II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION
du 5 décembre 1988
relative à une procédure d'application de l'article 86 du traité CEE
(IV/31.900, BPB Industries PLC)

(Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.)

(89/22/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité [1], modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de l'Espagne et du Portugal, et notamment ses articles 3 et 15,

vu la demande adressée à la Commission par Iberian Trading UK Limited le 17 juin 1986, visant à faire constater des infractions à l'article 86 commises par BPB Industries PLC,

vu la décision prise par la Commission le 3 décembre 1987 d'engager une procédure dans cette affaire,

ayant donné à l'entreprise en cause l'occasion de répondre aux griefs retenus contre elle conformément à l'article 19 paragraphe 1 du règlement 17 et au 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 [2],

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

considérant les points de fait et de droit suivants :

I. LES FAITS

(1) La présente décision vise les pratiques mises en œuvre par BPB Industries PLC et sa filiale British, Gypsum Limited au Royaume-Uni et en Irlande, qui constituent des abus de position dominante pour la fourniture de placoplâtre.

A. Les entreprises

(2) BPB Industries PLC (ci-après dénommée, avec ses filiales, « BPB ») est la société *holding* britannique d'un groupe important qui a des intérêts dans le monde entier, principalement dans les produits à base de plâtre, d'autres matériaux de construction, le papier et le carton. Le chiffre d'affaires net consolidé de BPB s'est élevé à 750 millions de livres sterling (1,116 milliards d'écus) pour l'exercice expirant fin mars 1987.

(3) En Grande-Bretagne, BPB opère dans les secteurs du plâtre de construction et du placoplâtre, essentiellement par une filiale qu'elle contrôle à 100 %, British Gypsum Ltd (en abrégé : « BG ».) Outre le placoplâtre et les plâtres de construction, les produits à base de gypse produits par BG comprennent les plâtres industriels et le gypse concassé qui est utilisé en grande quantité dans la fabrication du ciment comme dans diverses autres industries.

(4) En Irlande, les produits à base de gypse, en particulier les plâtres de construction et le placoplâtre, sont fabriqués par la filiale irlandaise de BPB, Gypsum Industries plc (en abrégé : « GIL ») qui approvisionne le marché irlandais et, par l'intermédiaire de BG, celui d'Irlande du Nord. Le chiffre d'affaires britannique de BPB dans le secteur des matériaux de construction s'est élevé à 350 millions de livres sterling (521 millions d'écus) en 1987, ce qui lui a permis de réaliser un bénéfice d'exploitation de 63 millions de livres sterling (94 millions d'écus).

[1] JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.
[2] JO n° 127 du 20. 8. 1963, p. 2268/63.

(5) BPB est le premier producteur de placoplâtre au monde en dehors des États-Unis d'Amérique. Cette société contrôle environ la moitié de la capacité de production de placoplâtre dans la Communauté. En Grande-Bretagne, BG produit du placoplâtre dans huit usines situées dans les Midlands, le sud-est et le nord de l'Angleterre. Les ventes de placoplâtre et d'accessoires de BPB pour l'année 1985/1986 ont représenté [...] (1) livres sterling ([...] écus) en Grande-Bretagne, [...] livres irlandaises en Irlande du Nord ([...] écus) et [...] livres irlandaises ([...] écus en Irlande. BPB approvisionne normalement le marché britannique du placoplâtre à partir d'usines implantées en Grande-Bretagne, alors que ses unités d'Irlande desservent l'Irlande et l'Irlande du Nord.

(6) Ailleurs dans la Communauté, BPB possède des participations dans d'autres sociétés productrices de placoplâtre. Sa filiale française, Placoplâtre SA, est le premier producteur et occupe une position dominante sur le marché français. Avec une part de marché d'environ 50 %, Gyproc Benelux SA, dont elle détient 45 % du capital, est le principal producteur pour la Belgique et les Pays-Bas et opère également par l'intermédiaire de filiales en république fédérale d'Allemagne.

(7) BPB possède également des participations substantielles dans d'importantes sociétés productrices de placoplâtre en Scandinavie et au Canada. En 1987, elle a acquis le département placoplâtre de Rigips, le deuxième producteur d'Allemagne fédérale. Elle a récemment investi dans des entreprises de production de gypse et de plâtre en Espagne et en Italie.

B. Les produits

(8) Le placoplâtre consiste en une âme de plâtre entourée de deux feuilles de papier fort. Il existe en diverses dimensions et il est livré essentiellement en deux épaisseurs. La résistance au feu du placoplâtre peut être améliorée par l'addition de substances dans l'âme de plâtre en cours de fabrication. Ce produit est commercialisé par BG sous la dénomination de placoplâtre « Fireline ».

(9) Le placoplâtre peut faire l'objet d'un traitement secondaire par laminage avec d'autres matériaux destinés à améliorer ses propriétés d'isolation thermique ou acoustique ou à créer une barrière de vapeur. Il peut également être revêtu d'un film plastique de manière à obtenir une surface de finition. Le placoplâtre peut également être moulé en unités de cloisons préfabriquées consistant en une ou plusieurs feuilles de placoplâtre soudées de chaque côté d'une âme cellulaire. Sur les 130 millions de m² de placoplâtre vendus par BG au Royaume-Uni en 1985, environ 90 % étaient du placoplâtre standard n'ayant pas subi de traitement secondaire et ne contenant pas d'additifs spéciaux.

(10) Le placoplâtre est principalement utilisé dans la construction de plafonds et le revêtement des murs extérieurs et intérieurs des maisons d'habitation ainsi que dans la construction ou le revêtement de cloisons internes de bâtiments commerciaux, administratifs, etc., surtout de bureaux. Les qualités essentielles du placoplâtre par rapport à d'autres matériaux de revêtement pour la construction sont notamment son attrait comme matériaux de finition intérieure, sa stabilité, sa dureté, sa résistance au feu et son faible coût.

a) *La distribution du placoplâtre*

(11) Le placoplâtre utilisé au Royaume-Uni et en Irlande est fourni dans sa quasi-totalité par les marchands de matériaux de construction (négociants-grossistes, ci-après dénommés « les marchands »). Ce n'est que depuis 1976 que BG approvisionne de gros utilisateurs en Grande-Bretagne dans les mêmes conditions que les marchands, suivant un engagement donné à l'Office of Fair Trading. Suivant sa définition actuelle, on entend par consommateur important celui qui a acheté au moins 80 000 m² de placoplâtre au cours des douze mois qui précèdent la commande. Moins de 10 % des ventes de placoplâtre de BG sont faites directement au consommateur.

(12) Le rôle traditionnel des marchands de matériaux de construction consiste à détenir des stocks et à distribuer les produits. En fait, ainsi que l'a souligné BPB, seul le système des marchands *stockistes* permet d'assurer une chaîne de distribution efficace pour un nombre très important d'entreprises de construction. Toutefois, ces grossistes assument en outre la fonction importante de supporter les risques de crédit des entreprises de construction. Au cours de la période considérée, on a enregistré une tendance à la concentration chez les marchands de matériaux, les commerces à succursales multiples d'importance nationale ou régionale augmentant leur part de marché par rapport aux revendeurs, généralement des entreprises familiales n'ayant qu'une ou deux succursales. Dans de nombreux cas, ces revendeurs ont été repris par des groupes importants comptant plusieurs succursales.

b) *Le marché du placoplâtre*

(13) Le marché pour lequel BPB a abusé de sa position dominante est celui de la fourniture de placoplâtre, et la concurrence qui a été affectée du fait de ces abus est celle des fournisseurs concurrents de placoplâtre.

(14) BG estime que le marché des plaques standard et des plaques spéciales doit être considéré comme un marché unique. Les plaques standard, utilisées avec

(1) Dans le texte de la présente décision destiné à la publication, certaines informations ont été omises, conformément aux dispositions de l'article 21 du règlement n° 17 concernant la non-divulgation des secrets d'affaires.

d'autres matériaux fournissant une isolation thermique ou acoustique ou une barrière de vapeur, d'une part, et les plaques spéciales qui incorporent ces matériaux, d'autres part, sont très largement interchangeables. Les plaques ignifuges, produites par l'addition de divers autres matériaux au gypse au stade de la production primaire, paraissent largement substituables pour les spécifications qui prévoient des plaques standard pour de nombreuses applications.

(15) Au cours de la procédure, BG a fait valoir que le plâtrage traditionnel peut être utilisé au lieu du placoplâtre pour le revêtement des surfaces de maçonnerie. BG a fourni des éléments de preuve qui démontrent que le coût direct installé du plâtrage traditionnel est inférieur à celui du revêtement sec. L'un des avantages principaux du revêtement sec est qu'il peut être appliqué plus rapidement et évite le temps de séchage lié au plâtrage, si bien que les bâtiments peuvent être achevés, peints et occupés plus rapidement. Ces avantages sont particulièrement intéressants pour les projets comportant des bâtiments similaires de grande dimension ou plusieurs unités, ainsi que pour les bâtiments préfabriqués ou standardisés.

(16) BG a fait valoir que, en Grande-Bretagne, 60 % des murs en maçonnerie des bâtiments ont un revêtement sec en placoplâtre, 40 % étant enduits de plâtre. Ce pourcentage comprend un certain nombre de cas où le plâtrage est appliqué parce que le revêtement sec serait techniquement ou économiquement inadéquat, notamment dans certaines formes de rénovation, ou dans des bâtiments industriels où des quantités importantes de plâtre peuvent être simplement vaporisées sur les murs.

BG elle-même a considéré que, avec les méthodes actuelles de la construction, le plâtrage traditionnel est bien implanté et ne peut pas être facilement remplacé par le revêtement à sec. BG s'efforce d'obtenir une pénétration maximum dans le secteur du plâtrage en offrant des plâtres spécifiquement conçus pour être utilisés sur diverses surfaces. BG est le seul producteur de plâtres de construction au Royaume-Uni et dans la république d'Irlande, où elle approvisionne plus de la moitié du marché. Tout progrès dans la tendance qui s'affirme à l'utilisation accrue du revêtement sec par rapport à la technique traditionnelle se ferait dans une large mesure au détriment des ventes de plâtre de BG.

(17) BG a également estimé que le placoplâtre représente environ 56 % du marché des cloisons internes. Ce chiffre tient compte de différents types de matériaux autres que le plâtre qui, sur le plan du coût et des caractéristiques, ne seraient pas considérés comme une substitution possible dans la grande majorité des applications du placoplâtre. Ce chiffre comprend également les logement privés et les bâtiments commerciaux ou industriels. Pour ces derniers, l'utilisation du placoplâtre est moins répandue, alors qu'elle est plus courante pour les cloisons internes des logements. Un expert consulté par la plaignante a estimé que dans la construction de logements, 80 % des cloisons intérieures sont revêtues de placoplâtre. Les chiffres de BPB cités ci-dessus ne sont pas nettement contraires à cette estimation.

Dans le secteur du logement, les informations founies par BPB indiquent que plus de 90 % des plafonds sont revêtus de placoplâtre, alors que dans les bâtiments commerciaux et industriels, cette application est moins répandue, notamment dans les systèmes de plafonds suspendus.

(18) Pour déterminer la concurrence que le plâtrage traditionnel peut représenter pour le placoplâtre, il convient également de prendre en considération la structure de l'offre. Contrairement à la position de BG dans la fourniture de placoplâtre manufacturé, le secteur du plâtrage traditionnel se caractérise par l'existence d'un nombre très important de petits entrepreneurs indépendants. En outre, une augmentation substantielle de la part des murs de maçonnerie enduits de plâtre prendrait plusieurs années (de deux ans et demi à trois ans suivant BG, cinq ans suivant Iberian Trading UK Limited, ci-après dénommé « Iberian ») parce qu'il faudrait former des plâtriers qualifiés.

(19) Les documents de BG indiquent qu'elle n'a pas considéré l'existence d'autres techniques, comme le plâtrage traditionnel, comme un facteur limitant sa liberté de fixer les prix du placoplâtre. Au contraire, alors que BG considérait les fournitures d'autres sociétés de placoplâtre à des prix compétitifs comme un facteur limitatif, elle pensait qu'après l'élimination de cette concurrence sur les prix d'autres fournisseurs, elle pourrait relever le niveau de ses prix pour récupérer les pertes de revenus dues aux baisses de prix qu'elle avait appliquées en réponse à la concurrence du placoplâtre ou pour couvrir les coûts des réductions faites aux clients en raison de cette concurrence sur les prix.

(20) Au cours de la procédure administrative, BPB a reconnu qu'elle occupait une position dominante pour la fourniture de placoplâtre en Grande-Bretagne et en Irlande.

C. Les marchés géographiques

(21) BPB fabrique du placoplâtre en France et en Irlande. Elle n'a normalement pas approvisionné le marché britannique à partir de ces usines. De la même façon, elle n'a pas approvisionné ces marchés à partir de la Grande-Bretagne. BG a estimé que, en 1986, le coût de transport du placoplâtre de Saragosse à Shoreham franco camion s'élevait à [...] livres sterling par 100 m² de placoplâtre standard de 12,5 millimètres, soit [...] % du prix ex usine de BG à cette date et pour ce produit.

La politique de BG ne consiste normalement pas à approvisionner des clients d'Irlande du Nord à partir d'usines situées en Grande-Bretagne. Le prix de telles fournitures ne serait pas concurrentiel par rapport à celles provenant d'Irlande. Toutefois, BG permet aux clients d'Irlande du Nord d'aller chercher du placoplâtre dans des usines en Grande-Bretagne lorsque ceux-ci y tiennent pour des raisons qui ne sont pas d'ordre économique.

