II

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

# COMMISSION

## DÉCISION DE LA COMMISSION

**du 14 octobre 1998**

**relative à une procédure d'application de l'article 85 du traité CE**

**(Affaire IV/F-3/33.708 — British Sugar plc, affaire IV/F-3/33.709 — Tate & Lyle plc, affaire IV/F-3/33.710 — Napier Brown & Company Ltd, affaire IV/F-3/33.711 — James Budgett Sugars Ltd)**

*[notifiée sous le numéro C(1998) 3061]*

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

(1999/210/CE)

### TABLE DES MATIÈRES


*Considérants*

I. **INTRODUCTION ET PROCÉDURE** ..... (1)-(2)

II. **LES FAITS** ..... (3)-(58)

A. LE PRODUIT ..... (3)

B. LE RÉGIME APPLICABLE AU SUCRE DANS LE CADRE DE LA POLITIQUE AGRICOLE COMMUNE ..... (4)-(7)

C. LES ENTREPRISES EN CAUSE ET LEUR POSITION AU ROYAUME–UNI, PLUS PARTICULIÈREMENT EN GRANDE-BRETAGNE ..... (8)-(13)

1. ***Les producteurs de sucre au Royaume-Uni*** ..... (8)-(9)

1.1. British Sugar ..... (8)

1.2. Tate & Lyle ..... (9)

2. ***Les négociants en sucre*** ..... (10)-(13)

2.1. Napier Brown ..... (12)

2.2. James Budgett ..... (13)

*Considérants*

D. PRODUCTION ET VENTE DE SUCRE AU ROYAUME-UNI ET EN GRANDE-BRETAGNE ... (14)-(21)

1. ***Parts de marché*** ... (14)-(15)

2. ***Importations d'autres États membres au Royaume-Uni, et notamment en Grande-Bretagne*** ... (16)-(21)

E. LA SITUATION RESPECTIVE, SUR LE PLAN DE LA CONCURRENCE, DE BRITISH SUGAR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN ET JAMES BUDGETT ... (22)-(23)

F. FAITS À L'ORIGINE DE L'INFRACTION AUX RÈGLES DE CONCURRENCE (24)-(57)

1. ***Historique*** ... (24)-(28)

2. ***Le comportement anticoncurrentiel*** ... (29)-(57)

2.1. Résumé ... (29)

2.2. Présentation détaillée ... (30)-(57)

2.2.1. Fixation des prix du sucre industriel (en particulier, matrice des prix) ... (37)-(45)

2.2.2. Fixation des prix de vente au détail du sucre ... (46)-(48)

2.2.3. Disponibilité et valeur des informations relatives aux prix du sucre ... (49)

2.2.4. Autres communications relatives aux réunions ... (50)-(51)

2.2.5. La perception de la situation du marché par les parties au cours de la période de référence ... (52)-(56)

2.2.6. L'écart entre les augmentations des prix institutionnels et les prix de British Sugar ... (57)

G. PROCÉDURE PARALLÈLE DE L'*OFFICE OF FAIR TRADING* ... (58)

III. **APPRÉCIATION JURIDIQUE** ... (59)-(184)

A. DÉFINITION DU MARCHÉ EN CAUSE ... (59)-(65)

1. ***Le marché de produits en cause*** ... (59)

2. ***Le marché géographique en cause*** ... (60)-(65)

B. ACCORD ET/OU PRATIQUE CONCERTÉE ENTRE ENTREPRISES AYANT POUR OBJET OU POUR EFFET UNE RESTRICTION SENSIBLE DE LA CONCURRENCE ... (66)-(154)

1. ***L'évaluation de la Commission*** ... (66)-(78)

1.1. Accord et/ou pratique concertée entre entreprises ... (66)-(71)

1.2. Une restriction sensible de la concurrence en tant qu'objet ou effet ... (72)-(77)

1.2.1. Coordination des prix ... (72)-(76)

1.2.2. Portée des restrictions ... (77)

1.3. Conclusion ... (78)

2. ***Les arguments des parties et les réponses de la Commission*** ... (79)-(154)

2.1. Pas d'accord, pas de pratique concertée, position de tête de British Sugar en matière de prix ... (79)-(97)

2.1.1. Les arguments de British Sugar ... (79)-(81)

2.1.2. Les arguments de Tate & Lyle ... (82)-(83)

2.1.3. Les arguments de Napier Brown ... (84)

2.1.4. Les arguments de James Budgett ... (85)

*Considérants*

2.1.5. Les réponses de la Commission ..... (86)-(97)

a) Position de tête de British Sugar sur les prix ..... (86)-(88)

b) Accord et/ou pratique concertée ..... (89)-(97)

aa) La signification des réunions ..... (90)

bb) Accord et/ou pratique concertée entre British Sugar et Tate & Lyle ..... (91)-(92)

cc) Accord et/ou pratique concertée entre British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett ..... (93)-(94)

dd) Pratique concertée sans preuve d'un effet réel ..... (95)-(97)

2.2. La transparence du marché du sucre, la communication anticipée d'informations privilégiées, la valeur des informations sur les prix communiquées lors des réunions, la fonction des réunions et leur effet anticoncurrentiel sur le marché ..... (98)-(123)

2.2.1. Les arguments de British Sugar ..... (98)-(108)

a) Sucre industriel ..... (100)-(102)

b) Sucre au détail ..... (103)-(108)

2.2.2. Les arguments de Tate & Lyle ..... (109)-(113)

2.2.3. Les arguments de Napier Brown ..... (114)

2.2.4. Les arguments de James Budgett ..... (115)

2.2.5. Les réponses de la Commission ..... (116)-(123)

a) L'importance des effets suscités par l'accord et/ou la pratique concertée ..... (116)-(119)

b) La transparence du marché du sucre, la communication anticipée d'informations privilégiées, la valeur des informations sur les prix communiquées lors des réunions, la fonction des réunions ..... (120)-(122)

c) Conclusion ..... (123)

2.3. L'objet supposé des réunions, en particulier les engagements ..... (124)-(154)

2.3.1. Les arguments de British Sugar ..... (124)-(129)

a) Les engagements ..... (126)-(129)

b) Autres buts des réunions ..... (130)

2.3.2. Les arguments de Tate & Lyle ..... (131)

2.3.3. Les arguments de Napier Brown ..... (132)

2.3.4. Les arguments de James Budgett ..... (133)

2.3.5. Les réponses de la Commission ..... (134)-(154)

a) Les engagements ..... (135)-(152)

aa) Les participants aux réunions ..... (141)

bb) La chronologie des événements ..... (142)-(143)

cc) Le thème des réunions ..... (144)-(148)

dd) La signification du programme d'application du droit communautaire ..... (149)-(151)

ee) Autres méthodes permettant de mettre en œuvre et de contrôler le respect des engagements ..... (152)

b) Les autres arguments justifiant les réunions ..... (153)

c) Conclusion ..... (154)

*Considérants*

C. EFFET SENSIBLE SUR LE COMMERCE ENTRE ÉTATS MEMBRES ..... (155)-(183)

1. ***L'appréciation de la Commission*** ..... (155)-(168)

1.1. Le libellé de l'article 85, paragraphe 1, et les règles définies par la Cour de justice ..... (155)-(158)

1.2. Appréciation de la présente affaire ..... (159)-(168)

1.2.1. Sucre industriel ..... (163)-(166)

1.2.2. Sucre au détail ..... (167)-(168)

2. ***Les arguments des parties*** ..... (169)-(175)

2.1. British Sugar ..... (169)-(171)

2.2. Tate & Lyle ..... (172)

2.3. Napier Brown ..... (173)

2.4. James Budgett ..... (174)-(175)

3. ***Les réponses de la Commission*** ..... (176)-(183)

D. ARTICLE 85, PARAGRAPHE 3, DU TRAITÉ CE ..... (184)

IV. **INAPPLICABILITÉ DU RÈGLEMENT Nº 26** ..... (185)-(188)

V. **ARTICLE 3 DU RÈGLEMENT Nº 17** ..... (189)

VI. **ARTICLE 15, PARAGRAPHE 2, DU RÈGLEMENT Nº 17** ..... (190)-(217)

A. CARACTÈRE INTENTIONNEL ..... (191)-(192)

B. GRAVITÉ DE L'INFRACTION ..... (193)-(198)

C. DURÉE DE L'INFRACTION ..... (199)-(202)

D. FACTEURS AGGRAVANTS ET ATTÉNUANTS ..... (203)-(210)

1. ***L'organisation commune du marché du sucre dans la Communauté*** ..... (203)-(205)

2. ***British Sugar*** ..... (206)-(210)

E. COMMUNICATION DE LA COMMISSION DU 18 JUILLET 1996 CONCERNANT LA NON-IMPOSITION D'AMENDES OU LA RÉDUCTION DE LEUR MONTANT ..... (211)-(217)

1. ***L'ensemble des quatre parties*** ..... (212)-(213)

2. ***Tate & Lyle en particulier*** ..... (214)-(217)

**DÉCISION DE LA COMMISSION**

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté 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'Autriche, de la Finlande et de la Suède, et notamment son article 15, paragraphe 2,

vu la décision prise par la Commission, le 4 mai 1992, d'ouvrir la procédure en l'espèce,

après avoir donné aux entreprises concernées l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission conformément à l'article 19, paragraphe 1, du règlement n° 17 et au règlement n° 99/63/CEE de la Commission du 25 juillet 1963 relatif aux auditions prévues à l'article 19, paragraphes 1 et 2, du règlement n° 17 du Conseil ([2]),

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

considérant ce qui suit:

## I. INTRODUCTION ET PROCÉDURE

(1) La présente décision porte sur la coordination, par les deux producteurs de sucre de Grande-Bretagne, British Sugar plc [ci-après dénommée «British Sugar» ([3])] et Tate & Lyle plc [ci-après dénommée «Tate & Lyle» ([4])], et par deux négociants en sucre, Napier Brown & Company Ltd (ci-après dénommée «Napier Brown») et James Budgett Sugars Ltd (ci-après dénommée «James Budgett») de leur politique de fixation des prix du sucre blanc cristallisé industriel en Grande-Bretagne. Elle porte également sur la coordination, par les deux producteurs de sucre, de leur politique de fixation des prix du sucre blanc cristallisé au détail en Grande-Bretagne. La période sur laquelle porte l'infraction (ci-après dénommée «période de référence») va du 20 juin 1986 au 2 juillet 1990 pour British Sugar et Tate & Lyle, et de fin 1986 au 2 juillet 1990 pour Napier Brown et James Budgett.

(2) La procédure engagée par la Commission dans la présente affaire, ainsi qu'une procédure parallèle engagée par l'Office britannique de la concurrence (*Office of Fair Trading* — OFT) ([5]), a pour origine deux lettres adressées par Tate & Lyle à l'OFT, les 16 juillet et 29 août 1990, dans lesquelles elle se met elle-même en cause. Le 4 mai 1992, la Commission a engagé une procédure à l'encontre des quatre parties mentionnées ci-dessus, ainsi qu'à l'encontre d'autres producteurs européens de sucre, et le 12 juin 1992, elle leur a adressé à tous une communication des griefs. Cette première communication des griefs portait sur plusieurs cas de comportement anticoncurrentiel, contraires à l'article 85, paragraphe l, et à l'article 86 du traité CE, dans le secteur du commerce du sucre au Royaume-Uni. À la lumière des réponses écrites des parties et des déclarations faites lors de l'audition relative à la première communication des griefs, la Commission a décidé de réorienter son action et de la concentrer sur les infractions qui pouvaient être corroborées par des preuves présentant le haut niveau de sécurité juridique requis par la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes. C'est pourquoi, le 18 août 1995, une communication des griefs modifiée, remplaçant la première, a été envoyée aux parties. La présente décision tient compte des réponses écrites des parties à la communication des griefs modifiée, des déclarations qu'elles ont faites lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996 et ultérieurement, ainsi que de leurs réponses à la première communication des griefs et des déclarations qu'elles ont faites lors de l'audition relative à celle-ci, dans la mesure où elles restent pertinentes au regard des allégations contenues dans la communication des griefs modifiée.

