la Commission, le nombre de fonctionnaires qui ont été en charge du dossier et la durée considérable de cette procédure administrative constituent autant de circonstances atténuantes qui auraient dû être prises en compte lors de la fixation du montant de l'amende, à titre de sanction du manque de diligence avec lequel la

Commission a procédé à ses investigations (arrêt Istituto Chemioterapico Italiano et Commercial Solvents/Commission, précité, point 51). Elle reproche, en particulier, à la Commission d'avoir concentré de façon excessive ses investigations sur les griefs relevant de l'article 85 du traité qui, au plus tard lors des auditions d'octobre 1992 et de septembre 1993, se sont révélés non fondés, et d'avoir attendu trop longtemps pour l'aviser des griefs relatifs à l'article 86 du traité, alors qu'elle avait connaissance des faits en cause depuis février 1991, date de la seconde inspection.

274 Elle souligne que, conformément à un principe général du droit communautaire, la Commission est tenue d'agir dans un délai raisonnable lorsqu'elle arrête une décision à la suite d'une procédure administrative en matière de politique de la concurrence. Or, en l'espèce, ni la complexité de l'affaire ni le comportement de la requérante ne nécessitaient une procédure d'une durée aussi longue. A l'audience, la requérante s'est, en outre, référée aux principes consacrés par l'arrêt de la Cour du 17 décembre 1998, Baustahlgewebe/Commission (C-185/95 P, Rec. p. I-8417).

275 La requérante rejette, par ailleurs, l'allégation de la Commission selon laquelle elle aurait contribué à l'adoption, au cours de la procédure administrative, d'une décision au titre de l'article 11, paragraphe 5, du règlement n° 17 [décision C (95) 1837 final, du 19 juillet 1995]. Cette décision reprendrait littéralement des questions antérieures auxquelles la requérante prétend avoir répondu par une lettre datée du 18 mai 1995 (annexe 5 à la requête). L'insuffisance de cette première réponse, résultant de l'inexactitude de certains renseignements provenant de tiers et dont la requérante n'aurait pas eu connaissance à l'époque, ne saurait lui être reprochée. Elle indique, en effet, que, au lieu de vérifier la fiabilité de ses sources, la Commission a accordé une foi aveugle à ces renseignements et l'a priée, nécessairement en vain, de compléter sa réponse du 18 mai 1995, ce qu'elle prétend avoir essayé de faire les 8 août et 20 octobre 1995.

276 Le respect par la Commission d'un délai raisonnable lors de l'adoption de décisions à l'issue des procédures administratives en matière de politique de la concurrence constitue un principe général du droit communautaire (arrêt SCK et FNK/Commission, précité, point 56). Il convient, dès lors, d'examiner si, en l'espèce, la Commission a violé le principe général de respect d'un délai raisonnable dans la procédure précédant l'adoption de la décision attaquée.

277 Pour apprécier la durée totale de la procédure administrative qui a conduit à l'adoption de la décision attaquée, il convient, tout d'abord, de déterminer les périodes qui, depuis la première investigation de la Commission, doivent être prises en compte. La Commission a, en effet, engagé plusieurs procédures contre la requérante, dont seule la troisième et dernière (voir ci-dessus points 3 à 7) a conduit à l'adoption d'une décision constatant certaines infractions. La première inspection réalisée par la Commission au siège de la requérante à Dublin date du 25 septembre 1990 (point 165 des considérants de la décision attaquée). La procédure administrative en la présente affaire s'est donc déroulée du 25 septembre 1990 au 14 mai 1997, date de l'adoption de la décision attaquée, ce qui correspond à une durée d'environ 80 mois.

278 Le caractère raisonnable de la durée d'une procédure administrative s'apprécie, toutefois, en fonction des circonstances propres de chaque affaire et, notamment, du contexte de celle-ci, des différentes étapes procédurales que la Commission a suivies, de la conduite des parties au cours de la procédure et de la complexité de l'affaire (arrêt SCK et FNK/Commission, précité, point 57).