(22) Bien que Lafarge UK Ltd (ci-après dénommé « Lafarge ») et Iberian aient fourni en Grande-Bretagne du placoplâtre importé, les quantités considérées ont été relativement faibles et ne représentent pas autre chose que l'établissement d'une tête de pont sur le marché. Si un fournisseur souhaitait développer ses ventes de placoplâtre en Grande-Bretagne sur une plus grande échelle, il devrait y établir des installations de production ainsi que, selon les rumeurs, Lafarge devait le faire fin 1985. Ces derniers mois, Redland Plasterboard, un consortium dirigé par un important groupe britannique de matériaux de construction, a annoncé qu'il importerait du placoplâtre afin d'établir une position sur le marché en attendant l'achèvement, dans deux ans, de deux usines qu'il construit en Grande-Bretagne. Knauff, le premier producteur allemand de placoplâtre, a adopté une politique analogue : cette société a récemment annoncé son intention de construire une usine en Grande-Bretagne.

(23) En Irlande du Nord, BG commercialise du placoplâtre produit par l'usine de sa filiale irlandaise, GIL. GIL elle-même commercialise du placoplâtre de sa propre fabrication en Irlande.

(24) La Grande-Bretagne et l'île d'Irlande sont les seules régions de la Communauté où BPB soit à la fois seul producteur et détienne une position de quasi-monopole pour la fourniture du placoplâtre.

D. Le marché britannique

a) *La structure de prix de BG*

(25) Suivant un engagement pris à l'égard des autorités britanniques compétentes en matière de concurrence en 1976, BG pratique en Grande-Bretagne à la fois des prix départ usine et des prix rendus pour le placoplâtre. Ces derniers doivent représenter le coût moyen du transport au lieu de la livraison sur la base d'une distribution géographique en soixante-quatre districts correspondant aux comtés d'Angleterre et du pays de Galles et aux régions d'Écosse. En fait, les prix départ usine comprennent le coût de chargement et sont en réalité des prix franco sur camion.

(26) Les prix départ usine, les prix rendus et les autres termes et conditions figurent sur une liste de prix remise aux clients. Suivant la distribution géographique des usines de production de BG, les prix rendus varient dans une large mesure selon les régions de Grande-Bretagne. Pour un chargement par camion de vingt tonnes de plaques standard, les prix dans la plupart des régions ne dépassent pas de plus de 4 % le prix rendu le plus bas, qui est celui appliqué dans le Nottinghamshire. Toutefois, l'effet des coûts du transport sur le prix rendu est plus élevé dans l'ouest du pays de Galles (entre 5 et 6,5 %) et surtout dans le nord de l'Écosse (entre 5,5 et 14,5 %), de même que dans tout le sud-ouest de l'Angleterre (de 5 % dans le Wiltshire à 14 % en Cornouailles). Dans le sud-ouest, les écarts par rapport aux prix départ usine vont de 7,5 à 16,5 %.

Les prix rendus par zone dépendent en outre du volume de chaque livraison. Pour le placoplâtre standard, cinq niveaux de prix étaient appliqués pendant la période considérée :

Barème de prix (environ)	Volume de la livraison	
	m²	Tonnes (environ)
A	2 400	20
B	plus de 1 850	plus de 15,5
C	plus de 900	plus de 7,5
D	plus de 450	plus de 3,8
E	plus de 225	plus de 1,9

NB : par m² d'équivalent de placoplâtre de 9,5 mm, les autres épaisseurs étant converties.

(27) Dans le cas des Cornouailles, où l'élément transport dans les prix rendus est le plus élevé en Angleterre, les primes forfaitaires en vigueur pour les barèmes de prix B et C s'élèvent à 0,6 % et à 1,8 % au-dessus des prix du barème A. Pour le barème D, la prime est de 3,9 % et pour le barème E, de 17 %, compte tenu des ristournes supplémentaires faites aux marchands pour les livraisons des barèmes D et E. Les commandes de marchands de matériaux ou de clients peuvent être livrées soit au « stock », c'est-à-dire à l'entrepôt du client, ou au lieu d'exécution des travaux, le prix de la zone étant déterminé suivant le lieu de la livraison. Quatre-vingt-dix pour cent environ des commandes de BG correspondent aux barèmes A, B ou C. La plupart des livraisons correspondant aux barèmes D et E sont des livraisons au lieu d'exécution, où le prix plus élevé est compensé par l'économie réalisée par le commerçant du fait qu'il ne doit pas entreposer les matériaux pour les livrer lui-même ensuite, puisque la livraison est faite directement par BG au client.

(28) Pour obtenir les prix départ usine, les acheteurs doivent prendre les dispositions nécessaires pour enlever des chargements de 20 tonnes à l'aide de

véhicules adéquats. Le choix du client, entre la livraison ou l'enlèvement, se fonde sur son estimation personnelle des coûts et des avantages compte tenu du chargement minimum pour l'enlèvement, de la possibilité de trouver des frets de retour pour les véhicules et du travail administratif que représente l'organisation du transport et la recherche de frets de retour. En pratique, seule une part très faible des commandes est enlevée, encore que dans certaines régions comme dans le Devon, l'enlèvement soit de pratique plus courante.

(29) Afin d'obtenir des livraisons de BPB et de bénéficier des ristournes accordées aux marchands, ceux-ci doivent remplir certaines conditions, notamment disposer de lieux de stockage secs, d'un accès pour les véhicules de livraison, avoir l'expérience de la manutention et de la vente de placoplâtre, des références sur le plan du crédit et être assurés de vendre une quantité suffisamment importante de placoplâtre. Les petits marchands qui ne s'approvisionnent pas directement auprès de BPB mais auprès d'autres grossistes obtiennent généralement une partie de la ristourne accordée à ces derniers.

b) *Importations*

(30) Avant 1982, il n'y avait pas d'importations régulières de placoplâtre en Grande-Bretagne. Cette année-là, Lafarge, une société du groupe français producteur de ciment et de plâtre, Lafarge Coppée, a commencé à importer du placoplâtre produit en France.

(31) Lafarge a essentiellement concentré ses activités dans le sud de l'Angleterre en important par Grays, en Essex. La gamme des plaques standard et spéciales fournies par Lafarge était nettement moins étendue que celle de BG. Suivant la formule adoptée par BG pour comparer les gammes de produits, Lafarge offrait 35 articles contre 331 pour BG.

(32) Lafarge a graduellement développé ses importations, qui sont passées de 590 000 m² en 1983 à 1,9 million de m² en 1984 pour atteindre leur maximum début 1985. Le dernier chiffre pour 1985 était de 3,5 millions de m² et pour le premier semestre de 1986, de 1,5 million de m².

(33) Lafarge a appliqué une structure de prix presque identique à celle de BG, bien qu'initialement elle ait appliqué un niveau de prix légèrement inférieur. À partir du début de 1985, des rapports persistants émanant du réseau de BG indiquaient que Lafarge ne cherchait pas à élargir ses activités, celle-ci ayant apparemment atteint le niveau voulu des ventes au Royaume-Uni et se limitant à un nombre restreint de clients. Avec effet au 29 avril 1985, Lafarge a relevé ses prix, portant ses prix par zone à un niveau supérieur à ceux de BG dans de nombreuses régions et alignant ses prix usine sur ceux de BG. Les rapports émanant du réseau de BG ont indiqué par la suite que Lafarge n'appliquait pas l'augmentation au petit nombre de gros clients sur lesquels elle se concentrait désormais, mais que certains des autres marchands de matériaux auxquels cette hausse était facturée achetaient plus de placoplâtre de BG ou se convertissaient totalement à BG.

(34) Néanmoins, BG a continué à considérer Lafarge comme un concurrent sur le marché britannique du placoplâtre. L'une des options examinées par BG en avril 1986 en réaction à la concurrence des importations était « d'exercer des pressions sur Lafarge afin que celle-ci applique pleinement sa dernière hausse de prix », ce qui n'était pas encore le cas pour les gros clients.

Selon les informations qui parvenaient à BG, Lafarge parvenait, en axant ses efforts sur un nombre limité de clients, à offrir à ceux-ci un service de livraison qu'ils considéraient généralement comme plus souple et plus fiable que celui de BG.

À diverses occasions, il ressortait de ces informations que Lafarge n'était pas en mesure d'assurer des livraisons normales à un grand nombre de ses clients en raison de difficultés d'approvisionnement liées à sa dépendance à l'égard d'une seule usine en France et à des problèmes d'expédition et de transport.

(35) En mai 1984, Iberian a commencé à importer du placoplâtre fabriqué par Española de Placas de Yeso (EPYSA) dans le nord de l'Espagne par le port de Shoreham, sur la côte sud de l'Angleterre. Une grande partie des activités d'Iberian se situaient initialement dans le nord et les Midlands, mais, vers mars 1985, celles-ci s'étaient largement déplacées vers le sud de l'Angleterre. Vers janvier 1986, Iberian a également commencé à importer par Exmouth, dans le sud-ouest de l'Angleterre.

(36) Les importations d'Iberian en Grande-Bretagne s'élevaient à 600 000 m² en 1984, à 1,8 million de m² en 1985 et à 860 000 m² de janvier à juin 1986.

(37) Iberian a adopté une politique de prix fondée sur des prix départ entrepôt similaires à Shoreham et Exmouth. Ses prix étaient inférieurs à ceux de BG, l'écart variant généralement entre 5 et 7 %, bien que l'on ait noté également des divergences plus et moins importantes. Dans les mêmes régions, et spécialement dans le sud-ouest où Iberian opérait à partir d'Exmouth, les clients de cette société avaient un avantage de coût substantiel par rapport à ceux de BG pour lesquels le prix rendu à partir de East Lake en Cornouailles était supérieur de 16,5 % au prix départ usine de BG. En termes réels, l'écart de prix n'était pas aussi considérable, parce qu'un grand nombre de clients économisaient sur le prix rendu par BG en procédant à des enlèvements à l'usine de BG pour un coût total très largement inférieur au prix rendu.

(38) La gamme de produits fournis par Iberian était limitée à un nombre restreint de dimensions de placoplâtre standard. BG a calculé que par comparaison avec les 331 dimensions et spécialisations différentes qu'elle-même offrait, Iberian n'en fournissait que 11.

(39) Ainsi que l'a fait observer BG, Iberian a rencontré des difficultés d'approvisionnement à diverses occasions, attribuées à une panne à l'usine de production d'EPYSA, à une grève des dockers et à d'autres problèmes d'expédition et de transport. L'un des désavantages rencontrés par les marchands de matériaux qui s'approvisionnaient chez Iberian était en effet le risque d'une interruption des livraisons ; ceux qui faisaient le commerce des plaques espagnoles devaient par conséquent détenir des stocks moyens plus élevés que s'ils avaient acheté ces produits à BG et risquaient de ne pas pouvoir assurer à leurs clients des livraisons normales de plaques espagnoles en cas de perturbations graves des approvisionnements. Le marchand pouvait alors soit s'adresser à un autre fournisseur, soit avertir les clients que les fournitures seraient interrompues. Toutefois, Iberian s'est efforcée de maintenir des livraisons régulières à ses clients les plus appréciés.

(40) Début 1985, BG a appris que EPYSA, le fournisseur d'Iberian, avait majoré ses prix à l'exportation. Iberian a appliqué une hausse pour répercuter cette augmentation, encore que certains de ses clients se soient apparemment vu appliquer dans une première phase une hausse moins élevée.

c) *La position de BG sur le marché*

(41) En 1985 et 1986, BG a fourni environ 96 % du placoplâtre utilisé au Royaume-Uni et une proportion analogue du placoplâtre livré en Grande-Bretagne, Lafarge et Iberian se partageant le reste du marché.

(42) Au cours de la procédure, BG a relevé un grand nombre de facteurs qui ont incité les clients à préférer BG par rapport à ses concurrents pour la fourniture de placoplâtre. Elle a ainsi souligné qu'elle fournit un « service total » : elle offre une gamme très large de placoplâtre standard et spécial, ainsi que des accessoires et des systèmes couvrant virtuellement toutes les applications possibles du placoplâtre. Tous ces produits sont fabriqués par BG elle-même à l'exception mineure de certains accessoires qu'elle achète. Le placoplâtre de BG est fourni dans une gamme très vaste de spécifications, de dimensions et d'épaisseurs. La gamme de produits est beaucoup plus large que celle que pourrait fournir un importateur à des conditions économiques. BPB déclare que la seule façon économique d'approvisionner le marché, qu'il s'agisse d'utilisateurs ou de marchands de matériaux, est de fournir une gamme complète de produits disponibles à bref délai dans le cadre d'un service total. BG a fourni des statistiques qui établissent que [...] % de ses livraisons sont des chargements mixtes comprenant plus d'un type de placoplâtre et que [...] % des livraisons en comprennent au moins [...] types.

(43) Eu égard à l'échelle des opérations de BG en tant que fournisseur de produits à base de gypse, cette société entretient un réseau solide de représentants qui prêtent une assistance technique aux clients et assurent le service après-vente. Cette assistance se fonde sur le savoir-faire technique indéniable de BPB, qui est un pionnier dans le secteur du placoplâtre et l'un des premiers producteurs dans le monde, ainsi que sur ses installations de recherche et de développement et ses laboratoires d'essai. Le réseau de BG entretient en outre des contacts directs avec les bâtisseurs par des visites aux chantiers, où ses représentants fournissent une assistance technique et font la promotion des produits BG. Ces représentants réunissent des informations concernant les projets de construction et prennent contact avec les architectes pour « créer des spécifications » en les incitant à spécifier des produits BG. Un grand nombre de représentants de BG sur le terrain ont pour tâche exclusive d'entretenir ces contacts avec les architectes. BG a également souligné l'aide qu'elle accorde aux marchands de matériaux par la formation du personnel, la participation à des activités de promotion comme des réceptions, des expositions et des séminaires pour les clients de ces marchands et des contributions versées pour des actions de publicité menées en commun par les marchands et BG. Ces diverses formes d'aide directe et indirecte aux marchands de matériaux pour la vente de produits BG constituent une part importante du service total offert par BG et représentent un avantage non négligeable pour les marchands de matériaux lorsqu'ils vendent du placoplâtre de BG plutôt que celui de ses concurrents.