## II. LES FAITS

### A. LE PRODUIT

(3) Le produit en cause dans la présente affaire est le sucre blanc cristallisé.

Le sucre est extrait de la betterave sucrière ou de la canne à sucre. À l'exception d'une très petite partie du sud de l'Espagne et des départements français d'outre-mer, la canne à sucre n'est pas cultivée dans la Communauté européenne. Aux fins de la présente décision ([6]), on distingue trois types de sucres: le sucre blanc cristallisé, les sucres liquides et les sucres spéciaux.

Le sucre blanc cristallisé, qui est souvent appelé simplement «sucre blanc», est le produit final obtenu à la suite de la transformation et du raffinage de la betterave ou de la canne à sucre. Les règlements communautaires concernés distinguent plusieurs qualités de sucre ([7]). La qualité type est le sucre de la catégorie II. Le sucre blanc cristallisé représente de loin la plus grande partie de la production et de la consommation de sucre dans la Communauté, ainsi qu'au Royaume-Uni et

en Grande-Bretagne en particulier ([8]). Il est vendu à l'industrie («sucre industriel») et au commerce de détail («sucre au détail»).

Les sucres liquides sont principalement utilisés dans l'industrie alimentaire. La meilleure qualité est obtenue par distillation du sucre blanc cristallisé. Les qualités inférieures ne sont produites qu'à partir de la canne à sucre, par le mélange des liqueurs produites aux différents stades du processus de raffinage.

Les sucres spéciaux regroupent tous les sucres secs autres que le sucre blanc cristallisé. Cette catégorie comprend les sucres bruts de consommation directe originaires des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), les sucres roux, les sucres en poudre, le sucre glace et autres sucres broyés, ainsi que les sirops et les mélasses ([9]).

B. LE RÉGIME APPLICABLE AU SUCRE DANS LE CADRE DE LA POLITIQUE AGRICOLE COMMUNE

(4) Le régime applicable au sucre dans le cadre de la politique agricole commune est destiné à soutenir et à protéger la production de sucre dans la Communauté européenne. Le sucre produit à partir des betteraves et de la canne à sucre récoltées dans la Communauté est limité par le biais de quotas nationaux (quotas «A» et «B»), qui sont fixés par le Conseil. En principe, ces quotas n'ont pas été modifiés depuis 1981. Le quota attribué à chaque pays est ensuite réparti par le gouvernement concerné entre les différents producteurs de sucre nationaux.

Il existe un mécanisme de soutien des prix, mais il s'applique uniquement au sucre A et B. Le sucre produit par des entreprises communautaires en excédent des quotas A et B qui leur sont affectés, est appelé sucre «C». Ce sucre doit être vendu sur le marché mondial, c'est-à-dire à des pays non membres de la Communauté, sans soutien ou être stocké pendant au moins douze mois, puis écoulé comme sucre A ou B l'année suivante.

(5) Indépendamment du sucre A et B, la Communauté soutient également les prix pour une quantité limitée de sucre importé dans le cadre de la convention de Lomé ([10]). Entre 1986 et 1990, le montant total des importations préférentielles a été fixé à 1 305 000 tonnes. La quasi-totalité du sucre importé dans le cadre du régime préférentiel l'est (et l'a été au cours de la période de référence) par Tate & Lyle, sous forme de sucre de canne partiellement transformé, qui subit ensuite un raffinage supplémentaire pour être transformé en produits finis. Les importateurs et les raffineurs de sucre de canne en provenance des pays ACP prennent une marge («la marge institutionnelle») pour cette activité. Cette marge de raffinage n'est pas calculée de la même manière que la marge de fabrication du sucre produit à partir de betteraves, en raison de la nature particulière de l'opération de raffinage. Au cours de la période de référence, la marge institutionnelle pour le sucre raffiné à partir de canne à sucre était inférieure à la marge perçue pour la transformation du sucre de betterave. Il en résulte qu'au cours de cette même période, les raffineurs de sucre de canne importé dans le cadre du régime préférentiel ont subi un désavantage structurel, sur le plan de la marge, par rapport aux transformateurs de betteraves communautaires ([11]).

(6) Chaque année, le Conseil fixe plusieurs prix institutionnels concernant l'achat et la transformation de la betterave sucrière pour la vente du sucre transformé. Le plus important de ces prix est le prix d'intervention, c'est-à-dire le prix auquel tout producteur peut vendre son sucre A et B aux organismes nationaux d'intervention. Les sociétés qui vendent leur sucre transformé dans le cadre du système d'intervention bénéficient du prix d'intervention. Toutefois, aucune vente dans le cadre de ce système n'a eu lieu au cours des dernières années. Afin d'assurer l'autofinancement du régime du sucre ([12]), une redevance de stockage est appliquée à tout le sucre A et B qui n'est pas vendu dans le cadre du système d'intervention. La somme du prix d'intervention et de la redevance de stockage constitue donc le prix minimal garanti pour le sucre A et B. C'est ce que l'on appelle le prix de soutien effectif. Le sucre importé dans le cadre du régime préférentiel prévu par la convention de Lomé n'est pas inclus dans le système de remboursement des coûts de stockage et la redevance de stockage ne lui est donc pas appliquée.

Au cours de la période de référence, le Conseil a également fixé un prix de seuil, qui est le prix auquel le sucre non soumis à des quotas peut être importé de pays tiers. Ces importations sont soumises à une redevance qui représente la différence entre le prix de marché libre sur le marché mondial et le prix de seuil. À partir du 1er juillet 1995 (mise en œuvre de l'Uruguay Round), la redevance variable a été remplacée tout d'abord par une redevance fixe, puis par un droit supplémentaire, qui doit faire office de mécanisme de protection au cas où les prix du marché mondial tomberaient très bas.

Les règlements communautaires ont donc pour effet de fixer les prix minimaux (prix d'intervention plus redevance de stockage) pour le sucre vendu dans la Communauté.

Le Conseil fixe également les prix minimaux que les transformateurs doivent payer aux producteurs de betteraves sucrières pour l'achat de leurs produits.

(7) Les transformateurs de betteraves sucrières peuvent vendre leur sucre de betterave A et B librement dans toute la Communauté. S'ils ne parviennent pas à écouler ainsi toute leur production, ils peuvent vendre leurs excédents dans le cadre du système d'intervention ou l'exporter sur le marché mondial. S'ils optent pour la seconde solution, ils bénéficient d'une restitution à l'exportation, qui est calculée sur la base d'un appel d'offres. Normalement, la vente avec restitution est plus intéressante que la vente dans le cadre du système d'intervention ([13]).

## C. LES ENTREPRISES EN CAUSE ET LEUR POSITION AU ROYAUME-UNI, PLUS PARTICULIÈREMENT EN GRANDE-BRETAGNE

### 1. *Les producteurs de sucre au Royaume-Uni*

#### 1.1. **British Sugar**

(8) British Sugar est le seul transformateur de betteraves sucrières du Royaume-Uni. C'est à elle qu'est attribuée l'intégralité des quotas de sucre A et B destinés au Royaume-Uni, en l'occurrence quelque 1,144 million de tonnes. Au cours de l'exercice qui a pris fin le 30 septembre 1989, le chiffre d'affaires mondial de British Sugar, pour l'ensemble de ses produits, a été de 677,6 millions de livres sterling. De 1982 à 1990, British Sugar était une filiale de S & W Berisford Plc ([14]). En décembre 1990/janvier 1991, elle a été rachetée par Associated British Foods plc ([15]).

#### 1.2. **Tate & Lyle**

(9) Depuis le début de la période de référence jusqu'à ce jour, la structure du groupe Tate & Lyle n'a pas changé. Tate & Lyle est la société de tête d'un groupe dont les sociétés opèrent dans le monde entier, dans différents secteurs de l'économie. Au sein de ce groupe, Tate & Lyle Industries Ltd. filiale directe de Tate & Lyle plc, est chargée des opérations de raffinage du sucre de canne au Royaume-Uni, qui sont du ressort de sa division opérationnelle Tate & Lyle Sugars (TLS). La très grande majorité du sucre de canne brut importé dans la Communauté dans le cadre du système préférentiel est raffinée par Tate & Lyle, dans ses raffineries de Grande-Bretagne. Afin de garantir son approvisionnement en sucre de canne brut, Tate & Lyle a conclu des contrats de fourniture avec plusieurs producteurs ACP, sur une base renouvelable par périodes de cinq ans. Elle possédait deux raffineries en Grande-Bretagne, une à Londres (Silvertown), et une en Écosse (Greenock) qui entretemps a été fermée. Ces deux raffineries travaillent à pleine capacité, ou presque, depuis l'exercice 1982-1983. Tate & Lyle raffine du sucre non seulement au Royaume-Uni, mais également dans d'autres pays dont le Portugal, les États-Unis, le Canada, l'Australie et le Zimbabwe. Elle opère également dans les secteurs des édulcorants produits à partir de céréales et de la production d'amidon en Europe et en Amérique du Nord. Au cours de l'exercice qui a pris fin le 30 septembre 1989, le chiffre d'affaires mondial du groupe Tate & Lyle, pour tous les produits, s'élevait à 3 359,9 millions de livres sterling.

### 2. *Les négociants en sucre*

(10) Au cours de la période de référence, le sucre a été distribué en Grande-Bretagne par British Sugar et Tate & Lyle, par un producteur de sucre du continent (De Danske Sukkerfabrikker) opérant par l'intermédiaire d'un agent exclusif (Czarnikow Ltd), ainsi que par des négociants indépendants. Les principaux négociants de Grande-Bretagne sont Napier Brown, James Budgett, Billington et J.M. Thomas.

(11) Les négociants opèrent sous deux formes: pour le compte de tiers et pour leur compte propre. Dans les opérations pour le compte de tiers, ils agissent en tant qu'agents des deux producteurs britanniques (British Sugar et Tate & Lyle), et perçoivent à ce titre une commission fixe. Leur intervention consiste à assurer le traitement des commandes, la facturation et la réception des paiements. Ils ne participent pas aux négociations sur les prix, qui se font directement entre le producteur et le client ([16]). Bien que cette activité ne soit normalement pas très attrayante sur le plan financier, elle permet néanmoins de gagner des parts de marché et constitue donc une base à partir de laquelle il est possible de vendre du sucre à d'autres conditions, plus profitables; c'est ce que l'on appelle le négoce pour compte propre ([17]). Dans ce type d'opération, le négociant achète du sucre pour son compte propre et le revend en son propre nom, en fixant les conditions et, par conséquent, le bénéfice qui lui revient. Les sources d'approvisionnement pour le négoce pour compte propre sont les deux producteurs britanniques et les importations. Les négociants pratiquent des importations pour leur compte et en leur nom ([18]). Au cours de la période de référence, Napier Brown et James Budgett ont importé du sucre du continent. James Budgett a également importé du sucre communautaire d'Irlande.

### 2.1. **Napier Brown**

(12) Napier Brown & Company Ltd («Napier Brown») est le plus important des quatre négociants en sucre de Grande-Bretagne. Ses opérations menées pour le compte de British Sugar et Tate & Lyle ont progressivement baissé, tombant de 33 % environ à 23 % de l'ensemble de ses opérations dans le domaine du sucre cristallisé. Ses opérations pour compte propre ont varié entre 67 % et 77 % environ. Pendant l'exercice qui s'est terminé le 31 mars 1990, Napier Brown était une filiale à 100 % de Napier Brown Holdings Ltd, qui opère dans le secteur du négoce, de la transformation et du conditionnement de sucre, de fruits secs, de noix et d'aliments réfrigérés, et elle l'est restée depuis lors. Au cours de ce même exercice, Napier Brown a réalisé un chiffre d'affaires mondial, tous produits confondus, de 258,2 millions de livres sterling.