279 En l'espèce, la procédure comporte de nombreuses étapes qui ont été rythmées par le dépôt de plaintes (voir, à cet égard, les points 1 à 5 de la requête) et l'examen des arguments en défense présentés par la requérante. Les premières inspections effectuées par la Commission au siège de la requérante et de sa filiale McKinney en 1990 et en 1991, dans le cadre d'une enquête plus vaste visant les agissements contraires à l'article 85 du traité de plusieurs raffineries, ont conduit la Commission à lui adresser une première communication des griefs le 4 mai 1992. Cette première procédure a été close le 2 août 1995 (voir ci-dessus point 3). La deuxième procédure a débuté le 22 avril 1993 avec l'envoi d'une seconde communication des griefs portant sur des agissements contraires aux articles 85 et 86 du traité. Le 28 juin 1995, la Commission a notifié à la requérante la clôture du volet de cette deuxième procédure concernant l'article 85 du traité (voir ci-dessus point 4). Le 19 juillet 1995, la Commission a adopté une décision sur le fondement de l'article 11 du règlement n° 17 (voir ci-dessus point 4). En janvier 1995, la Commission a poursuivi ses inspections sur place (voir ci-dessus point 5). Le 25 mars 1996, enfin, elle lui a adressé la communication des griefs.

280 Par conséquent, si le nombre de mois qui se sont écoulés entre le début de la procédure administrative et sa clôture est élevé, force est de constater que la Commission a adopté une série d'actes au cours de cette période. La requérante ne reproche d'ailleurs pas à la Commission de ne pas avoir agi au cours de cette période, mais plutôt d'avoir consacré trop de temps aux griefs relatifs à l'article 85 du traité. Or, il s'avère que les deux procédures diligentées contre les agissements contraires à l'article 86 du traité (les deuxième et troisième procédures) débutent au plus tôt le 22 avril 1993, date de l'envoi de la deuxième communication des griefs. Moins de la moitié de la durée totale de la procédure administrative a donc été exclusivement consacrée à l'article 85 du traité.

281 En outre, comme le souligne la Commission, la requérante ne saurait prétendre que l'attention avec laquelle elle a examiné les griefs fondés sur la violation de l'article 85 du traité lui a porté préjudice, puisque tous ces griefs ont été abandonnés. La requérante a également eu l'occasion de s'exprimer à chaque reprise sur les griefs relatifs à l'article 85 du traité qui lui étaient adressés. En réponse à une question du Tribunal, elle a précisé qu'elle avait répondu aux deux premières communications des griefs les 11 septembre 1992 et 1er septembre 1993 et qu'elle avait participé à des auditions les 6 octobre 1992, 21 et 22 septembre 1993.

282 S'agissant des griefs relatifs à l'article 86 du traité, la première période à prendre en considération est donc celle qui s'est écoulée entre l'envoi de la deuxième communication des griefs, le 22 avril 1993, et l'envoi de la troisième communication des griefs, le 25 mars 1996, soit une période de 35 mois. Il faut, cependant, relever que, au cours de cette période, la requérante a eu l'occasion de répondre à la deuxième communication des griefs, le 1er septembre 1993. Après avoir pris connaissance des arguments développés par la requérante en réponse à la deuxième communication des griefs, la Commission lui a signalé l'abandon des deux procédures engagées au titre de l'article 85 du traité, les 28 juin et 2 août 1995, et lui a enjoint de répondre à une demande d'information, au titre de l'article 11 du règlement n° 17, le 19 juillet 1995. Si les parties divergent sur l'intérêt de cette dernière injonction, il y a lieu de relever que les explications avancées par la requérante dans le cadre de la présente procédure ne permettent pas de conclure que son adoption résulte d'une erreur commise par la Commission dans le traitement de l'affaire. Il faut, en outre, insister à cet égard sur la complexité factuelle de l'affaire et les plaintes diverses dont a été saisie la Commission, ce que n'a pas contesté la requérante. Le délai de 35 mois qui s'est

écoulé entre la deuxième et la troisième communication des griefs ne revêt donc pas un caractère déraisonnable.