(44) La forte position occupée par BG sur le marché ressort de sa structure intégrée puisqu'elle produit elle-même gypse, plâtre et placoplâtre. BG contrôle actuellement la quasi-totalité de la production de gypse et des gisements de gypse en exploitation en Grande-Bretagne. BPB produit également tout le papier de revêtement utilisé par BG. Le contrôle des fournitures est important : le papier de revêtement représente près de la moitié du coût de production du placoplâtre standard contre moins d'un quart pour le plâtre. La quasi-totalité du placoplâtre de BG est fabriquée dans des usines intégrées avec des installations connexes de production de plâtre et des carrières ou mines de gypse. Des installations de production très importantes récemment mises en exploitation, et d'autres encore en projet qui ont été annoncées, sont conçues de cette manière qui, selon BG, permet des économies de coûts considérables.

(45) Toute société qui souhaite pénétrer sur le marché en établissant une production de placoplâtre en Grande-Bretagne doit s'attendre à un temps de préparation très long et réaliser des investissements très lourds pour créer les installations intégrées nécessaires pour concasser le gypse, produire le plâtre et fabriquer le placoplâtre. La capacité de production minimum pour qu'une usine de placoplâtre soit rentable est d'environ 20 millions de m^2 par an. Un nouveau venu aurait en outre le désavantage de devoir importer du gypse ou mettre en exploitation de nouvelles mines ou carrières à grands frais. BG a déclaré que, pour être rentable, un gisement de gypse doit pouvoir être exploité pendant vingt ans. Un nouveau producteur doit également songer aux effets sur le marché de la surcapacité qui pourrait se produire, compte tenu de la puissance financière de BPB, cette dernière ayant pour politique d'entretenir une capacité suffisante pour répondre à tout moment à la demande de placoplâtre en Grande-Bretagne, y compris au cours des périodes de pointe, avec une marge de sécurité supplémentaire.

(46) Eu égard au grand nombre d'usines que BG exploite à chaque stade de la production et à la politique qu'elle mène en matière de capacité, cette société peut assurer la continuité des approvisionnements même en cas de perturbation importante. BG a déclaré que 85 % de ses produits sont disponibles dans les trois jours et suivant sa politique, le délai de livraison pour les produits de placoplâtre de volume important ne doit en aucun cas dépasser quatre jours.

(47) Pour les marchands de matériaux, des livraisons régulières et fiables revêtent une importance majeure eu égard à la charge financière que représente la tenue de stocks et le stockage à sec. Les marchands de matériaux sont parfaitement conscients du coût de stockage dans le commerce, qui représente une charge financière considérable pour leur activité. Ils y sont d'autant plus sensibles pour le placoplâtre, sur lequel leur marge est faible, spécialement les sociétés plus importantes qui exercent généralement des contrôles financiers internes sur le niveau et la rotation des stocks. Un grand nombre de succursales de ces marchands de matériaux n'ont pas l'espace de stockage à sec nécessaire pour augmenter leurs stocks de placoplâtre. Ceux qui pourraient le faire, au détriment d'autres produits, seraient probablement peu disposés à en accepter le coût le cas échéant.

(48) Les commerçants qui vendent du placoplâtre Lafarge ou Iberian n'ont en général pas la possibilité de cesser de commercer avec BG. D'abord, un grand nombre des produits qu'ils trouvent chez BG ne sont pas fournis par Lafarge et encore moins par Iberian. Deuxièmement, les produits BG, notamment le placoplâtre standard, sont souvent requis nommément dans les spécifications des architectes en raison de la position que BG occupe de longue date sur le marché et des efforts déployés par les représentants de BG pour inciter les architectes à les demander. C'est pourquoi, dans la mesure où les commerçants doivent de toute façon traiter avec BG, ils ont tout intérêt à couvrir tous leurs besoins en matière de placoplâtre auprès de cette société. Outre les raisons de facilité administrative, un marchand de matériaux, ou une succursale dans le cas des groupes à succursales multiples, a intérêt à combiner ses commandes de placoplâtres spéciaux avec des quantités de placoplâtre standard pour obtenir les prix rendus ou les coûts de transport unitaires les plus bas possibles et pour éviter de devoir stocker des quantités excessives en commandant les chargements les plus complets possibles à BG.

d) *L'effet des importations sur le marché*

(49) La concurrence, spécialement sur les prix, exercée par les importations a eu pour effet de déstabiliser le marché. À mesure que certains négociants commençaient à vendre du placoplâtre importé et à faire la concurrence sur les prix avec d'autres clients de BG, ces derniers ont été contraints de faire de même. Des documents de BG établissent clairement l'effet de répercussion des prix concurrents pratiqués par Lafarge et Iberian : les négociants ont commencé à vendre des produits Iberian en réponse à la concurrence des produits de Lafarge et *vice versa*. Du fait de la concurrence sur les prix produits par les importations, les chaînes importantes du commerce des matériaux en particulier ont exercé des pressions sur BG afin d'obtenir une réduction des prix par des rabais de quantité. Les grands commerces à succursales multiples étaient des clients particulièrement importants pour Iberian parce qu'ils pouvaient introduire le placoplâtre espagnol sur le marché à grande échelle et en quantités importantes.

(50) Bien que BG ait souligné la concurrence sur les prix des importateurs, et spécialement dans le cas d'Iberian, ses documents internes révèlent que, en fait, Iberian et Lafarge faisaient également la concurrence sur la qualité de leur placoplâtre. Apparemment, Lafarge parvenait également à améliorer son service par rapport à celui de BG pour un nombre limité de ses clients les plus importants, surtout en ce qui concerne la souplesse et la fiabilité des livraisons.

(51) Tout au long de la période de juin 1984 à mi-août 1986, BG a reçu de son réseau des rapports persistants selon lesquels les commerçants et les utilisateurs considéraient la qualité du placoplâtre de Lafarge et d'Iberian comme meilleure et plus cons-

tante que celle de BG. Les répercussions de cet état de choses sur la stratégie de BG sont mises en lumière notamment par les documents suivants :

(52) Dans le rapport annuel du directeur général des ventes, en date de décembre 1984, on peut lire que, durant l'année, des clients se sont adressés dans certains cas à des importateurs pour des raisons de qualité.

(53) En février 1986, le directeur général des ventes de BG fait le rapport suivant : « Si notre lutte avec les importateurs (surtout dans le sud) tourne principalement autour des prix, un nombre croissant de clients manifestent leur préférence pour des plaques importées pour des raisons de qualité. La perte d'activité dans de tels cas est beaucoup plus difficile à récupérer que lorsque le prix est le facteur dominant. »

(54) Dans un rapport de mars 1986 concernant le sud, le directeur régional des ventes de BG déclare ce qui suit : « Lorsque nous avons rencontré pour la première fois la concurrence du placoplâtre importé, notre politique consistait à battre les concurrents sur la qualité et le service, mais malheureusement nous n'avons pu y parvenir. Nous recevons à présent trop de rapports selon lesquels les plaques importées sont préférées simplement en raison de leur qualité supérieure. Même si nous pouvons montrer une amélioration sensible de la qualité, il est beaucoup plus difficile de récupérer les clients que nous avons perdus pour cette raison que s'il s'agissait simplement de répondre aux prix inférieurs faits par les concurrents. »

(55) À dater de juin et de juillet 1984, le directeur général des ventes de BG a commencé à faire état de fournitures de placoplâtre espagnol aux marchands de matériaux [...] et [...] . En août 1984, il a indiqué que la société [...] avait pris du placoplâtre espagnol dans cinq succursales, mais seulement en quantité limitée pour tester le marché, et le vendait au prix de BG. Ce fait a été confirmé lors d'une rencontre entre BG et [...] pour discuter de « leur démarche en ce qui concerne le placoplâtre espagnol ... le 31 août 1984 ». [...] a déclaré à BG qu'elle continuerait à acheter la plus grande partie de son placoplâtre à BG et ne souhaitait pas acheter de produits importés. Son action constituait une mesure défensive au cas où elle aurait à soutenir la concurrence sur les prix d'autres commerçants pour des plaques importées. BG a noté à ce moment que « deux groupes importants, [...], avaient déclaré qu'ils n'avaient pas l'intention d'acheter de placoplâtre importé ».

(56) Toutefois, on peut lire dans le rapport général des ventes de BG pour septembre 1984 que le marché du placoplâtre était perturbé par des importations de France et d'Espagne. Les prix d'Iberian étaient très compétitifs. Sous l'effet de la concurrence accrue, BG recevait, en particulier de groupes importants, des demandes de rabais de quantité. Des plaques en provenance d'Espagne étaient commercialisées par un marchand à [...] et [...], par [...] à [...] et par [...] à [...]. Le siège du [...] avait décidé que ses [...] succursales en [...] (sous la dénomination de [...]) recevraient des plaques espagnoles. BG considérait les plaques espagnoles comme une menace également dans les Midlands, en raison surtout des activités de [...] qui l'introduisait dans un plus grand nombre de succursales. Dans le sud, la concurrence la plus forte émanait toujours de Lafarge, encore qu'Iberian vendait des plaques espagnoles dans le sud-ouest par des succursales de [...] et d'[...]. Le rapport d'octobre 1984 fait état d'un développement des ventes de placoplâtre espagnol dans tout le pays, celui-ci étant distribué dans d'autres succursales d'[...]. En novembre 1984, BG apprenait que ses marchés subissaient la pression croissante de la concurrence. Lafarge récupérait une partie du terrain perdu dans le sud par un rabais spécial pour des chargements de vingt-cinq tonnes au barème spécial A (Super Schedule A) qui avait été introduit par BG pour des livraisons dans le Hampshire et le Dorset.

(57) De janvier à mars 1985, BG a effectué des versements à [...] appelés « contributions aux dépenses de publicité et de promotion de produits britanniques à base de gypse » pour un montant de [...] livres sterling par mois. En avril 1985, les versements mensuels à [...] étaient ramenés à [...] livres sterling et en octobre 1985, à [...] livres sterling.

Dans le courant de la procédure, BPB a déclaré que BG avait accepté d'accéder à la demande de [...] de reconnaître leur puissance d'achat en soutenant un projet publicitaire ambitieux de cette société. BG voyait également dans celui-ci une expérience permettant de déterminer l'intérêt de cette coopération. BG a ultérieurement réduit ses paiements lorsqu'elle a estimé que le niveau de son aide était excessif par rapport aux efforts de promotion qu'elle pensait pouvoir attendre de [...].

e) *Primes de fidélité accordées par BG*

(58) Le 16 janvier 1985, un comité directeur (Senior Management Committee) de BG a examiné le problème de la concurrence du placoplâtre provenant de France et d'Espagne. En conclusion, le directeur général de BG a demandé au directeur commercial d'examiner, en définissant la stratégie commerciale, de quelle manière BG pouvait « récompenser la fidélité des négociants qui lui étaient restés exclusivement attachés ». Un grand nombre de documents de BG révèlent que, de janvier à juin 1985, un système a effectivement été conçu prévoyant des versements réguliers aux grandes chaînes commerciales disposées à acheter leur

placoplâtre et les produits connexes exclusivement à BG. Ces versements devaient se faire sous forme de contributions régulières de BG aux dépenses de publicité et de promotion des commerçants. Les conditions de cette formule devaient être négociées au niveau le plus élevé avec certains négociants et ne seraient pas divulguées en public. Le montant des versements aux marchands de matériaux qui acceptaient de s'approvisionner exclusivement auprès de BG devait être de [...] % de la valeur des achats des produits et accessoires de placoplâtre. La liste des principaux clients de BG était dressée, et il était proposé de « leur donner l'occasion de commercer exclusivement avec (BG) ».

(59) Les avantages que BG devait retirer du système prévu sur la base de la condition d'exclusivité ont été examinés spécifiquement dans deux de ses documents. Dans une note du 1er mars 1985, le directeur commercial examinait le coût des paiements et indiquait que si BG pouvait, « par l'exclusivité, récupérer par exemple [...] m² de placoplâtre» des importateurs, le système serait autofinancé. À ce moment, les importations d'Iberian s'élevaient à [...] m² par an et celles de Lafarge, à [...] m².

Dans une note adressée au directeur d'exploitation du groupe BG, le 1er mai 1985, le directeur général définit, sous le titre « concurrence pour le placoplâtre — stratégie de vente et de prix », les conditions que BG négocierait en contrepartie de son soutien aux groupes importants. La première condition est l'exclusivité, le négociant s'engageant à acheter tout son placoplâtre et tous les produits connexes à BG. Il précise, toujours sous ce titre : « Il est difficile de quantifier les bénéfices que nous tirerions de cette action. D'une part, celle-ci évitera que nous perdions encore d'autres clients et donc des recettes, et d'autre part nous récupérerions une part de marché sur nos concurrents qui soit accepteront de voir leur part réduite, soit tenteront de la reprendre ailleurs. Dans ce dernier cas, s'ils décidaient de réagir, ils auraient également à déployer plus d'efforts, notamment pour la distribution de leurs produits ».

(60) Le 2 juillet 1985 ou même avant, BG décidait de proposer le système à [...], un client très important qui lui était resté fidèle mais dont la direction se voyait contrainte de reconsidérer sa politique d'achat eu égard à la concurrence que ses succursales subissaient de la part d'autres commerçants qui vendaient du placoplâtre de Lafarge et d'Iberian. Des versements de [...] livres sterling par mois ont été effectués à [...] à compter d'août 1985.

Par la suite, des arrangements analogues ont été proposés lors de réunions avec d'autres négociants qui tous, à une seule exception, faisaient ou avaient fait le commerce de placoplâtre de Lafarge ou d'Iberian.