### 2.2. **James Budgett**

(13) James Budgett est le deuxième négociant britannique. Ses opérations de négoce pour le compte de Tate & Lyle et de British Sugar sont tombées de 70 % environ de l'ensemble de ses opérations dans le domaine du sucre cristallisé en 1986, à 50 % environ en 1990. Ses opérations pour compte propre avec du sucre provenant des deux producteurs britanniques sont passées, au cours de la même période, de 20 % à 40 % environ. Entre 1986 et 1990, ses importations ont triplé, et elles constituent aujourd'hui environ 10 % de ses activités dans le secteur du sucre. Au cours de l'exercice qui s'est achevé le 31 mars 1990, et depuis lors, la majorité des parts de James Budgett étaient détenues par ED & F Man Ltd, le plus important négociant en sucre mondial, qui a été rebaptisé ED & F Man Group plc en 1994. Le 17 mai 1989, Irish Sugar a acquis 33,3 % des parts de James Budgett. À la même date, James Budgett est devenu le distributeur exclusif de Irish Sugar en Grande-Bretagne. Le 10 août 1992, la raison sociale de la société a été modifiée: James Budgett & Son Ltd est devenue James Budgett Sugars Ltd. Au cours de l'exercice qui a pris fin au 31 mars 1990, James Budgett a réalisé un chiffre d'affaires mondial, tous produits confondus, de 163,8 millions de livres sterling.

## D. PRODUCTION ET VENTE DE SUCRE AU ROYAUME-UNI ET EN GRANDE-BRETAGNE

### 1. *Parts de marché*

(14) L'offre et la demande de sucre au Royaume-Uni sont largement équilibrées et l'ont toujours été au cours de la période de référence, ainsi que cela ressort du tableau suivant [19]:

**Quantités de sucre disponibles sur le marché britannique/consommation à l'état naturel**

*(en milliers de tonnes d'équivalent-sucre blanc)*

| | Campagnes (1er octobre — 30 septembre) | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1986/1987 | 1987/1988 | 1988/1989 | 1989/1990 |
| **Production totale** | **1 318** | **1 226** | **1 304** | **1 264** |
| dont sucre C à exporter | | | | |
| (quota British Suggar = 1 144) | – 174 | – 82 | – 160 | – 120 |
| Production disponible | 1 144 | 1 144 | 1 144 | 1 144 |
| Variation des stocks | – 57 | + 43 | + 24 | + 30 |
| Importations des pays ACP | 1 167 | 1 214 | 1 194 | 1 139 |
| Importations d'autres pays tiers | 1 | — | — | — |
| Importations des États membres | 88 | 110 | 132 | 153 |
| **Quantités totales de sucre disponibles** | **2 343** | **2 511** | **2 494** | **2 466** |
| Exportations vers des pays tiers | – 85 | – 178 | – 121 | – 135 |
| Exportations vers les États membres | – 29 | – 75 | – 78 | – 37 |
| **Consommation nationale** | **2 229** | **2 258** | **2 295** | **2 294** |

Dans le tableau, tous les chiffres sont exprimés en «équivalent-sucre blanc» (ESB), qui couvre tous les types de sucres, y compris les trois grandes catégories, en l'occurrence le sucre blanc cristallisé, les sucres liquides et les sucres spéciaux ([20]), et qui applique un facteur de conversion à tous les types de sucres autres que le sucre blanc cristallisé. En ce qui concerne les chiffres relatifs aux importations en provenance d'autres États membres, qui sont de la plus grande importance dans la présente affaire, il est incontestable que la très grande majorité de ces importations au Royaume-Uni sont constituées par du sucre blanc cristallisé qui entre soit en vrac (citerne) soit conditionné en sacs de 50 kilogrammes ou en paquets pour la vente au détail.

(15) Au cours de la période de référence, British Sugar et Tate & Lyle ont produit, à elles deux, plus de 90 % du sucre vendu au Royaume-Uni. Les parts de marché qu'elles ont détenues au Royaume-Uni au cours de cette période ont été stables ([21]). Si l'on considère le marché du sucre cristallisé dans son ensemble, British Sugar a détenu une part se situant entre 51 % et 54 % entre 1986/1987 et 1989/1990; la part de marché de Tate & Lyle a oscillé entre 38 % et 40 %; les ventes au détail de Napier Brown ont couvert [supprimé, secret d'affaires] du marché; quant aux importations, elles ont représenté de 6 à 8 % de ce même marché ([22]). Ces importations provenaient essentiellement du Danemark, de France et d'Irlande. Les importations en provenance de ces trois pays, notamment du Danemark et de France, ont augmenté entre 1986/1987 et 1989/1990 ([23]).

### 2. *Importations d'autres États membres au Royaume-Uni, et notamment en Grande-Bretagne*

(16) British Sugar a confirmé ([24]) que, au cours de la période de référence, elle a suivi une politique qui consistait à tenter de fixer ses prix juste en-dessous du niveau auquel les producteurs de sucre continentaux auraient exporté des quantités importantes de sucre vers le Royaume-Uni, menaçant ainsi la possibilité, pour British Sugar, d'y vendre l'intégralité de ses quotas A et B. Cette déclaration est admise par toutes les autres parties à la présente procédure et elle correspond à ce que la Commission avait mis à jour dans sa décision Napier Brown ([25]), ainsi qu'à ce qui est exposé dans le deuxième et le troisième rapport de la MMC ([26]). Bien que la plupart de ces sources fassent mention du Royaume-Uni, ces constatations s'appliquent tout particulièrement à la Grande-Bretagne. Le fait que la situation soit, à certains égards, différente en Irlande du Nord ([27]), ne porte en rien atteinte au fait que ces constatations s'appliquent au marché britannique. En Grande-Bretagne, le prix du sucre est légèrement plus élevé que sur les marchés des États membres voisins. Cela est dû, d'une part, aux coûts liés au transport transmanche du sucre et, d'autre part, au fait qu'afin de garantir des importations d'un niveau suffisant, il est nécessaire d'accepter un prix beaucoup plus élevé en Grande-Bretagne que sur le continent, parce que les exportateurs potentiels peuvent exiger une majoration substantielle des prix pour se laisser persuader d'exporter de grandes quantités de sucre vers la Grande-Bretagne, par crainte d'exportations en représailles de la part des producteurs britanniques ([28]).

(17) Au cours de la période de référence, Tate & Lyle a adopté une politique active visant à tenter de décourager les importations ([29]). Elle a contacté tous les grands producteurs de sucre continentaux qui avaient toujours vendu des quantités importantes de sucre en Grande-Bretagne: Béghin-Say (France), Irish Sugar et De Danske Sukkerfabrikker, pour les informer que s'ils décidaient d'exporter vers le Royaume-Uni des quantités plus importantes que ce qu'ils avaient traditionnellement coutume de faire, Tate & Lyle réagirait en vendant des quantités plus grandes sur leurs marchés nationaux ([30]). La raison de cette politique était que Tate & Lyle estimait que British Sugar avait décidé de vendre l'intégralité de ses quotas A et B au Royaume-Uni ([31]) et que, ainsi que la guerre des prix qui avait eu lieu de 1984 à 1986 l'avait montré, British Sugar était, le cas échéant, disposée à baisser ses prix pour y parvenir, ce qu'elle avait les moyens de faire. Comme la production et la consommation au Royaume-Uni étaient largement équilibrées au cours de la période de référence, il s'ensuit que si des importations de sucre A et B en provenance du continent pouvaient être commercialisées au Royaume-Uni, il était nécessaire qu'une quantité similaire à celle importée soit exportée par l'un des deux producteurs britanniques vers d'autres États membres, ou vendue dans le cadre du système de restitution ou d'intervention ([32]). Si une nouvelle guerre des prix, au cours de laquelle les deux producteurs britanniques (British Sugar et Tate & Lyle) auraient tenté de vendre les mêmes quantités que d'habitude sur le marché britannique en dépit des importations, avait eu lieu, Tate & Lyle se serait trouvée dans une position plus faible que British Sugar. En outre, même s'il n'y avait pas eu une telle guerre des prix, il aurait été plus profitable, pour les deux producteurs britanniques, de vendre sur leur marché intérieur plutôt que d'exporter vers d'autres États membres ou de vendre dans le cadre des systèmes de restitution ou d'intervention. Compte tenu de tous ces éléments, Tate & Lyle avait particulièrement intérêt à tenter d'enrayer les importations dans toute la mesure du possible.

Tout comme dans le considérant 16, la description et l'analyse faites pour le Royaume-Uni par rapport aux autres États membres s'appliquent également, mutatis mutandis, pour ce qui est de la Grande-Bretagne par rapport aux autres États membres.

(18) Un certain nombre d'autres facteurs ont contribué, au cours de la période de référence, à limiter les importations de sucre sur le marché du Royaume-Uni dans son ensemble, et sur celui de la Grande-Bretagne en particulier, et continuent à le faire. De nombreux clients exigent des livraisons fréquentes et rapides (juste à temps) ([33]), ainsi que des livraisons garanties et régulières ([34]). Répondre à de tels besoins à partir du continent n'est guère facile. Les producteurs continentaux qui souhaiteraient le faire devraient donc investir dans des installations de distribution en Grande-Bretagne ([35]).

(19) Traditionnellement, des quantités égales à environ 4 à 10 % de la consommation nationale sont importées chaque année au Royaume-Uni. Cela est dû au fait que de nombreux gros clients souhaitent garder une source d'approvisionnement supplémentaire auprès de producteurs communautaires continentaux ([36]), d'une part, pour disposer d'un moyen de négociation lorsqu'ils discutent des prix avec les producteurs britanniques et, d'autre part, afin de disposer d'un mécanisme leur permettant d'être fournis en cas de pénurie de sucre national, par exemple lorsqu'il y a une mauvaise récolte ([37]). Ce sucre est soit commandé directement auprès d'un producteur continental par la société concernée, soit acheté par l'intermédiaire d'un négociant. C'est la raison pour laquelle les négociants achètent du sucre continental, et aussi parce que cela constitue un moyen de pression lors des négociations avec les fournisseurs nationaux sur le sucre qu'ils souhaitent acheter dans le cadre de leurs opérations pour compte propre, pour lesquelles ils dépendent largement des fournisseurs nationaux. En outre, les négociants importent également du sucre continental lorsque celui-ci est moins cher que le sucre national, ce qui peut notamment se produire pendant des périodes limitées, à la suite de fluctuations monétaires ([38]).

(20) Au cours des campagnes (1er octobre-30 septembre) couvertes par la période de référence, les importations de sucre des autres États membres vers le Royaume-Uni sont passées de 88 000 tonnes en 1986/1987 à 110 000 tonnes en 1987/1988, puis à 132 200 tonnes en 1988/1989, pour atteindre 153 000 tonnes en 1989/1990. Cela représente une augmentation de 73,9 %, la part des importations dans la consommation nationale totale passant, quant à elle, de 3,9 % en 1986/1987 à 6,7 % en 1989/1990 ([39]). Le chiffre des importations pour 1985/1986 est de 137 000 tonnes. L'augmentation entre 1985/1986 et 1989/1990 s'est élevée à 11,7 %. La très grande majorité du sucre importé des autres États membres vers le Royaume-Uni était constituée par du sucre blanc cristallisé.

(21) Au cours des années civiles allant du 1er janvier 1986 au 31 décembre 1990, les importations de sucre blanc de Napier Brown au Royaume-Uni ont augmenté de 60 % ([40]). Au cours de cette même période, les importations de sucre de James Budgett au Royaume-Uni ont presque triplé ([41]).

## E. LA SITUATION RESPECTIVE, SUR LE PLAN DE LA CONCURRENCE, DE BRITISH SUGAR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN ET JAMES BUDGETT

(22) En raison des caractéristiques particulières de la politique agricole commune ([42]), British Sugar, qui est un transformateur de sucre de betterave, a bénéficié, pendant la période de référence, d'un avantage acquis par rapport au raffineur de canne à sucre Tate & Lyle, parce qu'il a reçu une marge plus élevée pour le sucre qu'il a produit et vendu. De ce fait, il est largement admis ([43]), et la Commission se range à cet avis, qu'au cours de la période de référence, British Sugar a eu une position de tête en matière de prix sur le marché du sucre (y compris le sucre blanc cristallisé) en Grande-Bretagne, et Tate & Lyle n'a fait que la suivre. Le fait que British Sugar a eu une influence décisive dans la détermination du niveau des prix apparaît également dans la guerre des prix qui a eu lieu entre 1984 et 1986 ([44]). Toutefois, ainsi que nous le montrerons au considérant 23, la position de tête occupée par British Sugar en matière de prix n'a pas exclu toute concurrence de Tate & Lyle sur les marchés du sucre industriel et du sucre au détail en Grande-Bretagne, qui sont les marchés en cause aux fins de la présente affaire, pour ce qui est des relations entre ces deux sociétés ([45]).