283 Le dernier délai à prendre en considération est celui qui s'est écoulé entre l'adoption de la troisième communication des griefs, le 25 mars 1996, et l'adoption de la décision attaquée, le 14 mai 1997. Or, au cours de cette période, le 12 juillet 1996, la requérante a fait parvenir sa réponse à la communication des griefs (voir ci-dessus point 6). L'écoulement d'un délai d'environ dix mois pour la rédaction d'une décision finale dans toutes les langues officielles de la Communauté ne constitue pas une violation du principe du respect d'un délai raisonnable dans une procédure administrative en matière de politique de la concurrence (voir arrêt SCK et FNK/Commission, précité, point 66).

284 La requérante ne saurait pas plus se prévaloir de son propre comportement au cours de la procédure administrative pour accroître l'importance de la durée de celle-ci. Il suffit, en effet, de relever que, même si elle a veillé à chaque fois à réagir dans les délais qui lui étaient impartis, elle n'avait pas encore mis fin, au moment de l'adoption de la décision attaquée, à certains des abus d'ores et déjà identifiés dans la communication des griefs (ceux visés à l'article 1er, points 4, 5 et 6).

285 Par conséquent, en dépit de la durée totale de la procédure administrative précédant son adoption, la décision attaquée n'est, compte tenu des circonstances propres à l'affaire, pas entachée d'une violation du principe du respect du délai raisonnable. En tout état de cause, la requérante ne saurait tirer aucun argument de l'arrêt Baustahlgewebe/Commission, précité, puisque les délais en cause dans cette affaire concernaient la durée de la procédure devant le juge communautaire et non pas celle de la seule procédure administrative.

286 Il résulte de ce qui précède que la quatrième branche de ce premier moyen des conclusions subsidiaires doit être rejetée.

Sur le caractère inédit du concept d'abus de position dominante collective

287 La requérante soutient que le concept de position dominante collective n'avait pas encore connu de mise en œuvre dans la pratique au moment où ont été adoptés les comportements en cause en l'espèce. Les abus visés à l'article 1er, points 1 à 3, du dispositif de la décision attaquée auraient, en effet, tous été commis avant l'adoption de la décision 89/93/CEE de la Commission, du 7 décembre 1988, relative à une procédure d'application des articles 85 et 86 du traité CEE (IV/31.906 — Verre plat) (JO L 33, p. 44). Le caractère inédit de ce concept de position dominante collective aurait donc dû être pris en compte lors de la fixation du montant de l'amende (arrêt AKZO/Commission, précité, point 163).

288 Elle ajoute que le seul enseignement pertinent qu'il convient de tirer de l'arrêt Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, est qu'un argument fondé sur la nouveauté ne peut être retenu en l'absence de nouveauté. Or, dans le projet de communication de la Commission [COM(96)649 final], du 10 décembre 1996, relative à l'application des règles de concurrence aux accords d'accès dans le secteur des télécommunications, la Commission indiquerait que « les circonstances dans lesquelles existe une position dominante collective et dans lesquelles elle donne lieu à un abus, n'ont pas encore été pleinement clarifiées par la jurisprudence des juridictions communautaires, ni par la pratique de la Commission, et le droit continue d'évoluer à cet égard ».

289 La Commission rejette l'argument de la requérante, en alléguant, notamment, que la décision attaquée repose, à titre principal, sur la constatation d'une position dominante individuelle de la requérante et, à titre subsidiaire seulement, sur la constatation d'une position dominante collective.

290 Il convient, à titre préliminaire, de rappeler que la lecture de la décision attaquée proposée par la Commission dans son mémoire en défense, ne saurait être retenue (voir ci-dessus points 25 à 31).