(61) Lors de sa réunion de juillet 1985, le comité exécutif de BPB a constaté que les débouchés principaux d'Iberian restaient les groupes importants comme [...], [...] et [...]. On peut notamment lire dans le rapport général de ventes d'août 1985 que « des discussions se sont tenues avec certains des groupes importants faisant le commerce des plaques importées et on espère que ceux-ci pourront être persuadés de se réapprovisionner chez nous exclusivement ».

(62) Des versements mensuels de BG à [...] ([...] livres sterling) et à [...] ([...] livres sterling) ont commencé en septembre et octobre 1985. Lors de la réunion du comité exécutif de BPB en octobre 1985, on rapportait que [...] et [...] avaient dernièrement donné pour instruction à leurs succursales de ne pas passer d'autres commandes de plaques espagnoles.

(63) En décembre 1985, BG a commencé à verser des paiements mensuels ([...] livres sterling) à [...], un marchand de matériaux qui avait acheté du placoplâtre de Lafarge et qui examinait une offre de prix attrayante d'Iberian qui allait commencer à importer par Exmouth. Exmouth était beaucoup plus proche que Shoreham du principal terrain d'opération de [...]. Le 23 décembre 1985, [...] a écrit à BG en réponse à son offre de versements promotionnels pour confirmer qu'elle achèterait dorénavant tous ses produits de plâtre à BG.

(64) En décembre 1985 ou avant cette date, [...] a repris une chaîne de marchands de matériaux, [...], l'un des distributeurs les plus importants de placoplâtre espagnol qui avait posé « le problème le plus grave pour les autres commerçants par ses offres spéciales ». Cette chaîne une fois absorbée par [...], les succursales en question ont progressivement cessé d'acheter du placoplâtre espagnol. En février 1986, il était manifeste que les succursales absorbées par [...] cesseraient de commercialiser le placoplâtre espagnol, et les versements mensuels à [...] étaient portés de [...] à [...] livres sterling par mois.

Lorsque le commerce de matériaux [...] a été repris par [...], les versements mensuels à cette dernière ont été portés, [...], de [...] à [...] livres sterling.

(65) On peut lire ce qui suit dans le rapport général des ventes de BG de février 1986 : « Étant donné que certains des autres groupes importants du commerce des matériaux ne vendaient plus le placoplâtre espagnol, Iberian Trading recherche manifestement des débouchés ailleurs. [...] ont récemment repris des fournitures pour la première fois ». Lors de la réunion exécutive de BPB en mars 1986, on rapportait que « des progrès avaient été réalisés avec les clients actuels d'Iberian, mais à mesure que les groupes du commerce des matériaux revenaient à British Gypsum, Iberian poursuivait ses efforts pour trouver d'autres débouchés ».

(66) Le 7 avril 1986, le directeur commercial adressait au directeur général une note faisant le point de la situation concernant « les importations espagnoles par Exmouth » et définissant les options retenues par la division commerciale ainsi que ses propres propositions. Suivant ce rapport, « il n'y a pas de placoplâtre étranger en Cornouailles à présent que le [...], [...] et [...] se fournissent tous chez British Gypsum » et que « les deux seules sociétés du sud-ouest dont on sait qu'elles achètent du placoplâtre espagnol sont [...] et [...] qui ne représentent pas des montants importants ».

Les options examinées dans ce document sont les suivantes : « poursuivre la politique consistant à reprendre certains clients à court terme. D'après les rapports provenant des Cornouailles, cette méthode se révèle très efficace et à mesure que les groupes considérés deviendront plus importants, notre position se renforcera ».

(67) En avril, juin et août 1986, BG a commencé à effectuer des versements mensuels à [...] ([...] livres sterling), à [...] ([...] livres sterling) et à [...] ([...] livres sterling) (qui contrôle [...]). Le 23 juin 1985, le bureau de vente des Midlands de BG rapporte que « toutes les succursales de [...] ont reçu instruction du siège de cesser de stocker et de vendre du placoplâtre espagnol ». En juillet 1986, BG fait un premier versement trimestriel ([...] livres sterling) à un autre client, [...], conformément à un accord entré en vigueur en avril 1986.

(68) Au cours de la procédure, BG a remis des copies des lettres offrant et acceptant les versements mensuels ; dans d'autres cas, ces offres et/ou acceptations ont été faites verbalement. La teneur de toutes ces lettres confirme que les versements étaient assortis de conditions, notamment que les bénéficiaires achèteraient exclusivement le placoplâtre de British Gypsum. BG a confirmé que la base de tous les versements à tous les commerçants était la même, qu'il y ait eu convention verbale ou échange de lettres.

(69) À compter de septembre 1986, BG a progressivement cessé les versements aux commerçants lorsqu'elle a mis en place un système d'incitation au stockage *(Super Stockist Scheme)* qui est actuellement examiné par la Commission dans le cadre d'une procédure distincte.

f) *Remises au titre du barème spécial A* (Super Schedule A)

(70) En août 1984, BG a appliqué des prix réduits pour le placoplâtre livré par chargements de vingt-cinq tonnes suivant le barème spécial A dans le Hampshire et le Dorset. Le motif avancé pour justifier ce système était qu'il permettait à BG d'évaluer les avantages de coût liés à l'utilisation de gros camions de 38 tonnes, autorisés à partir de mai 1983 au Royaume-Uni, alors que la limite antérieure était de trente-deux tonnes. Les chargements suivant le barème spécial A contiennent 2 900 m² de plaques pour cloisons de 9,5 millimètres ou leur équivalent dans d'autres dimensions et épaisseurs. Le plus gros chargement antérieur de 2 400 m² correspondait à environ vingt tonnes. BG a fait valoir qu'une grande incertitude régnait à ce moment-là quant aux économies de coût de transport qui pouvaient être escomptées, notamment eu égard aux aspects fiscaux, à la configuration des camions et autres. En limitant l'offre du barème spécial A à ces deux comtés, BG pouvait, selon ses déclarations, acquérir une expérience et obtenir des coûts plus favorables pour l'utilisation de camions plus gros avant de généraliser le système.

(71) Lors d'une réunion concernant les ventes dans la région du sud-ouest, les 24 et 25 octobre 1984, le président a déclaré que « ce système avait été bien accueilli par les commerçants qui s'efforçaient de concurrencer le placoplâtre importé. Il était toutefois essentiel de se rappeler les motifs avancés pour l'instauration du nouveau barème, à savoir qu'il s'agissait d'une période d'essai visant à déterminer la viabilité des chargements de 25 tonnes ».

Par note du 14 février 1985, le directeur général a déclaré que le système « avait atteint le résultat voulu, permettant à la société de récupérer une bonne partie du marché perdu au bénéfice de Lafarge ».

(72) Jusqu'à la hausse des prix de Lafarge en avril 1985, les prix du barème spécial A de BG correspondaient en gros aux prix rendus de Lafarge dans le Hampshire, et y étaient inférieurs de 2 % environ dans le Dorset. En revanche, les prix départ usine de BG étaient supérieurs d'environ 2 % à ceux de Lafarge.

(73) Les réductions de prix dans le cadre de ce système étaient de l'ordre de 4 % dans le Hampshire et de 5,5 % dans le Dorset. Sur la base des renseignements fournis par BG, la Commission a calculé que le système tel qu'il était mis en œuvre pouvait produire des économies de coût de l'ordre de 1,5 % ou plus. BG a reconnu qu'on ne pouvait pas s'attendre à ce que le système mis en œuvre dans la zone géographique limitée du Hampshire et du Dorset produise des économies du même ordre de grandeur que la réduction des prix et également que certaines des économies de coût escomptées n'ont pas été réalisées en pratique parce que le système était limité à ces deux comtés. Constatant cela, BG a déclaré qu'elle a néanmoins décidé de

maintenir ce système en réponse à la facturation, par Lafarge, de prix encore plus bas à un client important de cette région.

(74) Le 13 avril 1987, BG a mis en vigueur les prix du barème spécial A dans tout le Royaume-Uni.

g) *Offre de placoplâtre irlandais à prix réduits*

(75) Au cours des trois premiers mois de l'exercice 1985/1986 de BG (d'avril à mars), la société a enregistré un déficit d'environ [...] m², soit [...] % des ventes de lattes dans la région sud. BG en a attribué la cause à la concurrence du placoplâtre espagnol.

(76) La latte est une feuille étroite de placoplâtre utilisée principalement pour les plafonds, surtout dans la construction de logements, où elle est fixée aux solives de bois traditionnellement utilisées au Royaume-Uni pour soutenir les sols et les plafonds et sur les cloisons à charpente de bois. Au cours de l'enquête, BG a déclaré que, dans le sud-ouest de l'Angleterre, ce sont les lattes qui sont traditionnellement utilisées plutôt que les autres dimensions de placoplâtre. Les lattes sont fournies par BG à un prix inférieur à celui des cloisons. Iberian ne fournit pas de lattes. Toutefois, les cloisons espagnoles, dont le prix concurrençait celui des lattes de BG dans le sud-ouest, étaient utilisées au lieu de ces dernières.

(77) Le 29 août 1985, le directeur des ventes de la région sud de BG a diffusé des informations concernant « une offre spéciale que nous souhaitons faire à certains commerçants du sud-ouest de l'Angleterre ». Cette offre portait sur des chargements complets de lattes combinés jusqu'à 50 % avec des cloisons produites par GIL, filiale de BPB en Irlande, et importées par BG. Les rabais offerts étaient de [...] pour des chargements complets de lattes et de [...] pour des chargements mixtes de lattes et de cloisons. Il était prévu « d'utiliser initialement cette offre à titre de récompense pour les clients fidèles ». Dans une note de BG du 5 septembre 1985, les clients fidèles sont définis comme « ceux qui ont résisté à la tentation d'acheter du placoplâtre français ou espagnol importé ». L'offre ne tenait que pour les livraisons dans les comtés du sud-ouest, à savoir le Devon, les Cornouailles, le Somerset et l'Avon. Il est dit dans cette note que « ce dispositif est l'une de nos réponses aux ventes de placoplâtre importé à bas prix, mais il doit être considéré comme une offre spéciale de GIL de prendre une partie de la capacité normale de cette usine qui doit également lutter contre la concurrence d'importations à bas prix ».

(78) Des conditions spéciales plus avantageuses ont ensuite été offertes à [...] marchands ([...], [...] et [...]), autorisant des proportions plus élevées de cloisons par rapport aux lattes dans les chargements mixtes ; dans certains cas, les rabais étaient structurés de façon plus favorable, encore que BG attribue ceci à un malentendu.

(79) Outre l'intérêt positif manifesté par [...] et [...] pour ces conditions spéciales ci-dessus, le système n'a rencontré que peu d'enthousiasme chez les marchands auxquels il a été proposé. Lorsqu'il a été mis fin aux conditions spéciales pour ces trois marchands de matériaux, ceux-ci aussi s'en sont désintéressés. Environ [...] de placoplâtre ont été fournis dans le cadre de ce système.

(80) Au cours de la procédure, BG a admis que le système était initialement destiné à récompenser les clients fidèles. Toutefois, elle a attiré l'attention de la Commission sur des éléments qui prouvent qu'après très peu de temps, l'offre de placoplâtre irlandais était étendue à d'autres marchands qui n'étaient pas clients exclusifs de BG.

Bien que BG ait fait état de discussions sur l'offre irlandaise avec [...] le 12 septembre 1985, celles-ci ne peuvent être considérées comme une preuve de l'extension du système à des marchands qui n'étaient pas clients fidèles, étant donné que [...] avait déjà accepté avant le 6 septembre 1985 de s'approvisionner exclusivement chez BG. La première preuve d'une extension de l'offre à des stockistes de placoplâtre importé est apportée par les discussions qui ont eu lieu avec une succursale de [...] le 2 octobre 1985. Néanmoins, celles-ci n'ont pas été le signal d'une extension générale de l'offre à tous les commerçants de la région, car il est établi que le 31 octobre 1985, BG n'avait toujours pas l'intention de faire cette offre à [...], qui vendait une certaine quantité de placoplâtre de Lafarge.

h) *Livraisons prioritaires de plâtre aux clients fidèles pour le placoplâtre*

(81) En juillet 1985, BG a conçu un système d'attribution des livraisons de plâtre pendant les périodes de retards de livraison dus à la fermeture temporaire d'usines de BG. Son objectif en procédant ainsi était « de tenter de contrôler la situation et également de mettre en place des conditions dans lesquelles nous désirons aider les négociants fidèles qui n'ont pas régulièrement acheté et stocké de placoplâtre importé ». Une liste des marchands stockant du placoplâtre de Lafarge ou d'Iberian a été établie et diffusée aux bureaux de vente avec des instructions selon lesquelles, pour honorer le cas échéant une commande prioritaire, il y aurait lieu de retarder une livraison destinée à un marchand figurant sur la liste. Il était signifié que l'objet du

système était de ne pas permettre aux clients d'obtenir plus que leurs fournitures normales, mais d'accélérer la fourniture de plâtre aux clients fidèles lorsque les retards de livraison leur causaient des difficultés particulières. Par contre, aucun effort ne serait fait pour alléger les problèmes qui en résulteraient pour les marchands qui stockaient régulièrement du placoplâtre importé.

(82) Il était en outre précisé, dans ces instructions aux bureaux de vente, que « nous laisserons une marge dans le carnet de commandes pour les demandes prioritaires supplémentaires », marge dont ces bureaux devaient faire usage pour respecter les dates de livraison demandées par les clients fidèles. [...] et [...] en particulier devaient, s'ils le demandaient, obtenir une livraison immédiate.

(83) Des retards de livraisons se sont produits à la suite des arrêts techniques, d'une panne et des problèmes sociaux qui ont retardé la réouverture d'une usine importante. Après une semaine, le délai de livraison normal de trois jours avait atteint huit jours pour l'usine du nord de BG et quatre ou cinq jours dans les Midlands. Après deux semaines, ce délai était ramené à cinq jours dans toutes les usines. Après trois semaines, les livraisons normales avaient repris leur cours.