(23) Napier Brown et James Budgett ont également, dans une large mesure, suivi British Sugar en ce qui concerne les prix sur les marchés du sucre (y compris le sucre blanc cristallisé) en Grande-Bretagne au cours de la période de référence ([46]). British Sugar a confirmé qu'au cours de la période de référence, sa politique a été de tenter de fixer ses prix juste en-dessous du niveau à partir duquel il deviendrait intéressant, pour les producteurs de sucre continentaux, d'exporter des quantités importantes de sucre au Royaume-Uni, ce qui mettrait en péril la possibilité, pour British Sugar, d'y vendre l'intégralité de ses quotas A et B ([47]). Dans de telles circonstances, Napier Brown et James Budgett étaient dépendantes des deux producteurs de sucre britanniques (British Sugar et

Tate & Lyle) pour une partie importante du sucre qu'elles commercialisaient, pour leur compte propre ou pour le compte de tiers, bien que les importations leur eussent laissé une certaine marge et pussent avoir été utilisées comme moyen de négociation ([48]). C'est pourquoi, les options dont elles disposaient en matière de politique de prix, y compris pour le sucre blanc cristallisé, dépendaient, dans une large mesure, des décisions prises dans ce domaine par leurs principaux fournisseurs. Toutefois, ainsi qu'il apparaîtra ci-après, la position de tête occupée par British Sugar en matière de prix n'excluait pas toute concurrence de la part de Napier Brown et James Budgett vis-à-vis de British Sugar ou de Tate & Lyle sur le marché du sucre industriel en Grande-Bretagne, qui est le marché en cause aux fins de la présente affaire, en ce qui concerne les relations entre les quatre parties ([49]).

## F. FAITS À L'ORIGINE DE L'INFRACTION AUX RÈGLES DE CONCURRENCE

### 1. *Historique*

(24) Entre 1984 et 1986, une guerre des prix a eu lieu sur le marché du sucre en Grande-Bretagne, y compris sur le marché du sucre blanc cristallisé ([50]). Elle était en grande partie la conséquence de la stratégie agressive adoptée par British Sugar en matière de prix, afin de tenter de maximiser ses ventes de sucre en Grande-Bretagne. Elle a eu pour conséquence de faire tomber les prix à des niveaux très bas.

(25) En 1988, la Commission, agissant sur plainte officielle, a adopté une décision ([51]) au titre de l'article 86 du traité CE, dans laquelle elle établissait que British Sugar avait abusé de la position dominante qu'elle détenait sur les marchés du sucre industriel et du sucre au détail en Grande-Bretagne. Les pratiques mises en œuvre par British Sugar, estimées constituer une infraction à l'article 86, consistaient en un certain nombre d'actions destinées à éliminer Napier Brown du marché du sucre blanc cristallisé vendu au détail. Cette décision avait été précédée d'une communication des griefs assortie de mesures provisoires, qui avait été envoyée à British Sugar le 8 juillet 1986 et qui visait à mettre fin à l'infraction à l'article 86.

(26) Le 5 août 1986, British Sugar a écrit à la Commission en proposant des engagements destinés à mettre fin aux pratiques que la Commission, dans sa communication des griefs assortie de mesures provisoires mentionnée ci-dessus, avait considérées comme des infractions aux règles communautaires de la concurrence. La Commission a accepté ces engagements par lettre du 7 août 1986. L'engagement suivant présente une importance toute particulière pour la présente procédure:

«(C) British Sugar admet la nécessité des négociants en sucre et estime qu'ils ont un rôle utile à jouer sur le marché britannique. British Sugar n'a pas l'intention, ni maintenant ni dans le futur, de mettre en œuvre une politique de prix susceptible de porter atteinte, en quelque façon que ce soit, au maintien des négociants sur le marché.

British Sugar s'engage, vis-à-vis de la Commission, à pratiquer une politique des prix normale et raisonnable, qui ne pourra en aucun cas être assimilée à une politique d'éviction. British Sugar admet que la Commission est fondée à craindre qu'une marge insuffisante entre son prix pour le sucre industriel et son prix pour le sucre vendu au détail puisse être considérée comme une pratique déraisonnable.» ([52])

(27) En octobre 1986, British Sugar a informé la Commission qu'elle avait l'intention d'adopter un programme d'application du droit communautaire de la concurrence. Ce programme, qui a été adopté en décembre 1986, décrit les responsabilités particulières d'une société dominante, mais définit également en détail les obligations résultant de l'article 85, paragraphe 1. La partie suivante de ce programme présente une importance particulière pour la présente procédure:

«Article 85 paragraphe 1: accords anticoncurrentiels

... Les accords ou pratiques concertées qui consistent à fixer des prix, à limiter la production ou les débouchés, à se répartir les marchés, à boycotter collectivement des clients ou des fournisseurs réels ou potentiels, ainsi que les accords assortis de clauses contraignantes sont tous, par exemple, interdits.

... L'article 85 paragraphe 1 interdit également les accords ou pratiques concertées portant sur l'échange, entre concurrents, d'informations sur les prix, les conditions commerciales, les notes de crédits, les rabais, etc.; il peut même s'appliquer lorsque de telles informations sont fournies de façon unilatérale.

... Conformément à sa politique de respect de toutes les lois applicables, la société est attachée au respect des règles de concurrence communautaires et elle prendra toutes les mesures nécessaires pour garantir l'application de cette politique. La société a également pour politique non seulement de res-

pecter la loi, mais d'aller au-delà d'un simple respect de la lettre de la loi et de tenter d'éviter toute conduite susceptible de faire naître des doutes sur la légalité de son action.» ([53])

(28) Dans sa décision Napier Brown ([54]), la Commission a considéré ces engagements, ainsi que l'adoption du programme mentionné ci-dessus, comme des circonstances atténuantes lors de la détermination du montant de l'amende, qui a été fixé à 3 millions d'écus.

## 2. *Le comportement anticoncurrentiel*

### 2.1. **Résumé**

(29) Les faits et éléments de preuve réunis par la Commission montrent que:

a) en ce qui concerne le sucre industriel, British Sugar a informé Tate & Lyle, lors d'une réunion qui s'est tenue le 20 juin 1986, et également Napier Brown et James Budgett, lors d'une réunion qui a eu lieu ultérieurement, avant fin 1986, de son intention de mettre fin à la guerre des prix dans le secteur du sucre et de cesser de pratiquer la politique de prix bas qu'elle avait mise en place afin d'accroître ses parts de marché, et aussi de son intention d'augmenter le niveau des prix en Grande-Bretagne. Tate & Lyle a confirmé qu'elle souhaitait s'aligner sur cette politique de prix. Après la réunion bilatérale du 20 juin 1986, dix-huit réunions sur le sucre industriel ont eu lieu entre les quatre parties, à intervalles réguliers, tout au long de la période de référence, jusqu'au 13 juin 1990. Au cours de ces réunions, British Sugar a informé Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett des augmentations de prix qu'elle cherchait à appliquer pour le sucre industriel. Pour cela, elle prenait comme référence une «matrice des prix» précisant les prix cibles de British Sugar en fonction du volume des achats. En raison de cette structure, la matrice indiquait également nécessairement les écarts entre les prix facturés aux clients qui achetaient de grandes quantités de sucre industriel et à ceux qui achetaient des plus petites quantités. Au moins une fois, une copie de la matrice écrite a été transmise à Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett. Lors d'autres réunions, des informations similaires à celles contenues dans la matrice ont été fournies par British Sugar aux trois autres parties. En outre, il est prouvé que British Sugar a également fait part aux trois autres parties de son intention de changer certains, voire l'ensemble, de ses prix de barème, parfois jusqu'à neuf mois avant que les changements effectifs n'interviennent;

b) en ce qui concerne le sucre vendu au détail, British Sugar a informé Tate & Lyle, lors de la réunion du 20 juin 1986, qu'elle entendait également mettre fin dans ce secteur à la politique de prix bas qu'elle avait mise en œuvre afin d'accroître ses parts de marché et qu'elle avait l'intention d'augmenter le niveau des prix en Grande-Bretagne. Entre le 25 février 1987 et le 9 mai 1990, huit autres réunions ont eu lieu entre les deux sociétés à propos du sucre vendu au détail. Au cours d'au moins deux de ces réunions, British Sugar a transmis à Tate & Lyle une copie de son nouveau barème de prix, quelques jours avant qu'il ne soit officiellement communiqué à la profession. Au cours de leurs réunions, les deux sociétés ont également discuté de leurs politiques respectives en matière de rabais accordés à leurs plus gros clients. Toutefois, il n'existe pas de preuve suffisante indiquant que British Sugar ait communiqué à Tate & Lyle des prix ou des rabais particuliers qui seraient appliqués à un client particulier. En outre, British Sugar a signalé à Tate & Lyle des augmentations de ses prix au détail au moins deux à trois semaines avant que le nouveau barème ait été établi et ait pu être transmis à la profession.

### 2.2. **Présentation détaillée**

(30) Presque deux mois avant d'écrire à la Commission pour lui proposer officiellement les engagements, le président de S & W Berisford de l'époque a téléphoné au président de Tate & Lyle, les 17 et 18 juin 1986, pour l'informer que la direction de British Sugar allait être changée sous peu et suggérer d'organiser une rencontre avec Tate & Lyle, afin de présenter la nouvelle équipe de British Sugar ([55]). Cette réunion entre les équipes de direction des deux sociétés a eu lieu le 20 juin 1986. À cette occasion, British Sugar a informé Tate & Lyle de sa décision de mettre fin à la guerre des prix qu'elle avait engagée afin d'accroître ses parts de marché en pratiquant des prix bas. Nous reproduisons ci-après un extrait de la lettre écrite par un membre du conseil d'administration de Tate & Lyle à l'*Office of Fair Trading*, le 29 août 1990, dont la Commission a obtenu une copie, et dans laquelle il expose ce qui, selon sa société, s'est passé au cours de cette réunion ([56]):

«Les représentants de Tate & Lyle sont sortis de cette réunion en pensant que la guerre des prix, qui durait depuis environ deux ans, allait cesser. Il leur semblait également clair que les parts détenues par Tate & Lyle et British Sugar, à ce moment-là, sur le marché de la vente au détail, resteraient les mêmes et qu'aucune des parties ne pratiquerait une politique de prix aggressive. Il était également admis par

Tate & Lyle que rien ne pourrait empêcher British Sugar de mettre l'intégralité de ses quotas A et B, soit 1 144 000 tonnes, sur le marché britannique. La conséquence de ces discussions, telle qu'elle a été comprise par Tate & Lyle, était que British Sugar ne perturberait pas le marché en important du sucre, parce que cela conduirait à une reprise de la guerre des prix, puisque le marché était en équilibre. Afin de traduire ces discussions dans les faits sur le plan commercial, M. Pepler, de Tate & Lyle Sugars, a transmis le message à ses collaborateurs, en leur demandant de ne pas baisser les prix afin de tenter d'enlever des parts de marché à British Sugar.

Cette réunion était importante dans la mesure où elle a permis de définir les principes fondamentaux sur lesquels toutes les discussions futures seraient basées.» ([57])

(31) British Sugar et Tate & Lyle estiment toutes deux que cette déclaration ne signifie pas qu'elles se sont mises d'accord pour fixer les prix, les parts de marché ou adopter une position commune en matière d'importations. Dans une communication commune envoyée par British Sugar et Tate & Lyle à l'*Office of Fair Trading* ([58]), les parties ont donné leur version commune de ce qui s'était passé. Il y est notamment dit ceci:

«4. Lors d'une réunion qui a eu lieu le 20 juin 1986, BS a annoncé que la guerre des prix qui sévissait alors sur le marché du sucre britannique, en raison de la politique commerciale pratiquée par BS, allait cesser. Compte tenu de l'enquête menée alors par la Commission des Communautés européennes sur les activités de BS, à la suite de la décision Napier Brown, BS avait le souci de faire en sorte qu'il ne lui soit plus possible de pratiquer une politique des prix susceptible de donner lieu à une plainte à la Commission ou à l'OFT, pour pratique de prix d'éviction ou tout autre abus de position dominante. Tant TLS que British Sugar estimaient qu'à la suite de la décision unilatérale prise par British Sugar de mettre un terme à la guerre des prix:

a) les parts détenues sur le marché de la vente au détail auraient tendance à se maintenir à peu près au niveau qui, d'après les parties, était le leur au moment où British Sugar a annoncé sa décision, et qu'à cet effet

b) British Sugar ne pratiquerait plus de politique de prix agressive, TLS agissant par conséquent de même, bien qu'une marge de tolérance subsiste en ce qui concerne leurs parts de marché respectives.