291 Ensuite, s'il est de jurisprudence constante qu'il peut être tenu compte, dans la fixation du montant de l'amende, du fait que les infractions relèvent d'un domaine du droit où les règles de la concurrence n'ont jamais été précisées (arrêt AKZO/Commission, précité, point 163), plusieurs éléments indiquent, toutefois, que la requérante ne peut, en l'espèce, se prévaloir du prétendu caractère inédit de la notion de position dominante collective.

292 En effet, si, au moment où la requérante et SDL ont adopté les différents comportements constitutifs de l'exploitation abusive de leur position dominante collective, à savoir entre 1986 et 1988 [article 1er, points 1 à 3], cette notion n'avait pas encore été consacrée en droit de la concurrence — la décision 89/93, précitée, date du 7 décembre 1988 et le projet de communication de la Commission [COM (96) 649 final], précité, dont la requérante cite un extrait date du 10 décembre 1996 —, force est de constater que l'objectif des pratiques abusives reprochées à la requérante et à SDL pour la période précédant février 1990, à savoir protéger sa position sur le marché et empêcher les importations de sucre en Irlande, ne présente aucun caractère nouveau en droit de la concurrence (voir, en ce sens, l'arrêt Compagnie maritime belge transports e.a./Commission, précité, point 248).

293 En outre, comme le fait observer la Commission, le contenu de la note du 21 novembre 1988 (voir ci-dessus point 64) indique clairement que, outre le fait que la requérante connaissait l'étendue de sa position et de celle de SDL sur les deux marchés concernés, tant la requérante que SDL étaient conscientes de l'étroitesse des liens économiques qui les unissaient et de la possibilité de coordonner leur comportement sur le marché.

294 Dans de telles circonstances, il y a lieu de considérer que la Commission n'a pas violé l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, en ne retenant pas le prétendu caractère inédit de la notion de position dominante collective comme circonstance atténuante au moment de la fixation du montant de l'amende. Il convient donc de rejeter cette cinquième branche de ce premier moyen des conclusions subsidiaires.

2. Sur le second moyen, tiré de la violation de l'article 3, paragraphe 1, du règlement n° 17

295 A l'article 3 du dispositif de la décision attaquée, la Commission enjoint à la requérante de mettre fin aux infractions constatées à l'article 1er, points 4, 5 et 6, dans la mesure où elle ne l'a pas déjà fait, et de s'abstenir de tout acte ou comportement de cette nature à l'avenir.

296 La requérante fait valoir, d'une part, que l'injonction de s'abstenir d'accorder des ristournes d'objectif aux acheteurs de sucre au détail, telle que formulée à l'article 3, quatrième alinéa, première phrase, du dispositif de la décision attaquée, viole l'article 3, paragraphe 1, du règlement n° 17, dans la mesure où elle a une portée plus large que celle de l'infraction à laquelle elle se rapporte et qui est constatée à l'article 1er, point 6, sous i), dudit dispositif. La Commission se serait, en effet, abstenue de faire référence à l'effet de liaison des ristournes en cause, alors que l'article 1er, point 6, sous i), ne viserait que les ristournes d'objectif qui auraient précisément eu pour effet de lier des groupements de grossistes à la requérante. Les explications avancées par la Commission reposeraient sur une interprétation erronée de l'article 3, deuxième alinéa, du dispositif de la décision attaquée.

297 D'autre part, la requérante relève que l'injonction de supprimer les autres remises, telle que formulée à l'article 3, troisième alinéa, première phrase, du dispositif de la décision attaquée, viole également l'article 3, paragraphe 1, du règlement n° 17, dans la mesure où elle porte, en réalité, sur le système des remises supplémentaires, dont le caractère abusif n'a pas fait l'objet d'une constatation formelle dans la partie du dispositif concernée, à savoir l'article 1er, point 5, qui se limite à condamner l'application effective de prix discriminatoires envers les emballeurs de sucre concurrents de la requérante sur le marché du sucre destiné à la vente au détail. Il importerait peu, à cet égard, de préciser que ce passage du dispositif est fondé sur le point 145 ou sur le point 149 des considérants de la décision attaquée. La Commission imposerait à la requérante de renoncer à toutes les autres remises, même si celles-ci ne sont pas discriminatoires, au motif qu'elles ne sont aucunement fonction de la quantité de sucre ou du coût de l'opération, ce qui irait au-delà de la portée de l'article 1er, point 5, du dispositif de la décision attaquée.