(84) Par lettre soumise pendant la procédure, BG a déclaré que pendant la période de pénurie de l'été de 1985, elle avait averti certains clients qu'ils ne recevraient pas de fournitures prioritaires de plâtre et que les commandes prioritaires de clients réguliers seraient honorées d'abord.

BG a déclaré au cours de la procédure que, eu égard au système de traitement des commandes, l'inconvénient le plus grave qui pourrait résulter, pour un marchand qui n'était pas client fidèle, de la priorité accordée à un marchand fidèle était un retard de livraison d'un jour.

(85) En février 1986, un article du Building Trades Journal faisait état de ventes de placoplâtre espagnol en Grande-Bretagne. D'après son auteur, un grand nombre de marchands qui vendaient du placoplâtre espagnol craignaient des représailles de la part de BG si celle-ci se rendait compte du volume important de placoplâtre importé qu'ils vendaient.

Le directeur régional pour la région sud de BG a demandé si ces craintes étaient justifiées, déclarant que si une pénurie se produisait, un système d'attribution fondé sur les achats antérieurs serait mis en œuvre. Pour tout supplément, les usages commerciaux normaux seraient appliqués et la société accueillerait normalement plus favorablement les demandes de ses clients fidèles.

E. Irlande et Irlande du Nord

(86) Dans l'île d'Irlande, BPB est le seul producteur de placoplâtre. D'après ses propres estimations, sa part de marché est respectivement de 93 % et de 90 % en Irlande et en Irlande du Nord. BPB déclare que ces chiffres peuvent gonfler sa part du marché, étant donné qu'ils se fondent sur des statistiques d'importation peut-être incomplètes. En Irlande et en Irlande du Nord, GIL et BG jouissent des avantages, déjà mentionnés, d'être membres du groupe BPB et de ceux qui résultent de la production locale de placoplâtre plutôt que d'une importation de l'étranger. En Irlande et en Irlande du Nord, la position de marché du placoplâtre par rapport au plâtrage traditionnel est même plus forte qu'en Grande-Bretagne. En Irlande du Nord, BG vend du placoplâtre importé d'Irlande où il est produit par Gypsum Industries plc, la filiale irlandaise de BPB.

(87) Au printemps 1984, [...] livrait du placoplâtre de Lafarge en Irlande du Nord. BG a baissé ses prix pour répondre à cette concurrence. Le directeur des ventes de BG pour l'Irlande du Nord a déclaré ce qui suit : « Nous devons prendre d'autres actions positives si nous voulons faire cesser les importations ... je pense que la baisse des prix est le seul moyen de battre nos concurrents, ce qui peut signifier des difficultés à court terme mais une solution à long terme. Nous pourrons examiner les moyens de récupérer nos pertes lorsque nous reprendrons le contrôle du marché à une date ultérieure ».

(88) Dans un « rapport sur la situation » du 21 janvier 1985, il est dit que [...] importait à présent du placoplâtre espagnol en Irlande du Nord, mais que les marchands refusaient de traiter avec elle. Cette société vendait par conséquent directement aux consommateurs. Dans une autre note interne intitulée « Irlande du Nord — importations de placoplâtre », il est dit que « lorsque [...] a menacé de pénétrer sur le marché, (les marchands) ont demandé l'aide de (BG) pour protéger leur activité et cette initiative a été couronnée de succès ». [...] s'est vu « barrer l'accès aux commerçants ».

(89) Le 26 mars 1985, la Commission a accepté un engagement du fournisseur espagnol EPYSA concernant les prix pratiqués à l'exportation vers l'Irlande et l'Irlande du Nord. Cet engagement mettait fin à une plainte pour pratiques antidumping introduite par GIL en juillet 1984 à l'encontre des exportations de placoplâtre effectuées par EPYSA vers l'île d'Irlande.

(90) Dans une note destinée au comité exécutif de BPB en mai 1985, il est dit que les activités de [...] avaient pratiquement pris fin. La situation était suivie de près suivant les rumeurs selon lesquelles Lafarge manifestait un intérêt accru pour l'Irlande du Nord et suivant l'initiative de certains d'importer le placoplâtre eux-mêmes.

(91) Dans un aide-mémoire de BG du 14 juin 1985, on relève qu'un consortium des marchands les plus importants d'Irlande du Nord avait repris l'agence pour le placoplâtre espagnol. En réponse à des assurances selon lesquelles ces marchands n'avaient pas l'intention de perturber le marché, mais de préserver sa stabilité à l'avantage de BG et d'eux-mêmes, BG leur a signifié qu'elle considérait le marché d'Irlande du Nord comme le sien et avait l'intention d'en garder une part maximum. BG considérait les importations par les marchands de matériaux eux-mêmes comme particulièrement déstabilisatrices pour le marché.

(92) Cet aide-mémoire fait le point sur « les actions entreprises à ce jour » : le rabais de [...] sur les dimensions standard offert aux quatre marchands qui importaient du placoplâtre était retiré. BG proposait alors d'offrir aux autres marchands d'Irlande du Nord un rabais de [...] sur le plâtre et un rabais supplémentaire de [...] sur le placoplâtre de BG des mêmes dimensions que celui qui devait être importé d'Espagne. Le rabais de [...] était considéré comme « une arme dont disposaient les (autres) marchands avant l'arrivée des importations » et qui pouvait être ajusté dans le cadre de la politique souple proposée, suivant le prix auquel les importations seraient offertes. Les conditions liées à ces rabais étaient notamment que « (BG) recevrait l'exclusivité de livraison pour nos produits » et que « (les marchands) ne vendraient pas de produits de plâtre importés ». Cet aide-mémoire établit clairement que la qualification « promotionnels » appliquée aux rabais et l'inclusion de la condition que les commerçants participants devaient stocker, et promouvoir d'une manière générale les produits BG, avaient pour but de fournir une justification pour les rabais s'ils étaient mis en cause par les autorités compétentes en matière de concurrence. En outre, les commerçants fidèles bénéficieraient d'un chargement prioritaire dans les périodes de pointe, définies dans la circulaire diffusée aux commerçants comme « les fermetures avant les vacances, ou les interruptions temporaires (bien qu'improbables) des livraisons ». Le 17 juin 1985, BG a communiqué par écrit à tous les marchands de matériaux d'Irlande du Nord la mise en œuvre de toutes les mesures décrites ci-dessus.

(93) Peu après, BGT a été approché par [...], un marchand de matériaux du [...] qui sollicitait le rabais. Ce groupe était l'un des importateurs, mais la firme [...] affirmait avoir une puissance d'achat indépendante et confirmait qu'elle n'avait pas l'intention de vendre du placoplâtre importé. BG a toutefois refusé le rabais pour le motif que « si le [...] procède à des importations ou à des ventes de placoplâtre importé, les critères ne seraient pas satisfaits ».

(94) Dans une note interne de BG, en préparation à une réunion du 2 juillet 1985 avec les importateurs, figurait une proposition selon laquelle, si ceux-ci étaient disposés à convenir avec BG de ne plus procéder à des importations, les mesures suivantes seraient prises :

— coopération sur les prix entre les importateurs et BG pour la vente des stocks du placoplâtre importé, afin de ne pas perturber le marché,

— un « accord de paix » par le biais de la *Merchants' Association*, selon lequel tous les marchands de matériaux accepteraient d'appliquer les prix de BG même dans le cas d'autres importations, et un accord verbal avec l'association de combattre les importations futures par la coopération entre BG et tous les membres,

— les rabais sur le plâtre et le placoplâtre seraient rétablis pour les importateurs une fois qu'ils auraient épuisé leurs stocks de placoplâtre espagnol,

— après l'expiration de ces rabais, les commerçants fidèles recevraient une remise modeste pendant une brève période à titre de contrepartie pour leur appui.

D'après cette note, il semble que le rabais de [...] sur le plâtre, accordé aux négociants qui n'importaient pas de placoplâtre, ait été la mesure la plus efficace pour amener les importateurs de placoplâtre à la table des négociations.

(95) La réunion du 2 juillet 1985 avec des représentants des importateurs a eu lieu au siège de BG. BG a bien précisé qu'elle « ne partagerait pas volontairement le marché avec un importateur » et s'est déclarée déçue par le comportement des importateurs étant donné que, « en apportant un appui résolu aux marchands dans le passé, (BG) avait toujours pensé qu'elle pouvait compter sur leur effort collectif pour contribuer à empêcher les importations ». Lors de cette réunion, BG a précisé que, « en achetant espagnol », les ... négociants d'Irlande du Nord encourageaient fortement les autres au Royaume-Uni, à la fois les vendeurs d'Iberian et les marchands anglais », que « BG avait la responsabilité à l'égard de son personnel de "défendre" le marché britannique », que « BG ne serait pas disposée à partager le marché avec un importateur », qu'« il serait téméraire pour quiconque de reprendre (l'agence pour le placoplâtre espagnol) et que, le cas échéant, l'intéressé devrait s'attendre à une réaction analogue de BG ».

(96) Une nouvelle réunion s'est déroulée à Belfast le 15 juillet 1985. La position de BG était la suivante : si les importateurs annulaient une deuxième commande et confirmaient qu'ils n'avaient plus l'intention d'importer, BG supprimerait les rabais aux commerçants fidèles et établirait un rabais de quantité assorti de conditions que les importateurs réuniraient, mais fondé sur des critères conformes à la législation en matière de concurrence. Il fut convenu que ce système de rabais resterait confidentiel et que seuls ceux qui en bénéficieraient en

seraient informés. Ce rabais devait être utilisé pour « améliorer la rentabilité en non ... dans la concurrence sur les prix avec d'autres commerçants ». De même, si un accord pouvait être trouvé pour mettre fin aux importations, BG serait disposée à trouver un arrangement en signe de bonne volonté à une date ultérieure.

(97) D'après une note préparatoire à la réunion de juillet 1985 du comité exécutif de BPB, un groupe de négociants avait importé une expédition de placoplâtre par Belfast et « nous avons réagi à cela en accordant une remise aux clients fidèles. Ceci a eu pour effet d'amener le groupe de marchands à la table des négociations et il semble qu'ils soient à présent disposés à abandonner les importations à la suite de nos discussions ».

(98) Le 7 août 1985, BG a confirmé l'application du rabais de quantité défini ci-dessus par lettre aux [...] commerçants d'Irlande du Nord qui avaient un chiffre d'affaires d'au moins [...] livres sterling par an pour les produits BG ; ce rabais devait être de [...] sur tous les achats à condition que ces marchands contribuent à promouvoir les produits BG et que « nous (BG) obtenions l'exclusivité de fourniture pour tous vos besoins en matière de produits à base de gypse ». BG précisait : « Pour notre part, nous interpréterons strictement les critères pour évaluer l'évolution de la situation dans les mois qui viennent et, en particulier, la fidélité de nos clients et leur engagement de stocker et d'assurer le service pour une gamme complète de nos produits », ajoutant que le rabais n'était pas destiné à être utilisé pour faire la concurrence sur les prix avec d'autres commerçants. BG a supprimé ce rabais fin 1985, estimant qu'il était utilisé par ses bénéficiaires dans ce but.

(99) Le 21 août 1985, BG était informée qu'Iberian avait vendu à [...] l'envoi de placoplâtre espagnol qui avait été annulé par les [...] marchands. BG était préoccupée à juste titre étant donné que [...] ne devait pas mettre ce placoplâtre sur le marché ouvert, mais bien l'utiliser pour sa production de panneaux laminés.

(100) Lors de la réunion du 12 septembre 1985 avec les marchands qui avaient fait des importations, BG a accepté de leur verser rétroactivement les trois quarts des rabais qui avaient été réservés aux commerçants fidèles jusqu'à la date où ceux-ci avaient convenu de renoncer à faire d'autres importations, et les mêmes rabais en tant que commerçants fidèles pour la suite, mais pour [...] que pour les commerçants fidèles. Ceci devait « récompenser » l'annulation des importations.

(101) Le département commercial de BG a fait le point, le 28 janvier 1986, sur les importations effectuées par [...]. Cette société importait des matériaux essentiellement pour sa propre consommation, mais en vendait une faible quantité sur le marché. Les négociants s'accordaient d'une manière générale pour considérer que cette petite quantité ne posait pas de problèmes. [...] avait l'exclusivité pour l'Irlande du Nord, mais n'avait pas d'engagement d'acheter des quantités minimum. Par conséquent, si BG faisait cesser les importations par [...], Iberia aurait la liberté de désigner un autre importateur. La solution qui avait été retenue consistait par conséquent à rechercher un accord avec [...] par lequel cette dernière limiterait ses importations aux quantités nécessaires pour sa propre consommation ; le cas échéant, BG trouverait le moyen d'aider [...] à financer les stocks élevés résultant d'expéditions moins fréquentes. Ce système permettrait à BG de contrôler les importations de placoplâtre et de les empêcher en particulier d'atteindre le marché ouvert. Il empêcherait Iberian d'approvisionner [...] qui importait du ciment en Irlande et était importateur potentiel de placoplâtre.

(102) Une note préparatoire à la réunion du comité exécutif de BPB d'avril 1986 contient la mention suivante : « Nous poursuivons les négociations avec [...] afin d'éviter que du placoplâtre de cette société parvienne sur le marché ouvert ».

(103) En l'occurrence, [...] a déclaré qu'elle n'était pas disposée à passer un tel accord avec BG et a continué à vendre une partie de ses importations à de petits négociants d'Irlande du Nord.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

A. Article 86

(104) Aux termes de l'article 86 du traité CEE, est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci.