Dans le cadre de cet accord, BS a informé TLS des modifications de ses barèmes et de sa politique en matière de rabais, avant de les annoncer à ses clients, bien que TLS n'ait jamais été informée d'un prix ou d'un rabais particulier accordé à un client particulier. Avant que ces informations ne soient transmises à TLS, tous les gros clients de BS étaient au courant de ses intentions générales en ce qui concerne l'ordre de grandeur des augmentations de prix pour la période de référence. À certains moments, les parties ont entretenu des contacts afin de déterminer si leurs parts respectives sur le marché de la vente au détail restaient dans les limites de la marge de tolérance.» ([59])

(32) Après la réunion entre British Sugar et Tate & Lyle du 20 juin 1986, British Sugar a organisé d'autres réunions avec Tate & Lyle, jusqu'au 13 juin 1990; dans certains cas, Napier Brown et James Budgett ont également participé à ces réunions. Tate & Lyle a fourni à la Commission la liste des réunions dont elle a eu connaissance ([60]). Elle a été établie à partir des agendas de ses employés. Cette liste indique la date, les différents participants et la société à laquelle ils appartiennent, le lieu et l'objet de chaque réunion.

(33) La liste fournie par Tate & Lyle répertorie au total quarante réunions. British Sugar, Napier Brown et James Budgett admettent que les réunions ont eu lieu, et ce conformément aux détails indiqués dans la liste fournie par Tate & Lyle ([61]). Dans cette liste, Tate & Lyle a indiqué qu'il n'était pas tout à fait certain que la réunion du 5 novembre 1987 ait réellement eu lieu. Outre le lieu où les réunions se sont tenues, la liste fournit les informations suivantes:

| Date | Sociétés dont un ou plusieurs représentants ont participé à la réunion<br>BS = British Sugar<br>TL = Tate & Lyle<br>NB = Napier Brown<br>JB = James Budgett | Objet |
|---|---|---|
| **1986** | | |
| 20 juin 1986 | BS, TL | réunion générale |
| [3 ou 4 semaines plus tard] | BS, TL | réunion générale |
| 16 septembre 1986 | BS, TL | marché général |
| [date exacte inconnue] | BS, TL, NB, JB | industriel |
| **1987** | | |
| 5 février 1987 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 25 février 1987 | BS, TL | général/détail |
| 26 mars 1987 | BS, TL | détail |
| 15 juin 1987 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 24 juin 1987 | BS, TL | général |
| 29 juin 1987 | BS, TL | général |
| 6 juillet 1987 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 29 juillet 1987 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 15 septembre 1987 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 7 octobre 1987 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 20 octobre 1987 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 5 novembre 1987 [?] | BS [?], TL [?] | général [?] |
| **1988** | | |
| 7 janvier 1988 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 25 janvier 1988 | BS, TL | général |
| 27 janvier 1988 | BS, TL | détail |
| 8 mars 1988 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 20 avril 1988 | BS, TL | général |
| 11 mai 1988 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 4 août 1988 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 14 septembre 1988 | BS, TL | détail |
| 3 octobre 1988 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 23 novembre 1988 | BS, TL | général |
| **1989** | | |
| 13 février 1989 | BS, TL | général/importations |
| 30 mai 1989 | BS, TL, JB | importations/exportations |
| 6 juin 1989 | BS, TL | détail |
| 19 juin 1989 | BS, TL, NB, JB | industriel/prix institutionnels modifications |
| 29 août 1989 | BS, TL | importations/exportations |
| 17 octobre 1989 | BS, TL | détail |
| 16 novembre 1989 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 14 décembre 1989 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| **1990** | | |
| 8 février 1990 | BS, TL, NB, JB | industriel |
| 12 février 1990 | BS, TL | détail |
| 21 février 1990 | BS, TL | général |
| 9 mai 1990 | BS, TL | détail |
| 12 juin 1990 | BS, TL | industriel |
| 13 juin 1990 | BS, TL, NB, JB | industriel |

(34) Les thèmes traités lors des réunions se répartissent comme suit:

— réunions générales: 2,
— marché général: 8,
— industriel: 18,
— industriel/modifications des prix institutionnels: 1,
— général/détail: 1,
— détail: 1,
— général/importations: 1,
— importations/exportations: 2.

(35) La liste montre que — outre la première réunion bilatérale qui a eu lieu entre British Sugar et Tate & Lyle le 20 juin 1986 —, il y a eu dix-huit réunions sur le sucre industriel auxquelles les quatre parties ont participé, en l'occurrence dix-sept réunions ayant eu pour thème le sucre industriel, et une à la fois le sucre industriel et les modifications des prix institutionnels. En ce qui concerne la première réunion quadripartite (entre British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown, James Budgett) sur le sucre industriel, il est dit sur la liste, et ce fait n'est pas contesté, qu'elle a eu lieu fin 1986, c'est-à-dire après le 16 septembre 1986 et avant la fin de l'année 1986.

En ce qui concerne le sucre vendu au détail, il y a eu — outre la première réunion bilatérale du 20 juin 1986 — huit réunions entre British Sugar et Tate & Lyle, dont sept ont eu pour thème le sucre vendu au détail et une à la fois le marché général et le sucre vendu au détail.

Les autres réunions répertoriées ne sont pas pertinentes aux fins de la présente affaire.

(36) Dans une lettre du 16 juillet 1990 ([62]), adressée par le président de Tate & Lyle à l'*Office of Fair Trading*, dont la Commission a obtenu une copie, Tate & Lyle présente sa version des réunions:

«Certaines réunions ont eu lieu, au cours desquelles British Sugar a précisé que sa préoccupation première, sur le plan commercial, était de vendre l'intégralité de ses quotas A et B au Royaume-Uni. Elle a également indiqué qu'elle souhaitait que les prix, au Royaume-Uni, décollent des faibles niveaux auxquels ils étaient alors tombés et que les écarts entre clients achetant des volumes différents reviennent à des niveaux plus raisonnables et plus logiques. Du fait qu'elle n'avait pas d'influence dominante sur les prix et aussi en raison de l'état alarmant du secteur du raffinage de la canne à sucre, Tate & Lyle n'avait guère d'autre solution, sur le plan commercial, que d'accepter la nouvelle politique de British Sugar en matière de prix.

Les deux sociétés ont procédé à un échange de vues sur les prix minimaux que British Sugar souhaitait atteindre sur les marchés du sucre industriel et du sucre vendu au détail et sur l'étalement probable des augmentations. Tate & Lyle a souligné que sa politique commerciale consistait à la fois à suivre British Sugar sur le plan des prix et à défendre la part de marché qu'elle détenait alors, soit environ un tiers du marché de détail. Par la suite, au cours de l'été 1986, British Sugar a procédé à des augmentations de prix pour le sucre industriel et le sucre vendu au détail au Royaume-Uni, et Tate & Lyle a suivi avec des augmentations globalement similaires. Tate & Lyle a compris qu'elle ne pouvait pas empêcher British Sugar de vendre l'intégralité de ses quotas A et B au Royaume-Uni et que British Sugar n'importerait pas de sucre dans ce pays.

En ce qui concerne les ventes de sucre sur le marché industriel, il semble que depuis cette époque, des réunions entre des représentants de British Sugar et de Tate & Lyle aient eu lieu deux ou trois fois par an. Au cours de certaines de ces réunions, British Sugar a présenté, pour plusieurs fourchettes de quantités, les prix nets minimaux aux clients qu'elle souhaitait atteindre dans l'année à venir. La matrice, ainsi que d'autres questions relatives aux prix, ont fait l'objet de communications entre les sociétés, et également entre des représentants de Napier Brown et de Budgett. Le calendrier des modifications des prix de barème, ainsi que la nature de ces modifications, ont également fait l'objet de communications, de même que d'autres questions telles que la taille des lots achetés, la solvabilité des clients, etc. II semble que, parfois, les sociétés aient également échangé des informations sur les rabais de quantité accordés à certains clients.

(. . .)

En ce qui concerne les prix de détail, il y a également eu des contacts entre les sociétés, à l'occasion desquels British Sugar a communiqué les dates et le calendrier des augmentations de son barème des prix de détail. En ce qui concerne les négociations avec les clients, il y a eu échange d'informations sur les modifications des rabais qui seraient proposées à certains des plus gros clients (qui étaient livrés par les deux sociétés). Tate & Lyle a toujours fait clairement savoir qu'elle défendrait sa part d'un tiers du marché de détail et elle a fait tout son possible pour empêcher British Sugar de l'éroder. Il n'était pas dans l'intérêt de Tate & Lyle d'attaquer la position de British Sugar sur le marché, ni de s'opposer à l'objectif commercial que constituait, pour cette dernière, l'amélioration de ses profits sur le marché du sucre au Royaume-Uni.» ([63])

2.2.1. *Fixation des prix du sucre industriel (en particulier, matrice des prix)*

(37) En annexe à la lettre du 16 juillet 1990 mentionnée ci-dessus, Tate & Lyle a fourni la copie d'une matrice des prix qui lui a été remise par British Sugar au cours d'une réunion qui a eu lieu en 1989. Cette matrice, qui porte uniquement sur le sucre industriel, contenait les prix cibles de British Sugar, pour chaque trimestre de l'année civile 1990, indiqués sur dix colonnes en fonction du tonnage acheté.

(38) Bien que British Sugar pense que cette matrice n'a été remise que lors d'une seule réunion, on peut citer le commentaire suivant de l'un de ses représentants ([64]): «À toutes les autres occasions, je crois que nous pouvons dire, parce que je pense que nous n'avons rien à craindre, qu'il a été question de la matrice en termes généraux, mais nous n'avons trouvé aucune occasion où un autre document imprimé ou manuscrit aurait été remis à Tate ou aux négociants.» ([65]) Au cours des vérifications effectuées dans les locaux de British Sugar, un représentant de la société a déclaré ([66]) que, dans tous les cas où la matrice n'avait pas été communiquée par British Sugar, «ce que nous faisions normalement, c'était nous contenter d'annoncer que nous tentions de faire progresser, par exemple, la fourchette des 50 000 tonnes d'un certain montant, et ensuite d'augmenter la fourchette inférieure, ce qui aurait pu donner 2 £/2,5 £/3 £, etc.» ([67]) James Budgett a également déclaré que la matrice n'avait été remise qu'une seule fois ([68]). En revanche, au cours des vérifications effectuées chez Tate & Lyle, un représentant de cette société a indiqué que la matrice de British Sugar avait été communiquée à Tate & Lyle «peut-être deux ou trois fois» ('*twice or three times possibly*') ([69]). En outre, en réponse à une question des enquêteurs sur la nature des informations qui avaient été fournies à Tate & Lyle lors des réunions au cours desquelles la matrice n'avait pas été communiquée, un représentant de la société a déclaré ceci ([70]): «. . . ce qui s'est passé en fait, c'est qu'ils ont présenté un papier qui, selon eux, contenait leurs intentions en matière de progression des prix du marché (. . .) Toutefois, ce document n'était pas présenté à chaque fois. Il s'agissait de leurs intentions pour une période ultérieure, dans un an.» ([71]) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée ([72]), Tate & Lyle a confirmé qu'en parlant de la présentation d'un «papier» ('*a piece of paper*'), son représentant parlait de la matrice, dans tous les cas où elle avait été remise. D'après Tate & Lyle ([73]), «à l'exception d'une occasion, ou peut-être de deux ou trois, où la matrice a été communiquée à T & L et aux négociants, aucune information manuscrite ou imprimée relative aux prix n'a été transmise à T & L. T & L est donc d'accord avec BS pour dire que, à l'exception de la matrice, aucun autre document imprimé ou manuscrit ne lui a été remis.» ([74])