298 Il convient de rappeler que l'application de l'article 3, paragraphe 1, du règlement n° 17 doit se faire en fonction de la nature de l'infraction constatée et peut aussi bien comporter l'ordre d'entreprendre certaines activités ou prestations, illégalement omises, que l'interdiction de continuer certaines activités, pratiques ou situations, contraires au traité (arrêt Istituto Chemioterapico Italiano et Commercial Solvents/Commission, précité, point 45). L'interdiction ne peut viser que des pratiques incompatibles avec les dispositions du traité CE (arrêt du Tribunal du 8 juin 1995, Schöller/Commission, T-9/93, Rec. p. II-1611, point 159).

299 Or, l'article 3 du dispositif de la décision attaquée comporte une succession logique d'injonctions visant à empêcher la reproduction d'actes incompatibles avec l'article 86 du traité, allant du général au particulier et du présent au futur.

300 Ainsi, le premier alinéa impose à la requérante de mettre immédiatement fin à toutes les infractions toujours en cours au moment de l'adoption de la décision attaquée, à savoir celles constatées à l'article 1er, points 4, 5 et 6. Il est parfaitement conforme aux exigences requises, à cet égard, par la jurisprudence, ce que ne conteste pas la requérante.

301 Le deuxième alinéa interdit à la requérante de poursuivre toutes ces infractions à l'avenir ou d'adopter toute mesure d'effet équivalent. Il est également conforme aux exigences de la jurisprudence, dans la mesure où il ne vise que des comportements incompatibles avec le traité.

302 Le troisième alinéa explicite pour l'avenir l'injonction figurant au deuxième alinéa, en ce qui concerne plus particulièrement les remises discriminatoires, à savoir les remises à l'exportation et les remises discriminatoires à l'égard des emballeurs de sucre concurrents. Cette explicitation de l'injonction générale pour l'avenir, formulée au deuxième alinéa, vise donc spécifiquement les infractions constatées à l'article 1er, points 4 et 5. Elle concerne également le seul marché industriel.

303 Le quatrième alinéa explicite l'injonction générale pour l'avenir formulée au deuxième alinéa, en ce qui concerne plus particulièrement les remises sélectives aux clients des emballeurs de sucre concurrents et l'octroi des ristournes d'objectif aux acheteurs de sucre destiné à la vente au détail. Cette explicitation de l'injonction générale pour l'avenir vise donc spécifiquement l'infraction constatée à l'article 1er, point 6, dont les points i) et ii) se rapportent aux cas concrets examinés dans la décision attaquée. Elle porte, en outre, sur le seul marché du sucre destiné à la vente au détail, à la différence de celle figurant au troisième alinéa.

304 Cet enchaînement logique des deuxième, troisième et quatrième alinéas de l'article 3 du dispositif de la décision attaquée résulte de l'utilisation des termes «en particulier» au début du troisième alinéa et «également» au début du quatrième alinéa. La conformité du deuxième alinéa déteint logiquement sur les troisième et quatrième alinéas, dans la mesure où ces derniers sont une simple explicitation de cette injonction générale.

305 Il s'ensuit que la prétendue absence de concordance dénoncée par la requérante, entre l'article 1er, points 4, 5 et 6, et l'article 3 du dispositif de la décision attaquée, n'est pas établie dans les faits. Aucune violation de l'article 3, paragraphe 1, du règlement n° 17 ne saurait donc être constatée.