B. Le marché en cause

(105) Pour établir s'il existe une position dominante au sens de l'article 86 du traité CEE, il est nécessaire de définir le marché en cause. C'est la zone d'activité dans laquelle la puissance économique d'une entreprise vis-à-vis de ses concurrents ou clients doit être évaluée.

a) *Le produit en cause*

(106) La présente affaire concerne le comportement commercial de BPB, en tant que fournisseur de placoplâtre, et ses effets sur la concurrence et le

commerce sur le marché du placoplâtre, en particulier à l'égard des fournisseurs concurrents de ce produit. *A priori*, c'est donc le placoplâtre qui est à considérer comme le produit en cause.

(107) BPB a fait valoir que le marché en cause doit être défini de manière à inclure l'application de plâtre gâché *in situ*. Elle affirme qu'il s'agit d'une technique économique qui peut remplacer le revêtement sec à l'aide de placoplâtre manufacturé et qui exerce ainsi une concurrence sur les activités de placoplâtre de BPB en limitant la puissance de marché de cette société.

(108) En l'espèce, toute concurrence faite par d'autres produits à la puissance de marché de BPB dans les activités qu'elle exerce dans le secteur du placoplâtre peut à juste titre être prise en considération pour évaluer s'il existe une position dominante.

(109) Il y a lieu de considérer que le placoplâtre englobe à la fois les plaques standard et les plaques spéciales ignifuges, que ces plaques soient ou non livrées comme élément d'un produit composite contenant d'autres matériaux.

b) *Les marchés géographiques*

(110) Les marchés géographiques sur lesquels la puissance de marché de BPB doit être évaluée aux fins de la présente procédure sont la Grande-Bretagne et l'île d'Irlande. Ce sont les zones dans lesquelles la puissance de marché de BPB est relativement homogène et distincte de celle qu'elle exerce dans d'autres parties de la Communauté.

(111) Eu égard au coût de transport du placoplâtre et de l'avantage qu'il y a à implanter les installations de production près des marchés, il n'est pas économique d'approvisionner les marchés de Grande-Bretagne ou d'Irlande sur une grande échelle, et pour des périodes prolongées, à partir de l'étranger. Les importateurs rencontrent en outre les difficultés qui ont été relevées pour répondre à la demande des négociants de fournitures régulières de placoplâtre et pour offrir la vaste gamme de produits qui peut se trouver facilement chez un producteur local. Dans ces conditions, les restrictions de la puissance de marché de BPB en Grande-Bretagne sous la pression de la concurrence d'importateurs potentiels sont fort limitées.

(112) Les marchés irlandais et britannique sont en outre distincts l'un de l'autre en raison des facteurs relevés ci-dessus. Seul producteur sur ces marchés, BPB ne fait normalement pas de fournitures, de l'un à l'autre marché, du placoplâtre qui aurait été importé dans l'un d'eux.

(113) La Grande-Bretagne et l'île d'Irlande constituent toutes deux des parties substantielles du marché commun.

C. La position dominante

(114) La position dominante a été définie par la Cour de justice comme 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 rendu dans l'affaire 85-76 Hoffmann-La Roche contre Commission (1), point 38 des motifs].

(115) Le problème de la position dominante doit être considéré compte tenu de la période visée par la présente décision, à savoir de juin 1985 à août 1986. Pour apprécier la position dominante ou la puissance de marché, il est nécessaire de prendre en considération non seulement la position de BPB sur le marché, mais également ses ressources technologiques et financières et la position concurrentielle de ses rivaux.

(116) En 1985 et 1986, la part du marché du placoplâtre détenue par BPB en Grande-Bretagne a oscillé entre 98 et 96 %, et dans l'île d'Irlande, entre 100 et 92 %. Comme l'a fait remarquer BG, BPB tire des économies substantielles de la production à grande échelle dans des complexes industriels intégrés, allant de l'extraction du gypse et de la production de plâtre à la fabrication de placoplâtre. BPB dispose de ressources techniques et financières très importantes. Seul producteur sur les marchés géographiques concernés, elle seule a réalisé les économies résultant de l'implantation des installations de production de placoplâtre près de ces marchés.

(117) La puissance de marché de BG est mise en lumière par les parts de marché très réduites de ses concurrents. Sa position a été renforcée par la dépendance des distributeurs et des utilisateurs de BG pour un grand nombre de fournitures de placoplâtre eu égard à la gamme très large de ces produits qui est fournie par BG et non par ses concurrents, aux spécifications des architectes qui requièrent nommément des produits BG et de l'intérêt, pour les clients de BG, de regrouper tous leurs achats de placoplâtre auprès d'un seul fournisseur.

(118) Les données disponibles concernant l'utilisation relative du plâtrage traditionnel et du placoplâtre en Grande-Bretagne indiquent que ce dernier représente environ 60 % des deux applications considérées ensemble. Les 40 % attribués au plâtrage traditionnel n'ont en fait pas le même poids qu'une part de 40 % qui serait détenue par d'autres fournisseurs de placoplâtre, car l'interchangeabilité des deux techniques est restreinte pour un grand nombre d'applications.

(1) Recueil 1979, p. 461.

La structure de l'offre pour le plâtrage traditionnel, caractérisée par un nombre très important de petits entrepreneurs, doit être distinguée du quasi-monopole de BPB pour la fourniture de placoplâtre manufacturé. De même, tout potentiel de développement substantiel du plâtrage traditionnel est limité par les longs délais requis pour former des plâtriers qualifiés. Enfin, la capacité de BPB d'influer sur les coûts relatifs du revêtement sec et du plâtrage traditionnel est renforcée par la position très forte qu'elle occupe dans la fourniture d'au moins 50 % du plâtre utilisé pour le plâtrage.

(119) Pour les raisons indiquées ci-dessus, la Commission conclut que la concurrence exercée par le plâtrage traditionnel sur la puissance de marché de BPB pour le placoplâtre n'a pas été sensible. D'après les informations disponibles, BG elle-même n'a pas considéré la concurrence du plâtrage traditionnel comme limitant sa liberté commerciale ou sa puissance de marché pour le placoplâtre. Comme la Cour l'a établi dans l'arrêt qu'elle a rendu dans l'affaire 322-81 — Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin [1], il n'est pas indispensable, pour constater qu'il existe une position dominante à l'égard d'un produit déterminé, qu'il y ait absence complète de concurrence d'autres produits partiellement substituables aussi longtemps que cette concurrence n'affecte pas la capacité de l'entreprise d'influencer de manière appréciable les conditions dans lesquelles cette concurrence peut s'exercer.

(120) L'incidence d'une concurrence potentielle sur la puissance de marché de BPB a été limitée en particulier par le coût de l'établissement de nouvelles installations de production de placoplâtre et de réseaux de vente et d'assistance technique. Eu égard à la force de la position de marché de BPB et à sa politique qui consiste à maintenir sa capacité pour répondre, à tout moment, à la demande intérieure de placoplâtre, cette société pouvait s'attendre à garder sa position dominante pour une période considérable en dépit de l'accès au marché de concurrents à une échelle réaliste. La position de BPB est renforcée par la nécessité, pour les nouveaux producteurs, d'encourir un risque financier encore plus important en exploitant des mines de gypse en Grande-Bretagne ou en Irlande ou d'accepter les désavantages de coût liés à l'importation du gypse.

(121) C'est pourquoi BPB a occupé au cours de la période considérée une position dominante pour la fourniture de placoplâtre en Grande-Bretagne et dans l'île d'Irlande.

D. L'abus de position dominante

(122) Ainsi que la Cour l'a itérativement constaté, un comportement qui porte atteinte aux objectifs de l'article 3 point f) du traité en mettant en péril la structure de la concurrence peut constituer un abus de position dominante. La Cour a condamné un comportement d'exclusivité qui entrave la concurrence existante ou le développement d'une concurrence nouvelle. Les pratiques visant à barrer l'accès au marché à des concurrents en liant les consommateurs au fournisseur dominant ont en particulier été considérées comme des abus dans des affaires qui font jurisprudence [arrêts rendus dans les affaires jointes 40 à 48, 50, 54 à 56, 111, 113 et 114-73 Suiker Unie c/Commission [2], dans l'affaire 85-76 Hoffmann-La Roche c/Commission et dans l'affaire 322-81 Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin].

a) *Accords de fourniture exclusive*

(123) En réponse à la concurrence, BG a adopté une politique consistant à rétribuer la « fidélité » de clients à couvrir tous leurs besoins de placoplâtre chez elle. À cet effet, celle-ci a commencé en juillet 1985 à offrir des versements réguliers à certains marchands de Grande-Bretagne qui s'engageaient à se fournir en placoplâtre exclusivement chez elle.

(124) L'offre de versements promotionnels à certains marchands sélectionnés, plutôt que dans le cadre d'un système général fondé sur des critères objectifs, a servi à resserrer encore les relations commerciales étroites entre BGB et les bénéficiaires, en renforçant les liens entre BG et ces clients et la nature exclusive du système.

(125) Le premier négociant qui ait reçu des versements de BG en contrepartie d'achats exclusifs à BG, à savoir Jewsons, était une chaîne très importante qui jusqu'alors lui était restée fidèle en dépit de la concurrence de Lafarge et d'Iberian, mais qui était soumise à des pressions de ses succursales de revoir cette politique. Ces accords garantissaient que cette société resterait un client exclusif de BG. Par la suite, BG a commencé à conclure des accords de fourniture exclusive avec des marchands qui étaient ou avaient été clients de Lafarge ou d'Iberian.

(126) Dans le cas particulier d'Iberian, l'un des objectifs déclaré de la politique de BG était soit d'exercer une action de dissuasion sur Iberian, dans la mesure où celle-ci accepterait la perte de vente qui en résulterait, soit de l'affaiblir en rendant la distribution des produits plus difficile et plus chère pour

[1] Recueil 1983, p. 3461.

[2] Recueil 1975, p. 1663.

elle si elle s'efforçait de maintenir ses ventes. En barrant à Iberian l'accès aux importantes chaînes commerciales disposant d'une puissance de distribution élevée sur un territoire important, BG a entravé les efforts d'Iberian pour se créer une position, même réduite, sur le marché. À mesure que BG était informée qu'Iberian avait approché de nouveaux clients, elle leur offrait à eux aussi des versements proportionnels en rétribution d'un approvisionnement exclusif auprès de BG. De ce fait, Iberian devait constamment consacrer des ressources à se faire de nouveaux clients pour remplacer ceux qui étaient liés à BG. En prenant les gros clients d'Iberian, BG l'obligeait à rechercher un nombre croissant de petits clients pour récupérer les ventes perdues.

(127) Au cours de la procédure administrative, BG a fait valoir que les versements faits aux marchands devaient réellement, dans son esprit, être utilisés par ceux-ci pour la promotion des ventes. C'est pourquoi BG a nié que le seul objet du système ait été de s'assurer l'exclusivité d'achat de leur part et d'empêcher les importations de placoplâtre, comme la Commission l'a indiqué dans la communication des griefs. La Commission accepte ces arguments. Elle conclut que, en effectuant ces versements, BG a poursuivi deux objectifs concurrents. La Commission n'admet toutefois pas que l'exclusivité n'ait été qu'un aspect de la stratégie de BG consistant à stimuler un effort de promotion accru de la part des marchands en les incitant à se concentrer sur ses produits de placoplâtre. Ainsi que le prouvent abondamment les documents internes de BG, l'exclusivité ou la « fidélité » constituent un objectif en soi, et le but était d'empêcher les marchands en question d'acheter et de vendre du placoplâtre importé.

(128) BG a également fait valoir que le lien de cause à effet n'est pas établi entre les versements aux négociants qui avaient fait le commerce de placoplâtre importé et leur décision d'en revenir à l'approvisionnement exclusif auprès de BG. Elle a fait observer que dans le cas de [...], d'après les rapports qui lui parvenaient, il est apparu après coup que, bien qu'aucun motif n'ait été donné dans la circulaire qui ordonnait aux succursales d'interrompre leur stockage de placoplâtre Iberian, une grève des dockers en Espagne avait en fait retardé les fournitures. BG a avancé d'autres explications possibles à la décision des marchands de cesser de faire le commerce du placoplâtre importé : livraisons peu fiables ou irrégulières par les importateurs, supériorité du service de BG ou préférence pour des fournisseurs anglais. Il est indubitable qu'un grand nombre de facteurs peuvent avoir influencé les marchands pour décider le cas échéant de ne plus stocker de placoplâtre importé. Néanmoins, il a été établi qu'un grand nombre de marchands qui avaient stocké du placoplâtre importé ont donné instruction à leurs succursales de cesser cette pratique au moment où elles acceptaient les versements promotionnels de BG. Les documents internes de BG indiquent également que l'un de ses objectifs, en mettant en œuvre ce système, était de reprendre des clients aux importateurs. C'est pourquoi la Commission conclut à bon droit que, dans ces cas au moins, les versements effectués par BG étaient la cause immédiate de la décision des négociants de cesser de faire le commerce du placoplâtre importé.

(129) En tout état de cause, les accords d'exclusivité signifiaient que les marchands se liaient à BG pour l'avenir. La fidélité future des chaînes importantes était essentielle pour BG non seulement en soi, mais également parce qu'elle dissuadait les autres commerçants de vendre du placoplâtre importé en raison des répercussions sur la concurrence sur les prix : chaque fois qu'un marchand s'engageait dans une concurrence sur les prix en vendant du placoplâtre importé, les autres commerçants du voisinage étaient incités à faire de même. La concurrence sur les prix menée par un machand vendant du placoplâtre de Lafarge en a souvent amené d'autres à vendre du placoplâtre Iberian, et réciproquement. Une chaîne de commerce importante pouvait concurrencer le placoplâtre de BG sur une grande échelle.

Que les bénéficiaires des versements aient ou non fait le commerce de placoplâtre importé et aient l'intention ou non de continuer cette pratique, le fait pour BG de se les lier constituait de sa part un abus de position dominante.