Toutefois, aucune des parties n'a remis en cause la communication des griefs modifiée lorsqu'elle rapporte — ainsi que le réitère la présente décision ([75]) — les souvenirs de British Sugar sur ce qui s'est passé lorsque la matrice n'a pas été communiquée, c'est-à-dire la discussion de la matrice «en termes généraux» ('*in general terms*') et l'annonce par British Sugar des niveaux vers lesquels elle entendait faire progresser les différentes fourchettes de quantités. Une comparaison montre que les informations fournies par British Sugar dans de telles occasions étaient similaires aux informations fournies lorsqu'elle remettait réellement la matrice aux autres parties. Napier Brown approuve sans conteste ([76]) la description des faits par la Commission, telle qu'elle figure dans la communication des griefs modifiée ([77]) et qu'elle est reprise dans la présente décision ([78]): «Au moins une fois, une copie de la matrice écrite a été remise à Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett, et à d'autres occasions, des informations de même nature que celles figurant dans la matrice ont été fournies par British Sugar . . .» ([79])

(39) Dans sa réponse à la première communication des griefs ([80]), Tate & Lyle déclare que «s'il a été question des matrices au cours des réunions, BSC n'a pas "proposé" qu'elles soient discutées et modifiées, mais les a présentées comme des décisions unilatérales de sa part» ([81]). Elle poursuit en précisant ([82]) que «la "matrice" constituait un document interne de BSC que, pour des raisons qui lui sont propres, elle a choisi de divulguer en certaines occasions (mais pas toujours) à T & L ainsi qu'aux deux négociants.» ([83])

(40) D'autres précisions quant à la nature de la matrice apparaissent dans les déclarations suivantes. Lors de l'audition relative à la présente affaire, British Sugar a décrit ([84]) la matrice comme «un document interne, c'est-à-dire, en quelque sorte, un document vertical au sein de British Sugar.» ([85]) Elle précisait les prix en-dessous desquels les représentants de British Sugar n'étaient pas autorisés à vendre du sucre industriel sans l'autorisation expresse du directeur général chargé des ventes de sucre industriel ([86]). Cependant, British Sugar a également souligné que, dans bien des cas, le prix effectif auquel le sucre industriel a été vendu était inférieur au prix figurant dans la matrice.

Dans sa réponse écrite à la première communication des griefs ([87]), la société James Budgett a souligné qu'elle n'avait jamais «considéré la matrice volumes/prix présentée par BS comme autre chose qu'un guide relatif aux prix que BS demandait à ses vendeurs de chercher à atteindre. Cette information n'était pas secrète (elle était accessible aux clients industriels qui en faisaient la demande).» ([88]) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, James Budgett déclare ([89]) que la matrice doit être «considérée uniquement comme un guide interne de British Sugar à

l'intention de ses vendeurs, dont ceux-ci pouvaient s'écarter (mais sous réserve d'avoir préalablement obtenu l'autorisation de leur direction)» ([90]), et qu'elle constituait donc «un mécanisme de contrôle interne» ('*an internal monitoring mechanism*') ([91]).

Au cours des vérifications effectuées par la Commission, Tate & Lyle a déclaré ([92]) «qu'ils [British Sugar] ont présenté un papier dont ils ont dit qu'il contenait leurs intentions en termes de progression des prix du marché (. . .); la présentation de ce document était destinée aux autres, afin que nous sachions ce qu'ils avaient l'intention de faire.» ([93])

(41) British Sugar a informé la Commission que la matrice n'avait jamais été communiquée aux clients autrement qu'aux réunions entre les parties en cause dans la présente affaire ([94]). Le document n'était donc pas accessible à tous. Toutefois, British Sugar déclare que, si l'on considère les dates, elle avait déjà, dans la pratique, entamé des négociations, et même conclu certains grands contrats pour le sucre industriel, bien avant qu'elle ne divulgue la matrice à des tiers. D'après British Sugar, au moment où elle a divulgué la matrice, ses activités sur le marché du sucre industriel étaient déjà connues de ses rivaux. La matrice ne contenait aucune surprise et ne permettait pas de lever d'éventuelles incertitudes sur les prix pratiqués par British Sugar à l'égard de ses clients ([95]). Plus particulièrement, en ce qui concerne le moment où Tate & Lyle a obtenu de British Sugar les informations figurant dans la matrice, Tate & Lyle a expliqué ([96]), au cours des vérifications, que, «d'une manière générale» ('. . . *in general*'), les informations lui étaient comuniquées «au début» ("*. . . at the early stages*") de ses négociations annuelles avec les acheteurs industriels, à un moment où «nous pouvions déjà avoir entamé les négociations avec certains, mais peut-être pas avec d'autres» ([97]). Tate & Lyle a soutenu qu'au cas où British Sugar ne lui aurait pas communiqué les informations figurant dans la matrice, elle aurait pu, dans une certaine mesure, les obtenir par l'intermédiaire du marché, en parlant à des acheteurs ([98]). Toutefois, à cette même occasion, Tate & Lyle a confirmé ([99]) que les informations contenues dans la matrice lui étaient utiles, puisqu'elle a déclaré «qu'il serait ridicule de dire qu'elles n'étaient pas utiles, elles étaient utiles (. . .); si nous avions connaissance de leurs intentions, cela pouvait peut-être influer sur la façon dont nous envisagions la situation, puisque nous nous alignions sur leurs prix.» ([100])

(42) En outre, il est prouvé que les informations transmises par British Sugar à Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett à propos du sucre industriel ne se limitaient pas à la remise anticipée des matrices concernant les prix industriels, ou à la transmission d'informations équivalentes, mais que British Sugar avertissait également ces sociétés, très longtemps à l'avance, de ses intentions en matière d'augmentation des prix, avant que les matrices détaillées ne soient communiquées. Dans une réponse écrite, du 15 janvier 1991 ([101]), à des questions soulevées par la Commission à propos du sucre industriel, Tate & Lyle a déclaré que, bien qu'elle n'ait jamais reçu de projet de modification des prix de British Sugar, «des indications sur l'intention de changer certains ou la totalité des prix de barème ont parfois été transmises, jusqu'à neuf mois à l'avance. Veuillez noter que la majorité des ventes industrielles ne se font pas à des prix de barème.» ([102])

(43) À propos de la conclusion à laquelle était arrivée la Commission, à savoir que Tate & Lyle avait confirmé, au cours des vérifications effectuées le 27 mai 1994, que ces informations donnaient à la fois un degré de certitude plus élevé et une connaissance anticipée de l'évolution de la situation, Tate & Lyle a déclaré ceci, dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée ([103]): «Dans le secteur industriel, les barèmes présentent très peu d'importance pour ce qui est des prix réels facturés aux clients individuels. Les informations fournies par BS présentaient une importance beaucoup plus grande pour les négociants, parce qu'ils pouvaient les utiliser comme base pour calculer leurs prix. Pour entrer en concurrence de façon individuelle avec BS, ces informations étaient peu utiles à T & L. C'est pourquoi, (. . .) elles servaient surtout à indiquer les intentions probables de BS plutôt qu'à fournir des certitudes.» ([104]) En ce qui concerne la connaissance anticipée de la situation que ces informations pouvaient permettre d'avoir, Tate & Lyle a déclaré ceci ([105]): «Bien que la matrice elle-même n'eusse pas été communiquée aux clients, les informations qu'elle contenait auraient été accessibles à ces derniers au moment où T & L en avait connaissance. Par conséquent, T & L aurait déjà commencé à recueillir ces informations sur le marché ou, tout au moins, aurait pu les obtenir très peu de temps après. T & L n'a donc pas reçu d'informations sur le contenu des intentions de BS en matière de prix avant les clients de BS (voir également points 152 et 160 de la réponse de BS à la première communication des griefs).» ([106])

(44) En outre, il est clair qu'au cours des réunions sur le sucre industriel, les écarts à maintenir ou à introduire entre les prix facturés aux gros clients et ceux facturés aux clients achetant des plus petites quantités, étaient indiqués. Dans sa lettre du 16 juillet 1990 à l'*Office of Fair Trading* ([107]), Tate & Lyle déclare qu'au cours des réunions, British Sugar «a fait part de son désir de voir le niveau des prix au Royaume-Uni décoller des faibles niveaux auxquels ils étaient tombés alors, et aussi de voir les écarts

entre clients achetant des volumes différents revenir à des niveaux plus raisonnables et plus logiques.» ([108])

Le fait que British Sugar ait présenté sa matrice des prix à l'occasion de quelques-unes de ces réunions au moins, et le fait que cette matrice ait fait état des prix minimaux qu'elle entendait facturer à ses clients en fonction de la taille de leurs commandes, signifie bien qu'il était inévitable que la question des écarts de prix soit abordée au cours de ces réunions. Cela est confirmé par British Sugar qui a déclaré, au cours des vérifications, que ([109]) «la communication de la matrice ... était destinée à faire en sorte qu'ils comprennent bien que certains rapports entre les prix et les volumes seraient maintenus» ([110]). En outre, dans sa réponse écrite à la première communication des griefs ([111]), elle a déclaré que lors de ces réunions «les écarts de prix entre les grosses commandes et les commandes moins importantes, dans le secteur du sucre industriel, avaient été évoqués.» ([112]) Cela est d'ailleurs confirmé dans la lettre adressée par Tate & Lyle à l'*Office of Fair Trading*, le 29 août 1990 ([113]), dans laquelle il est dit que lors des réunions sur le sucre industriel «les questions discutées comprenaient notamment les modifications de prix, les écarts de prix, les conditions de livraison, les conditions de crédit, les préoccupations quant aux pertes de volume et, dans certains cas, la situation de clients particuliers.» ([114])

(45) Napier Brown et James Budgett ont prouvé que, en tant que négociants, ils avaient un intérêt particulier à voir restaurés et maintenus des écarts de prix appréciables entre les gros clients et les clients achetant des volumes plus faibles de sucre industriel. Cela est notamment dû au fait que dans le secteur du sucre industriel, les gros acheteurs étaient essentiellement des clients de British Sugar, alors que ceux qui achetaient des plus petites quantités faisaient traditionnellement partie de la clientèle des négociants. Dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, Napier Brown a indiqué clairement ([115]) qu'elle avait acquis l'assurance, au cours des réunions, que British Sugar ne maintiendrait plus désormais, en ce qui concernait les prix du sucre industriel, «la structure "plate" irréaliste qu'elle avait introduite lors de la guerre des prix» ([116]), en raison de «la politique suivie par British Sugar, qui consistait à réduire de façon nette les écarts entre les prix facturés aux clients commandant de grandes quantités de sucre (qui étaient souvent des clients de British Sugar) et les clients achetant des quantités plus petites, qui faisaient partie de la clientèle traditionnelle des négociants.» ([117])

Dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, James Budgett déclarait ceci ([118]): «Budgett avait récemment subi les conséquences défavorables non du niveau absolu des prix moyens pour le sucre industriel (...), mais plutôt de l'absence de différences dans les prix facturés par British Sugar aux clients en fonction des quantités commandées. (...) C'est pourquoi, du point de vue de Budgett, la suppression des écarts de prix était de toute évidence la principale pratique déloyale en matière de prix imputable à British Sugar, et celle qui avait causé le plus de torts à Budgett. (...) Du point de vue de Budgett, les réunions ont donné l'assurance que la détermination de British Sugar à éviter toute pratique déloyale en matière de prix défavorable aux négociants, qui apparaissait très clairement au niveau de la direction de l'entreprise, se traduirait également par un mécanisme interne concernant l'activité quotidienne des vendeurs de British Sugar.» ([119])

2.2.2. *Fixation des prix de vente au détail du sucre*

(46) En ce qui concerne les réunions sur la vente de sucre au détail, Tate & Lyle a également été invitée, au cours des vérifications du 27 mai 1994, à commenter l'indication selon laquelle British Sugar aurait fourni un certain nombre de barèmes à différents stades avant la publication officielle des prix effectifs et aurait communiqué à l'avance les augmentations des prix de barème à Tate & Lyle. Interrogé sur les informations fournies, le moment où elles ont été fournies et combien de temps à l'avance, un représentant de Tate & Lyle a déclaré ([120]): «Je pense que c'était généralement trois ou quatre semaines avant la date officielle de l'augmentation des prix et je pense qu'il s'agissait en fait simplement de nous mettre au courant, de façon à ce que nous ne soyons pas totalement dans l'ignorance et qu'ils [British Sugar] soient assurés que nous allions suivre. Nous avions toujours suivi et ils partaient du principe que nous continuerions à le faire. Il s'agissait simplement pour eux d'être sûrs que nous allions suivre en cette occasion particulière. ([121]) Tate & Lyle a confirmé ([122]) qu'elle modifierait ses prix peu de temps après et «appliquerait la même augmentation à la tonne d'une façon générale.» ('... *go the same increase per tonne in general*'). Tate & Lyle a également admis ([123]) que les informations communiquées par British Sugar constituaient un «facteur de sécurité» ('... *safety factor*').