306 Il résulte de ce qui précède que le deuxième moyen de ces conclusions subsidiaires doit également être rejeté.

307 En l'espèce, seule la deuxième branche du premier moyen des conclusions subsidiaires du recours devant être en partie accueillie (voir ci-dessus points 258 à 261), le Tribunal, dans l'exercice de sa compétence de pleine juridiction, ramènera le montant de l'amende, libellé en euros par application de l'article 2, paragraphe 1, du règlement (CE) n° 1103/97 du Conseil, du 17 juin 1997, fixant certaines dispositions relatives à l'introduction de l'euro (JO L 162, p. 1), à 7 883 326 euros.

Sur les dépens

308 Aux termes de l'article 87, paragraphe 3, du règlement de procédure du Tribunal, ce dernier peut répartir les dépens ou décider que chaque partie supporte ses propres dépens si les parties succombent respectivement sur un ou plusieurs chefs. Le recours n'ayant été que partiellement accueilli, le Tribunal fera une juste appréciation des circonstances de la cause en décidant que la requérante supportera ses propres dépens ainsi que les deux tiers des dépens exposés par la Commission et que celle-ci supportera le tiers restant de ses propres dépens.

Par ces motifs,

LE TRIBUNAL (troisième chambre)

déclare et arrête:

1) **L'article 1er, point 1, de la décision attaquée est annulé, en ce qu'il constate que, entre 1986 et 1988, la requérante a accordé des prix sélectivement bas aux clients d'un importateur de sucre français.**

2) **Le montant de l'amende infligée à la requérante par l'article 2 de la décision attaquée est ramené à 7 883 326 euros.**

3) **Le recours est rejeté pour le surplus.**

4) **La requérante supportera ses propres dépens et les deux tiers des dépens exposés par la Commission.**

5) **La Commission supportera un tiers de ses propres dépens.**

Jaeger Lenaerts Azizi

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg, le 7 octobre 1999.

Le greffier Le président

H. Jung K. Lenaerts

Table des matières

Faits à l'origine du recours II-2977

Procédure II-2979

Conclusions des parties II-2980

Sur les conclusions principales II-2981

1. Sur l'existence d'une position dominante collective de la requérante et de SDL .. II-2981

Sur le caractère incomplet et contradictoire du dispositif de la décision attaquée . II-2981

Sur la modification de la nature intrinsèque des infractions imputées à la requérante II-2988

Sur la qualification de position dominante collective II-2990

2. Sur l'existence d'une position dominante de la requérante sur le marché du sucre industriel II-3007

Sur la prétendue absence d'indépendance de la requérante par rapport à ses concurrents II-3008

Sur la prétendue absence d'indépendance de la requérante vis-à-vis de ses clients II-3014

3. Sur les abus de position dominante de la requérante sur les marchés du sucre industriel et du sucre destiné à la vente au détail II-3019

Sur les pratiques liées à la fixation des prix par la requérante II-3023

Sur le marché du sucre industriel II-3023

— Application de prix sélectivement bas aux clients potentiels d'ASI II-3023

— RFP II-3025

— Application de prix discriminatoires envers les emballeurs de sucre concurrents II-3033

Sur le marché du sucre destiné à la vente au détail II-3041

— Remises frontalières II-3041

— Remise de fidélité II-3049

— Ristournes d'objectif et prix sélectifs II-3052

Sur les échanges de produits sur le marché du sucre destiné à la vente au détail .. II-3060

Sur les conclusions subsidiaires ..... II - 3063

1. Sur le premier moyen, tiré de la violation de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17 ..... II - 3064

Sur le caractère excessif de l'amende infligée ..... II - 3064

Sur la prétendue sanction d'infractions non dûment établies ..... II - 3070

Sur la mise en œuvre, par la requérante, d'une politique de pratiques abusives constante et globale depuis 1985 ..... II - 3072

Sur le manque de diligence de la Commission dans le traitement du dossier ..... II - 3074

Sur le caractère inédit du concept d'abus de position dominante collective ..... II - 3079

2. Sur le second moyen, tiré de la violation de l'article 3, paragraphe 1, du règlement n° 17 ..... II - 3081