(130) Les versements aux marchands étaient en vigueur lorsque la Commission a commencé son enquête en août 1986. BG a alors entrepris de mettre fin au système, conformément aux projets qu'il formulait.

b) *Les remises du barème spécial A* (Super Schedule A)

(131) Du mois d'août à avril 1987, BG a opéré un système de remises pour les marchands qui achetaient en grandes quantités, dans une zone géographique limitée, les comtés du Hampshire et de Dorset où BG subissait une concurrence particulière sur les prix de Lafarge. Bien qu'initialement conçu, tout au moins pour partie, à titre d'expérience, le système de fourniture de chargements plus importants a ensuite été maintenu pour des raisons de concurrence. Une partie seulement de la réduction des prix de BG était compensée par les économies de coûts effectivement réalisées, une autre fraction correspondant aux économies supplémentaires qui auraient pu être réalisées si le système avait été mis en œuvre à l'échelle natio-

nale. Cette dernière partie peut donc être considérée comme objectivement justifiée au cours de la phase expérimentale initiale.

(132) En tout état de cause, la part de la baisse des prix qui n'était pas justifiée de manière objective, au cours de la phase initiale ou ultérieurement, était en fait réduite. En outre, l'offre était ouverte à tous les clients, encore que dans une zone géographique assez limitée. Dans cette zone, BPB devait soutenir la concurrence des prix assez bas faits par Lafarge à certains groupes.

(133) Rien n'indique que les prix du barème spécial A aient en eux-mêmes été des prix prédateurs ni qu'ils aient fait partie d'un système d'alignement systématique. Il y a eu une seule réduction des prix à un niveau à peu près équivalent ou légèrement inférieur à ceux de Lafarge jusqu'à avril 1985, lorsque cette société a relevé ses prix.

(134) Sur la base des faits exposés ci-dessus et des arguments présentés par BG au cours de la procédure, la Commission conclut que les prix du barème spécial A pratiqués par BG dans une zone géographique déterminée, dans le Hampshire et le Dorset, n'ont pas constitué un abus de position dominante de sa part.

c) *L'offre de placoplâtre irlandais à prix réduit*

(135) L'objet de l'offre présentée en septembre 1985 était initialement de récompenser les négociants fidèles du sud-ouest de l'Angleterre pour leur appui devant la concurrence du placoplâtre importé et de les aider à soutenir cette concurrence. Si toutefois les quantités disponibles ne trouvaient pas preneur, BG envisageait d'étendre le système à d'autres marchands de la région. Les documents de BG prouvent que, dans un cas au moins, elle a précisé à un marchand que le système était destiné en premier lieu aux clients fidèles.

(136) Dans la pratique, le système n'a pratiquement pas rencontré d'intérêt auprès des clients fidèles et il est établi qu'après trois semaines environ BG le proposait aussi à un certain nombre d'autres marchands, bien qu'apparemment toujours sur une base sélective.

(137) Des conditions plus attrayantes offertes à [...] marchands qui étaient ou avaient accepté de devenir clients fidèles en décembre 1985 ont amené [...] d'entre eux à accepter l'offre, mais ils s'en sont désintéressés lorsque ces conditions spéciales ont été abandonnées en janvier et février 1986.

(138) En principe, un système mis en œuvre par un fournisseur dominant qui consiste à récompenser ses clients pour leur fidélité peut constituer un abus de position dominante. Un tel système tend à assurer la fidélité des bénéficiaires à l'avenir et à influencer le comportement d'autres marchands qui n'étaient pas clients fidèles, mais pouvaient avoir eu connaissance du système indirectement ou à une date ultérieure. Toutefois, BG semble avoir prévu que l'offre de placoplâtre irlandais pourrait ne pas intéresser les commerçants et que la petite quantité de [...] chargements par semaine qui était offerte pourrait ne pas trouver preneur.

(139) Il n'est pas établi que les conditions plus favorables accordées à ces trois marchands de matériaux devaient en soi constituer une récompense pour la fidélité de [...] ou pour la décision prise par [...] de ne s'approvisionner qu'auprès de BG. On ne peut dire non plus dans quelle mesure ces conditions plus favorables peuvent avoir influencé une décision ultérieure de [...] d'accepter des paiements promotionnels et de n'acheter qu'à BG. C'est pourquoi ces conditions plus favorables ne peuvent êre considérées comme de nature à déterminer la fidélité des bénéficiaires pour l'avenir.

(140) Pour les raisons exposées ci-dessus, aucun abus de position dominante n'est établi dans le cas de l'offre de placoplâtre irlandais à prix réduit.

d) *Fourniture prioritaire de plâtre*

(141) Le système mis en œuvre en août 1985 devait en principe consister à traiter plus favorablement les clients qui ne faisaient pas le commerce de placoplâtre importé, pour l'approvisionnement en plâtre en période de pénurie temporaire.

(142) BG n'avait pas l'intention de maintenir des fournitures normales de plâtre pour tous les clients fidèles de placoplâtre aux dépens des autres. Ceci aurait eu pour résultat de cesser virtuellement toutes les livraisons à ces derniers, qui se seraient alors inévitablement détournés totalement de BG. La politique qui devait être suivie était d'allonger les délais de livraison en principe pour tous les clients. Toutefois, si cette politique devait causer des problèmes aux clients fidèles, BG leur donnerait la priorité au besoin au détriment des autres. Inversement, aucun effort ne serait fait pour résoudre les problèmes rencontrés par les autres clients à la suite de l'allongement des délais de livraison. BG a confirmé, dans une lettre qu'elle a soumise lors de la procédure, qu'elle a pour politique, dans ces périodes de pénurie temporaire, de donner la priorité à ses clients fidèles.

(143) BG a souligné que, le plâtre ne se gardant pas, les marchands ne détiennent pas de stocks importants de ce produit. Bien que les marchands puissent obtenir des livraisons de plâtre en s'adressant à d'autres fournisseurs en cas d'allongement des délais de livraison de BG, une telle démarche n'est pas sans inconvénients pour diverses raisons. Quoique les plâtres de fournisseurs différents soient interchangeables pour un certain temps, les plâtriers hésitent à changer fréquemment ou pour de brèves périodes : en effet, chaque plâtre a des propriétés de prise et de pose auxquelles les plâtriers doivent s'habituer. De la sorte, outre la difficulté de trouver d'urgence d'autres sources d'approvisionnement pour couvrir une partie de leurs besoins, les marchands risquent de voir leurs clients refuser l'autre produit. En outre, en période de pénurie, il est concevable que les autres fournisseurs honorent les commandes en fonction des achats normaux de leurs propres clients.

(144) Au cours de la procédure, BG a fait valoir que, suivant les usages du commerce, il était normal que, en période de pénurie, elle accorde la préférence aux clients avec lesquels elle entretenait des relations commerciales étroites et d'intérêt mutuel.

En fait, le seul critère déterminant une fourniture prioritaire de plâtre était que le client ne figure pas sur une liste de marchands qui faisaient le commerce de placoplâtre importé. Le fait qu'il se soit agi d'un bon client de BG à d'autres égards n'était pas pris en considération. En particulier, il était indifférent que ces clients se soient montrés efficaces dans la vente ou la promotion de plâtre de BG ou qu'ils aient axé leurs efforts sur la vente du plâtre de BG plutôt que du produit de ses divers concurrents sur ce marché. Tous ces facteurs auraient pu intervenir dans la sélection des clients de BG pour l'attribution de livraisons prioritaires de plâtre en période de pénurie.

(145) Il est établi que, dans certains cas, des clients de placoplâtre « non fidèles » ont été informés à titre individuel par BG que toute livraison prioritaire de plâtre serait réservée aux clients fidèles. Cette politique a également été exposée dans une déclaration d'un représentant de BG à la presse.

(146) La politique suivie par BG en matière de fournitures prioritaires de plâtre dans le cas d'un allongement des délais de livraison était de nature à dissuader les clients de BG d'acheter du placoplâtre importé en leur indiquant que BG, le fournisseur dont ils dépendaient pour certains produits, les considérait comme des clients de second ordre. Ces effets risquaient d'être persistants, car les négociants pouvaient s'attendre à un traitement similaire si la même situation se représentait.

Par conséquent, le système comportait en fait un avantage pour une certaine catégorie de clients plutôt qu'il ne pénalisait de manière sensible ceux qui n'y appartenaient pas. Néanmoins, l'adoption et la mise en œuvre d'une politique consistant à honorer en priorité les commandes de plâtre des clients qui ne stockaient pas de placoplâtre importé constituaient un abus de la position dominante occupée par BG pour la fourniture de placoplâtre ; en effet, le critère de sélection des négociants qui pouvaient bénéficier des livraisons prioritaires n'était pas objectif mais conçu pour récompenser les commerçants qui vendaient exclusivement du placoplâtre de BG en traitant moins favorablement ceux qui faisaient le commerce de produits importés. Par conséquent, ces dispositions étaient de nature à affecter le comportement futur des clients de BG en les encourageant à ne vendre que du placoplâtre de BG.

(147) BG a allégué que, dans la plupart des cas, sinon tous, il ne serait pas nécessaire de retarder une commande d'un commerçant non fidèle pour faire passer une commande prioritaire ; l'allongement du délai ne serait de toute façon que d'un jour maximum. La Commission accepte ce point de vue. Néanmoins, BG ne nie pas avoir réservé des livraisons prioritaires aux marchands fidèles et les avoir refusées à ceux qui stockaient du placoplâtre importé.

e) *Mesures destinées à exclure les importations en Irlande du Nord*

(148) En juin 1985, BG a supprimé le rabais de [...] sur le placoplâtre qu'il accordait aux marchands d'Irlande du Nord dont il avait appris qu'ils avaient l'intention d'importer du placoplâtre espagnol. Cette mesure était destinée à pénaliser les marchands qui avaient l'intention d'importer et à les dissuader de le faire. Des rabais supplémentaires de [...] sur les dimensions de placoplâtre à importer et de [...] sur tous les plâtres de construction ont immédiatement été offerts à tous les négociants à condition qu'ils s'approvisionnent exclusivement chez BG et ne fassent pas le commerce de produits importés. Ces remises étaient destinées à pénaliser encore davantage les importateurs et à les empêcher de confier à d'autres marchands la distribution du placoplâtre importé. Ces mesures non seulement ont entravé l'accès au marché et à la concurrence du placoplâtre importé, mais ont également soumis les marchands à des pressions pour qu'ils cessent toute importation. Ces pressions ont été renforcées par le fait que BG ait clairement signifié aux importateurs qu'elle n'avait pas l'intention d'abandonner une part du marché et

leur ait offert d'autres incitations à cesser les importations, comme l'application d'un rabais de quantité confidentiel assorti de conditions auxquelles ils répondraient et la promesse d'un versement à titre de récompense s'il était mis fin aux importations. BG a convaincu les marchands en question de cesser leurs importations et d'accepter de ne plus importer.

(149) Toutes les mesures ci-dessus prises par BG constituent des abus de position dominante en ce qu'elles étaient destinées à faire cesser des importations de placoplâtre espagnol par les marchands considérés et ont eu l'effet escompté.

(150) Les rabais sur les dimensions de placoplâtre à importer et sur le plâtre, accordés aux marchands à condition qu'ils achètent tous leurs produits à base de plâtre et, en particulier, leur placoplâtre, exclusivement à BG, constituaient en soi des abus.

(151) Le rabais sur tous les produits à base de plâtre accordé aux marchands importants d'Irlande du Nord du mois d'août à décembre 1985, à condition que BG ait l'exclusivité de la fourniture de placoplâtre, constitue également un abus de la position dominante de BPB.

(152) L'octroi des rabais aux points 150 et 151 sur les plâtres de construction en juin et août 1985 sous réserve de conditions qui comportaient notamment l'interdiction faite aux marchands de vendre du placoplâtre importé, a renforcé les liens d'exclusivité entre BG et les marchands ; en effet, celui qui faisait le commerce du placoplâtre perdait son rabais non seulement sur ce produit, mais également sur les plâtres de construction. Les documents de BG prouvent que ces rabais ont réellement eu un effet particulièrement marqué sur le comportement des clients.

E. Effets sur les échanges entre les États

(153) BG a abusé de sa position dominante en Grande-Bretagne en prenant des mesures destinées à lier les clients pour la fourniture de placoplâtre ou en les dissuadant d'une autre manière injustifiée de faire le commerce de placoplâtre importé. BG étant le seul producteur du pays et ses seuls concurrents étant des importateurs, ces mesures étaient de nature à affecter de manière substantielle les importations d'autres États membres, spécialement de France et, à compter du 1er janvier 1986, date de l'adhésion de ce pays à la Communauté, de l'Espagne. BG a fait valoir que les mesures qui font l'objet des griefs de la Commission ne devaient pas affecter les échanges entre les États ; rappelant que l'Espagne a adhéré à la Communauté le 1er janvier 1986, elle affirme que ces mesures étaient motivées exclusivement par les activités d'Iberian.

(154) Toutefois, ces accords liant les marchands de matériaux ont eu pour effet d'exclure à la fois Lafarge et Iberian du commerce avec ceux-ci. De même, il était parfaitement prévisible que ce système aurait une autre incidence sur ces deux importateurs : BG était parfaitement conscient de ce que la concurrence exercée par les marchands qui vendaient du placoplâtre d'un importateur inciterait les autres à réagir en vendant le produit de l'autre importateur, et l'élimination de débouchés pour l'un ou l'autre des importateurs devait donc forcément et immédiatement affecter la position de l'autre. Enfin, les versements en contrepartie de l'exclusivité ont été faits à certains marchands qui étaient déjà ou avaient été des clients de Lafarge. Après l'adhésion de l'Espagne à la Communauté le 1er janvier 1986, BG a continué à appliquer et à étendre le système de paiements liant les négociants.

(155) En ce qui concerne le refus de livrer du plâtre en priorité, celui-ci a été opposé aux marchands qui faisaient le commerce de placoplâtre de Lafarge comme à ceux qui traitaient avec Iberian.