(47) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, Tate & Lyle a déclaré ([124]), à propos de la certitude et de la communication anticipée des prix de détail par British Sugar, que «T & L a reçu des copies des barèmes de BS à trois occasions seulement au cours de la période en question, une fois cinq jours et une fois deux jours avant que les barèmes soient officiellement communiqués à la profession. La troisième fois, T & L a reçu une copie des barèmes quatre jours après leur diffusion officielle à la profession. Toutefois, dans tous les cas, BS avait parlé à ses clients avant de parler à T & L et leur avait indiqué, deux ou trois semaines à l'avance, qu'elle allait augmenter ses

prix. T & L n'a donc reçu aucune information privilégiée. Toute connaissance "anticipée" n'était donc anticipée que par rapport à la diffusion officielle des barèmes et non pas par rapport à la communication des nouveaux prix aux clients de BS.» ([125])

(48) Il existe cependant des preuves attestant que les informations communiquées par British Sugar à Tate & Lyle à propos de la vente de sucre au détail ne se limitaient pas simplement à la fourniture des barèmes des prix de détail. British Sugar informait également Tate & Lyle très longtemps à l'avance de son intention d'augmenter les prix de détail, avant que les barèmes n'aient été établis. Dans une déclaration écrite du 12 décembre 1990 ([126]), remise à la Commission, le directeur des ventes au détail nationales de Tate & Lyle a déclaré ceci, à propos du sucre au détail: «Depuis ma première réunion avec BS, en février 1987, je ne me souviens pas d'aucune augmentation de prix de leur part qui ne m'ait pas été signalée au moins 2 à 3 semaines avant l'envoi de leur circulaire officielle au secteur.» ([127])

Au cours de vérifications effectuées dans les locaux de Tate & Lyle, le 27 mai 1994, un représentant de la société a confirmé ([128]) que le terme «signalé» signifiait que British Sugar «devait effectivement indiquer le montant des prix prévus dans les barèmes» ('*... would actually say the amount of the price intended listings*') et que cela était effectué sur la base d'un barème type. Toujours en ce qui concerne les ventes de sucre au détail, un représentant de Tate & Lyle a répondu ([129]) en substance à une question de la Commission, posée au cours de ces mêmes vérifications, relative à la communication anticipée des barèmes et de leurs augmentations par British Sugar, que «cela se faisait généralement trois ou quatre semaines, je pense, avant la date officielle de l'augmentation des prix.» ([130])

2.2.3. *Disponibilité et valeur des informations relatives aux prix du sucre*

(49) En ce qui concerne la disponibilité et la valeur des informations sur les prix fournies par British Sugar lors des réunions, la Commission note, d'un point de vue factuel, qu'il est toujours techniquement plus difficile et ardu d'obtenir des informations sur les intentions d'un concurrent en matière de prix de façon individuelle, en parlant à un certain nombre de ses clients potentiels, que de recevoir directement l'ensemble des informations du concurrent lui-même, au cours de réunions avec lui. En outre, tout le monde sait que des informations de seconde main fournies par un certain nombre de tiers (dans le cas présent, les clients potentiels de British Sugar) sont moins fiables et précises que des informations obtenues directement à la source (en l'occurrence, British Sugar). Cela est confirmé par la lettre adressée, le 16 juillet 1990, par Tate & Lyle à l'*Office of Fair Trading* ([131]), dans laquelle il est dit que «les informations circulant entre les clients et les producteurs peuvent souvent être peu fiables, sinon totalement erronées. Cela a tout particulièrement été le cas sur le marché du sucre, au cours des dernières années.» ([132]) Dans cette lettre, Tate & Lyle déclarait également que les déclarations d'un concurrent à un autre concurrent peuvent être peu fiables. Toutefois, Tate & Lyle a confirmé, par la suite, que les informations fournies par British Sugar lui avaient été utiles ([133]); cela ressort également du fait que Tate & Lyle a continué à participer régulièrement aux réunions.

Dans sa réponse à la première communication des griefs, James Budgett a déclaré ([134]) que «les sources du marché, bien qu'elles ne permettent pas toujours d'obtenir des informations immédiates et très précises sur les prix pratiqués envers des clients individuels (p.ex. certains clients peuvent citer des prix d'achat erronés auprès de tiers), fournissent des informations très précises et rapides sur les niveaux généraux des prix. La structure unique du marché s'y prête particulièrement bien.» ([135]) James Budgett a également déclaré ([136]) que «les informations relatives à la matrice de BS étaient communiquées rapidement et de façon précise par l'intermédiaire du marché (plus particulièrement les clients) au moins à tous les grands acteurs.» ([137]) Napier Brown partage ce point de vue exprimé par James Budgett ([138]). De même, British Sugar estime ([139]) que les négociants auraient pu obtenir les informations sur le marché et que les informations fournies par elle «avaient pour seul effet de donner un certain degré de sécurité aux négociants.» ([140])

2.2.4. *Autres communications relatives aux réunions*

(50) Dans sa lettre à l'*Office of Fair Trading* du 29 août 1990 ([141]), Tate & Lyle expose plus en détail les souvenirs qu'elle a des thèmes évoqués au cours des réunions.

«2. Ventes de sucre industriel

(...)

D'après les souvenirs de M. Smith, lors de la première de ces réunions des quatre représentants, un prix plancher de l'ordre de 370 £ par tonne a été accepté pour le sucre industriel. Lors des réunions ultérieures, il a été supposé que ce prix plancher serait augmenté conformément à l'augmentation générale des prix qui resortait de la "matrice" communiquée par British Sugar, qui indiquait les prix

nets minimaux pour des fourchettes de quantités déterminées. Parmi les thèmes abordés figuraient les modifications de prix, les écarts de prix, les conditions de livraison, les conditions de crédit, les préoccupations relatives aux pertes de volume et, dans certains cas, la situation de comptes particuliers. Dans les premiers temps, Tate & Lyle estimait que les réunions constituaient, en partie, un exercice de "réparation" pour British Sugar et les négociants. Pendant la guerre des prix, les négociants avaient subi des pertes de tonnage importantes pour les petits clients et British Sugar leur ramenait progressivement ces derniers. Tate & Lyle Sugars n'était pas concernée en l'occurrence, parce qu'elle n'avait jamais compté beaucoup de petits clients.

(. . .)

3. Ventes au détail

Des réunions entre les responsables de la commercialisation du sucre au détail de British Sugar et Tate & Lyle, en l'occurrence [supprimé — secret d'affaires] respectivement, ont eu lieu à deux reprises: la première devait permettre à British Sugar d'informer Tate & Lyle d'une augmentation imminente des prix et la deuxième a été organisée à la suite de circonstances particulières qui ont amené l'un des producteurs de sucre à penser que l'autre cherchait à entrer en contact avec ses clients en faisant baisser les prix. Au cours des réunions relatives aux modifications de prix, British Sugar remettait ses barèmes quelques jours avant qu'ils ne soient publiés et informait Tate & Lyle du niveau de rabais qu'elle appliquerait aux multiples afin de garantir que la marge bénéficiaire réalisée sur les multiples ne soit pas réduite. Toutefois, aucun prix particulier facturé à un client particulier n'a jamais été communiqué à Tate & Lyle.» ([142])

(51) Dans une lettre adressée à l'*Office of Fair Trading* le 7 août 1990 ([143]), British Sugar a fait part de ses observations sur la lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 16 juillet 1990 ([144]) et présenté ses propres souvenirs sur les réunions en question. Tant Napier Brown que James Budgett sont d'accord avec ces déclarations ([145]):

«Le paragraphe 3 à la page 4 de la lettre de M. Shaw ([146]) parle de ventes de sucre industriel ainsi que de réunions et de communications entre les deux sociétés et les principaux négociants en sucre, Napier Brown et Budgett. Les premières réunions ont eu lieu avec les négociants. L'un des griefs de Napier Brown, que la Commission estimait constituer une infraction à l'article 86, était le fait que British Sugar avait diminué ses prix pour le sucre vendu au détail et le sucre industriel. Le but premier de ces réunions et de la confirmation, par British Sugar, de ce que les négociants (qui étaient également les clients de British Sugar) auraient de toute façon pu apprendre sur le marché, était de donner à ceux-ci l'assurance que le problème ne se reproduirait pas. Plus tard, lors de ces réunions, des informations sur les intentions de British Sugar en matière de prix ont été données. Les réunions avec Tate & Lyle ont commencé fin 1987 ([147]). Le représentant de British Sugar à ces réunions a annoncé les prix que British Sugar entendait atteindre au cours des trimestres à venir. Ainsi que le veut l'usage commercial courant dans de telles situations, une matrice des prix a été établie sur la base des quantités généralement commandées, à l'intention des vendeurs de British Sugar; les prix minimaux en-dessous desquels les vendeurs devaient demander l'autorisation de leur direction étaient indiqués. L'existence de cette matrice était connue tant de la profession que de la concurrence, et il y a même eu une discussion sur la publication de cette matrice. Elle était établie dans le cadre de la planification annuelle de British Sugar et elle constituait l'un des principaux éléments de la stratégie mise en place par la société pour garantir ses profits. Il s'agissait également d'un geste délibéré de British Sugar en réponse à la Commission européenne qui lui avait recommandé d'avoir une structure des prix en relation avec ses coûts. Il convient donc de souligner que les informations communiquées aux autres sociétés étaient des décisions commerciales qui avaient déjà été prises par British Sugar. À aucun moment, il n'y a eu accord sur des prix à facturer à des clients particuliers. De même, il n'y a eu aucun accord entre les parties sur les prix qui devaient être indiqués. Les informations communiquées concernaient essentiellement les augmentations de prix que British Sugar avait l'intention d'appliquer à des clients achetant des quantités différentes. Toutefois, ces informations auraient également été accessibles à tous les clients industriels de British Sugar, au moment même où elles ont été divulguées à Tate & Lyle et aux négociants. Bien qu'il y ait eu discussion, jamais les décisions de British Sugar et, par conséquent, son plan d'entreprise, n'ont été modifiées.

D'autres discussions ont eu lieu à propos de questions relatives au marché, telles que la solvabilité des clients. À tout moment, Tate & Lyle et les négociants ont eu la possibilité, et ils en ont fait usage dans la pratique, de prendre leurs propres décisions en matière de prix.» ([148])

En ce qui concerne les ventes de sucre au détail, British Sugar a déclaré ceci, dans cette même lettre du 7 août 1990: «Il semble que British Sugar ait à

l'occasion indiqué à Tate & Lyle les dates et le calendrier des augmentations de son barème des prix de détail. Là encore, les flux d'informations semblent avoir été à sens unique. Nous sommes certains qu'à aucun moment, il n'y a eu d'échange d'informations sur le montant de rabais spécifiques qui seraient proposés à des clients particuliers. La majeure partie des informations relatives au calendrier des augmentations de prix qui ont été transmises aux clients étaient connues de tous dans le secteur. Les prix augmentent chaque année au 1er juillet, afin de prendre en compte l'évolution de la structure des prix dans la Communauté. C'est pour cela que, le 11 mai de cette année, British Sugar a informé ses clients des augmentations de prix qui interviendraient au 1er juillet.