(156) BG a avancé deux arguments d'ordre général selon lesquels la position concurrentielle des importateurs était faible et Lafarge limitait volontairement ses activités en Grande-Bretagne. Aucun de ces arguments ne peut modifier la conclusion selon laquelle il y avait un commerce entre les États et que ces mesures étaient de nature à y porter atteinte. Lorsque le commerce entre les États est déjà limité par d'autres facteurs, tout acte de nature à le restreindre plus encore tombe sous le coup des règles du traité en matière de concurrence. C'est particulièrement le cas lorsque l'élimination de ces échanges aurait pour effet de renforcer un quasi-monopole dans un État membre. En l'espèce, il était important de sauvegarder le commerce entre les États, non seulement en soi comme source de concurrence réelle à BG sur le marché du placoplâtre, mais également comme préalable éventuel à l'établissement de nouvelles installations de production en Grande-Bretagne.

(157) Outre les effets directs que les actions de BG pouvaient avoir sur les importations de placoplâtre de France, celles-ci pouvaient également éliminer, ou tout au moins affaiblir gravement Iberian en tant que concurrent de BG sur le marché britannique et renforcer la position dominante de cette dernière sur ce marché, en particulier sa position de force vis-à-vis de Lafarge et d'autres importateurs potentiels d'États membres.

(158) De même, l'élimination de la concurrence du groupe de marchands qui importaient du placoplâtre espagnol en Irlande du Nord pouvait aboutir à rétablir le monopole de BG et sa puissance de marché à l'égard d'importateurs potentiels d'autres États membres. Ces importations n'étaient nullement théoriques : il y avait effectivement eu des importations de placoplâtre de Lafarge en Irlande du Nord dans un passé récent.

Les accords d'achat exclusif passés avec des marchands leur interdisaient spécifiquement de faire le commerce de placoplâtre importé. Cette interdiction visait donc non seulement le placoplâtre importé d'Espagne en Irlande du Nord, mais également le placoplâtre d'EPYSA en libre pratique en Irlande et tout placoplâtre qui pourrait être importé de n'importe quel autre État membre.

Enfin, les mesures prises pour empêcher les importations de placoplâtre espagnol en Irlande du Nord étaient de nature à affecter directement les échanges entre États membres, puisque le seul fournisseur de placoplâtre en Irlande du Nord était BG et que tout le placoplâtre fourni par cette société en Irlande du Nord était produit en Irlande et importé de ce pays. L'élimination, par BG, en infraction aux règles de la concurrence, des importations d'Espagne en Irlande du Nord était de nature à perturber les échanges dans la Communauté en donnant naissance à un courant d'échange qui n'aurait pas existé en l'absence des abus.

(159) BG affirme que l'élimination des importations par les quatre marchands contre lesquels BG est intervenu ne pouvait avoir d'incidence sur les échanges entre les États étant donné qu'une autre entreprise, [...], a ensuite commencé à importer du placoplâtre espagnol en Irlande du Nord. Cet argument n'est pas fondé. Les actions de BG visant à éliminer les importations doivent être considérées comme étant en elles-mêmes de nature à affecter les échanges entre les États. Le fait que BG ait ultérieurement toléré un certain nombre d'importations de placoplâtre espagnol pour des raisons tactiques et parce que l'importateur était aussi utilisateur et ne vendait que de petites quantités sur le marché ouvert, ne modifie en rien l'appréciation portée sur ses actions antérieures qui visaient à éliminer les importations auxquelles elle était opposée.

III. LES AMENDES

(160) Aux termes de l'article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17, la Commission peut, par voie de décision, infliger aux entreprises et associations d'entreprises des amendes de 1 000 écus au moins et d'1 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, lorsque, de propos délibéré ou par négligence, elles commettent une infraction aux dispositions de l'article 85 paragraphe 1 ou de l'article 86 du traité CEE.

(161) La Commission considère qu'il y a lieu d'infliger des amendes. Pour en déterminer le montant, il y a lieu de prendre en considération, outre la gravité et la durée des abus, le chiffre d'affaires global de BPB et son chiffre d'affaires pour le secteur du placoplâtre en Grande-Bretagne et en Irlande du Nord.

(162) La Commission considère que le système liant certains marchands de matériaux de Grande-Bretagne exclusivement à BG pour l'achat de produits de placoplâtre constitue un grave abus de sa position dominante. Cet abus est d'autant plus grave eu égard à deux aspects particuliers du système : d'une part, la plupart des versements s'intègrent dans un système que BG a progressivement offert aux gros négociants qui étaient devenus clients d'Iberian. BG voulait ainsi exercer une action de dissuasion sur Iberian et l'affaiblir en tant que concurrent en lui prenant des clients et en augmentant ses coûts de commercialisation et de distribution. D'autre part, BG faisait des versements aux marchands considérés en contrepartie de ces engagements d'achat exclusif. Le fait que ces paiements devaient être utilisés d'une manière particulière, à savoir en tant que contribution aux coûts de promotion des marchands, ne diminue que marginalement leur nature répréhensible.

Le fait que les paiements aient pu être faits en réponse à des demandes de gros clients qui souhaitaient voir reconnaître leur puissance d'achat ne porte pas atteinte à cette appréciation. Il n'était pas nécessaire que cette reconnaissance soit liée à l'exclusivité d'achat.

(163) BG a également indiqué, sans en apporter de preuve, que certains négociants peuvent avoir pris l'initiative de proposer de se réapprovisionner exclusivement auprès de BG en contrepartie d'un rabais. Toutefois, il est établi qu'une fois le système mis en place, ces versements devaient récompenser les marchands qui s'approvisionneraient exclusivement auprès de BG.

(164) BG a instauré ce système en juillet 1985. Elle y a mis fin à la suite de l'enquête réalisée par la Commission en août 1986.

(165) La Commission considère que les abus, commis en Irlande du Nord, de la position dominante détenue par BPB dans l'île d'Irlande doivent également faire l'objet d'une amende.

(166) BG a fait valoir que, en se livrant à ces actions, son souci était d'éliminer une source de concurrence qu'elle jugeait déloyale du fait que les importateurs auraient acquis un avantage injustifié par rapport aux autres et qu'elle considérait comme une menace sérieuse pour ses ventes eu égard à leur forte position sur le marché. BG déclare notamment qu'elle redoutait que les importateurs ne vendent du placoplâtre importé à des prix d'appel et que ceci ne porte atteinte aux relations stables qui existaient entre les marchands de matériaux d'une part, et entre ceux-ci et BG d'autre part, pour le marché du placoplâtre. En fait, d'après les informations dont BG disposait, ces importations ne seraient rentables que si les importateurs vendaient à des prix proches de ceux de BG, de sorte que les importateurs n'auraient pas de possibilités accrues de vendre du placoplâtre à des prix d'appel du fait de ces importations. Aucune de ces considérations ne saurait justifier les actions prises pour éliminer cette concurrence.

(167) BG déclare en outre qu'elle a refusé de passer un accord sur la fixation des prix et le partage du marché avec les importateurs. Aucun grief ne lui est fait à cet égard.

(168) Enfin, BG a indiqué qu'EPYSA peut avoir failli à l'engagement concernant les prix qu'elle avait pris à l'égard de la Commission le 26 mars 1985. Conformément à l'accord passé avec les marchands qui renonçaient à importer, ceux-ci devaient remettre à BG une copie de leur facture d'EPYSA et dans l'optique de leur coopération avec BG, celle-ci devait être ou courant des prix d'exportation d'EPYSA. En tout état de cause, elle n'a pas introduit de plainte au titre des règles antidumping de la Communauté pour une infraction qui aurait été commise en Irlande.

(169) La Commission considère que, en l'espèce, il n'y a pas lieu d'imposer d'amende pour la réservation de livraisons prioritaires de plâtre aux clients fidèles pour le placoplâtre en août 1985 eu égard aux conséquences directes limitées que cette mesure a eues en pratique et de l'absence de preuves déterminantes quant à la portée de ses effets indirects à long terme.

(170) La Commission considère que les abus pour lesquels il y a lieu d'infliger une amende ont été commis de propos délibéré. En Grande-Bretagne, BG a agi de propos délibéré en s'attachant les clients par les mesures qu'elle a prises. En Irlande du Nord, l'action de BG visait spécifiquement à faire cesser les importations par les [...] marchands et à se lier les marchands malgré la concurrence des importations.

(171) Au cours de la procédure, BG de son côté a introduit une plainte pour le motif qu'EPYSA avait une capacité de production dépassant le volume qu'elle pouvait vendre en Espagne et qu'elle exportait par conséquent des quantités importantes, en particulier vers le Royaume-Uni. Elle affirmait que les prix d'exportation d'EPYSA étaient largement inférieurs à ses prix intérieurs. Les faits allégués par BG n'établissent pas d'infraction aux articles 85 ou 86 du traité pour les exportations d'EPYSA vers la Grande-Bretagne ou vers l'île d'Irlande après l'adhésion de l'Espagne à la Communauté. De même, aucune plainte n'a été déposée au titre des règles antidumping pour les exportations de placoplâtre espagnol vers la Grande-Bretagne.

(172) Le fait que le concurrent d'un fournisseur dominant puisse obtenir et vendre du placoplâtre à bas prix ne peut justifier la prise de mesures abusives par ce fournisseur dominant pour répondre à cette concurrence.

(173) Néanmoins, en fixant l'amende, la Commission tient compte du fait que, lorsque les accords d'achat exclusif ont été mis en œuvre en Grande-Bretagne, l'Espagne n'était pas encore membre de la Communauté et que le système n'a été maintenu que sept mois après son adhésion. Le système avait été conçu partiellement en réponse à des importations d'Espagne. La Commission tient en outre compte du fait que, en Irlande du Nord, les mesures particulières prises étaient dirigées contre les importations espagnoles, alors que l'Espagne n'était pas encore membre de la Communauté économique européenne. L'élimination des importations directes d'Espagne, à une époque où l'Espagne n'était pas un pays membre, n'a pas constitué et ne pouvait constituer en soi une affectation directe du commerce entre États membres dans la présente affaire, avant le 1er janvier 1986, en l'absence de réexportations de plaques de plâtre espagnoles du Royaume-Uni vers d'autres États membres.

(174) La Commission tient en outre compte du fait, en ce qui concerne les importations de l'Espagne avant l'adhésion de ce pays, que les prix d'exportation du placoplâtre d'EPYSA étaient nettement inférieurs aux prix qu'elle appliquait en Espagne,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

Entre juillet 1985 et août 1986, British Gypsum Ltd a enfreint l'article 86 du traité CEE en abusant de sa position dominante pour la fourniture de placoplâtre en Grande-Bretagne par un système de versements aux marchands de matériaux de construction qui acceptaient de s'approvisionner exclusivement en placoplâtre chez British Gypsum Ltd.

Article 2

En juillet et août 1985, British Gypsum Ltd a enfreint l'article 86 du traité CEE en mettant en œuvre une politique visant à favoriser les clients qui ne faisaient pas le commerce de placoplâtre importé et consistant à honorer en priorité les commandes de plâtre de construction en période d'allongement des délais de livraison pour ce produit, ce qui a constitué un abus de sa position dominante pour la fourniture de placoplâtre en Grande-Bretagne.

Article 3

BPB Industries PLC, par l'intermédiaire de sa filiale British Gypsum Ltd, a enfreint l'article 86 du traité CEE en abusant de sa position dominante détenue pour la fourniture de placoplâtre en Irlande et en Irlande du Nord :

— en juin et juillet 1985, en exerçant avec succès des pressions sur un groupe d'importateurs et en obtenant de la sorte leur accord de renoncer à importer du placoplâtre en Irlande du Nord,

— en accordant une série de rabais pour les produits BG fournis aux marchands de matériaux de construction d'Irlande du Nord entre juin et décembre 1985, à condition que ceux-ci ne vendent pas de placoplâtre importé.

Article 4

Les amendes suivantes sont infligées aux entreprises ci-après :

— à British Gypsum Ltd, une amende de 3 millions d'écus pour les infractions à l'article 86 du traité CEE visées à l'article 1er,

— à BPB Industries PLC, une amende de 150 000 écus pour les infractions à l'article 86 du traité CEE visées à l'article 3.

Article 5

Les amendes sont à verser aux comptes suivants :

a) compte n° 59000204, Commission des Communautés européennes (pour le versement en écus), Lloyds Bank PLC, The Manager, Payments Section, Overseas Centre, PO Box 63, 38a Paradise Street, UK-Birmingham BI 2AB

ou

b) compte n° 108.63.41, Commission des Communautés européennes (pour le versement en livres sterling), Lloyds Bank PLC, Overseas Department, PO Box 19, 6 Eastcheap, UK-London EC39 3AB,

dans un délai de trois mois à compter de la notification de la présente décision. L'amende porte intérêt de plein droit à compter de l'expiration du délai précité. Le taux d'intérêt correspond au taux d'intérêt, majoré de 3,5 points de pourcentage, appliqué par le Fonds européen de coopération monétaire à ses opérations en écus le premier jour ouvrable du mois au cours duquel la présente décision est arrêtée ; il est donc de 7,50 %.

En cas de paiement en livres sterling, la conversion sera effectuée au taux du jour précédent le jour du versement.

Article 6

Les entreprises ci-après sont destinataires de la présente décision :

BPB Industries PLC,
Langley Park House,
Uxbridge Road,
Slough SL3 6DU,
Royaume-Uni

et

British Gypsum Ltd,
Ruddington Hall,
Loughborough Road,
Ruddington,
Nottingham NG11 6LX,
Royaume-Uni.

La présente décision forme titre exécutoire au sens de l'article 192 du traité CEE.

Fait à Bruxelles, le 5 décembre 1988.

Par la Commission

Peter SUTHERLAND

Membre de la Commission