Ces informations ont été transmises à Tate & Lyle le 9 mai. Si un client particulier demande à British Sugar si elle a l'intention d'augmenter ses prix à un autre moment de l'année, ce client sera informé des intentions de British Sugar à ce moment-là et, si cela est possible, du montant probable de l'augmentation prévue.» (149)

2.2.5. *La perception de la situation du marché par les parties au cours de la période de référence*

(52) Un certain nombre d'autres documents illustrent la perception de la situation du marché par les parties au cours de la période de référence.

(53) Un document intitulé «Stratégie commerciale de Budgett pour la période 1987-1990» ('*James Budgett & Son Limited — Business strategy 1987-1990*') (150) contient la déclaration suivante, dans la première section, intitulée «Négoce, distribution et traitement du sucre»: «British Sugar a aujourd'hui intérêt à passer à une stratégie de prix élevés, puisqu'elle se trouve en période de croissance sur le plan des quantités, et à rendre à nouveau le marché plus profitable pour elle. Afin d'y parvenir, elle a besoin de la coopération des négociants, qu'elle cherche actuellement à obtenir, dans la mesure où une commercialisation agressive des importations pourrait mettre ses ambitions en échec. Une réorganisation du marché est en cours. Des commissions plus élevées pour les raffineurs sont en cours de négociation et les profits du négoce s'améliorent.» (151)

(54) Un rapport à l'intention du conseil d'administration de James Budgett, en vue de sa réunion du 2 août 1990 (152), déclare ceci: «Des discussions indépendantes récemment menées avec BS et T & L permettent de penser que British Sugar tentera d'appliquer une augmentation minimale de 3 à 4 £ par tonne, et que T & L suivra sans aucun doute.» (153)

(55) Le compte rendu d'une réunion entre le directeur général de la société De Danske Sukkerfabrikker et la direction de British Sugar, qui a eu lieu le 26 juin 1987 (154), contient la déclaration suivante: «Des discussions sont en cours entre T & L et BSC afin de tenter de coordonner l'évolution du marché, mais SC ne souhaite prendre aucun risque en la matière. PJ (155) prétend que T & L enfreint toujours les accords, alors que BSC s'en tient toujours à ses prix minimaux, n'accorde aucun rabais secret spécial, etc.» (156)

(56) Une note interne de Tate & Lyle adressée, entre autres, au directeur des ventes et du marketing (sucre industriel) (157), déclare ceci: «BS a indiqué que si les niveaux de soutien étaient réduits de 5 %, elle subirait une perte nette d'environ 9 millions de livres sterling. Elle propose de conseiller à la profession (sucre industriel) d'augmenter les prix de 20 $ par tonne, à partir de janvier 1990, afin qu'elle puisse retrouver une position qui lui permettrait de maintenir le niveau d'investissement qui lui est nécessaire à l'avenir!! Elle en a manifestement discuté avec Ridgwell (158), qui m'a téléphoné pour m'en faire part.» (159)

2.2.6. *L'écart entre les augmentations des prix institutionnels et les augmentations des prix de British Sugar*

(57) Enfin, il est établi qu'au cours de la période de référence, British Sugar a appliqué, tant au sucre industriel qu'au sucre vendu au détail, des augmentations de prix plus fortes que les augmentations des prix institutionnels, de telle sorte que l'écart entre les prix institutionnels et les prix pratiqués par British Sugar sur le marché s'est creusé. Au cours de cette audition, la Commission a déclaré qu'une comparaison de ses propres chiffres pour les prix institutionnels [c'est-à-dire les prix d'intervention plus la redevance de stockage représentant le prix minimal garanti pour le sucre A et B (160)] entre janvier 1986 et décembre 1990 et les chiffres de British Sugar (161) relatifs aux prix facturés à ses principaux clients au cours de la même période, montre que l'écart maximal entre les prix de British Sugar et les prix institutionnels avait doublé entre janvier 1986 et décembre 1990. British Sugar n'a pas contesté les calculs de la Commission, ni l'augmentation de l'écart dans le montant cité par celle-ci. Toutefois, British Sugar estime que l'augmentation de l'écart est minime et souligne qu'elle n'a fait que poursuivre son objectif commercial connu de tous, à savoir tenter d'obtenir des augmentations des prix du marché supérieures aux augmentations des prix institutionnels (162).

G. PROCÉDURE PARALLÈLE DE L'*OFFICE OF FAIR TRADING*

(58) En 1990, l'*Office of Fair Trading* (OFT) a engagé une procédure parallèle contre British Sugar et Tate & Lyle, sur la même question. Comme il est dit au point 2, en juillet et en août 1990, Tate & Lyle a adressé à l'OFT deux lettres dans lesquelles elle se mettait elle-même en cause. Le 15 avril 1991, Tate & Lyle et British Sugar ont remis à l'OFT une communication décrivant les accords qui avaient existé entre les deux sociétés entre le 20 juin 1986 et le 2 juillet 1990 ([163]). En juin 1991, cette note a été inscrite au registre des accords commerciaux restrictifs. Quelque temps après la notification de la première communication des griefs de la Commission dans la présente affaire, en juin 1992, British Sugar a adressé une requête au tribunal des pratiques restrictives, afin que la note soit retirée du registre. Les arguments avancés par British Sugar étaient, d'une part, que cette note ne constituait pas une présentation exacte des accords entre British Sugar et Tate & Lyle et, ensuite, que même si la présentation était exacte, elle ne révélait pas l'existence d'un accord restrictif. Tate & Lyle n'a introduit aucune requête. Dans son arrêt du 21 août 1996, le tribunal des pratiques restrictives a rejeté les deux arguments avancés par British Sugar. Il a estimé que la note constituait une présentation exacte des accords et révélait l'existence d'un accord restrictif entre British Sugar et Tate & Lyle, du 20 juin 1986 au 2 juillet 1990. British Sugar n'a pas fait appel de cet arrêt dans les délais requis et il est donc devenu définitif. Le 10 décembre 1996, British Sugar et Tate & Lyle se sont engagées, devant le tribunal des pratiques restrictives, à ne pas mettre en œuvre d'accord restrictif sur les prix et à ne plus signer d'accord similaire dans le futur, et aussi à ne pas mettre en œuvre d'autres détails de l'accord qui n'auraient pas été notifiés à l'OFT dans les délais requis. L'engagement s'applique à l'ensemble des activités des deux sociétés ([164]).

III. **APPRÉCIATION JURIDIQUE**

A. DÉFINITION DU MARCHÉ EN CAUSE

1. *Le marché de produits en cause*

(59) Le marché de produits en cause est celui du sucre blanc cristallisé, qui se subdivise en deux sous-marchés: la vente au commerce de détail («sucre au détail») et la vente aux clients industriels («sucre industriel»).

Les sucres spéciaux et les sucres liquides, d'un usage autre que le sucre blanc cristallisé, ne répondent pas aux mêmes besoins et ne font donc pas partie du marché de produits en cause, parce qu'ils ne sont pas substituables du point de vue du consommateur.

Les substituts de sucre produits industriellement, tels que la saccharine, les cyclamates ou l'aspartame, ne concurrencent le sucre naturel que pour un petit nombre d'usages, tels que les produits diététiques, et ne font donc pas partie du même marché de produits que le sucre blanc cristallisé ([165]).

2. *Le marché géographique en cause*

(60) Le régime du sucre de la politique agricole commune ([166]) attribue à chaque État membre un quota de sucre spécifique. Ce quota de sucre national est réparti, dans chaque État membre, entre les sociétés de transformation de betteraves. Au cours de la période de référence, et depuis lors, British Sugar a été le seul transformateur britannique de betteraves et s'est donc vu attribuer la totalité du quota britannique de sucre A et B ([167]). La Cour de justice a reconnu que l'organisation commune du marché du sucre a une influence déterminante sur la production et les ventes de sucre dans la Communauté, et qu'elle contribue à consacrer un cloisonnement des marchés nationaux:

«Il est constant que le régime de quotas nationaux susvisé, ayant empêché le déplacement progressif de la production vers des régions particulièrement indiquées pour la culture des betteraves et, en plus, une augmentation importante de la production, a restreint les quantités que les producteurs sont en mesure d'écouler dans le marché commun.» ([168])

«Cette restriction, en liaison avec le coût relativement élevé du transport, est de nature à avoir une incidence non négligeable sur un élément essentiel du jeu de la concurrence, à savoir l'offre, et, par là, sur le volume et la structure des échanges entre États membres.» ([169])

«Quelles que soient les critiques que l'on puisse formuler à l'égard d'un système qui tend à consacrer un cloisonnement des marchés nationaux, notamment par le moyen de quotas nationaux, et dont les conséquences seront examinées ci-après, il n'en demeure pas moins qu'un domaine résiduel mais réel relève des règles de la concurrence.» ([170])

(61) Si l'on tient compte de l'activité de British Sugar et Tate & Lyle dans le domaine de la transformation et du raffinage, le sucre produit au Royaume-Uni suffit à couvrir la quasi-totalité de la demande intérieure, pour l'ensemble des différents types de sucre.

(62) Toutefois, il y a des importations de sucre au Royaume-Uni, parce que certains acheteurs souhaitent avoir une source d'approvisionnement supplémentaire à l'extérieur du Royaume-Uni, afin de garantir la continuité des livraisons, notamment pour se prémunir contre le risque d'une pénurie de sucre telle que celle qui s'est produite pendant la campagne 1974/1975, et afin de pouvoir exercer des pressions concurrentielles sur les deux producteurs britanniques ([171]). En outre, les négociants importent du sucre lorsque les conditions sont favorables. En ce qui concerne les importations de sucre au Royaume-Uni en provenance des autres États membres, elles ont toujours été constituées, en très grande majorité, par du sucre blanc cristallisé.

(63) Dans un passé récent, les importations des autres États membres au Royaume-Uni ont représenté environ 4 à 10 % de la consommation totale de sucre britannique. Ce pourcentage semble constituer, dans une large mesure, un plafond structurel, qui ne sera sans doute pas dépassé ([172]). Cela est essentiellement dû aux particularités du marché du sucre en Grande-Bretagne, par rapport aux marchés voisins:

i) la Manche formant une barrière naturelle génératrice de coûts de transport supplémentaires, les producteurs de sucre britannique peuvent majorer le prix du sucre par rapport à celui pratiqué sur le continent. Les prix britanniques correspondent généralement aux prix fixés par British Sugar. Il est établi qu'au cours de la période de référence ([173]), British Sugar a tenté de fixer ses prix à un niveau aussi proche que possible du seuil à partir duquel elle estimait que des quantités importantes de sucre risquaient d'être importées sur le marché national, ce qui aurait mis en péril sa capacité à vendre l'intégralité de son quota A et B sur ce marché;

ii) si les clients qui ont besoin de livraisons fréquentes et rapides de grandes quantités de sucre sur commande devaient être approvisionnés par des importations, il faudrait constituer et gérer des stocks de sucre importé en Grande-Bretagne, ce qui entraînerait des coûts supplémentaires;

iii) en outre, ainsi que la MMC le remarque dans son deuxième rapport ([174]), il y aurait lieu de pratiquer, en Grande-Bretagne, un prix plus élevé que sur le continent pour assurer un fort volume d'importations, étant donné que les exportateurs potentiels réclameront sans doute une importante majoration de prix pour accepter d'exporter de grandes quantités de sucre vers la Grande-Bretagne, par crainte de mesures de rétorsion de la part des producteurs britanniques ([175]).

(64) La seule partie du Royaume-Uni qui connaisse des conditions différentes est l'Irlande du Nord, qui n'est pas partie intégrante du marché géographique en cause aux fins de la présente affaire ([176]).

Bien que Tate & Lyle et British Sugar fournissent toutes deux du sucre en Irlande du Nord, aucune d'elles n'y possède d'installation de raffinage et il n'est pas non plus produit de sucre dans cette région. En raison des coûts de transport, la plus grande partie du sucre qui entre en Irlande du Nord y est importée d'Irlande par Irish Sugar. Les importations représentent de 60 à 70 % du marché du sucre en Irlande du Nord. Le reste des livraisons de sucre en Irlande du Nord est assuré par British Sugar et Tate & Lyle. Ces deux sociétés appliquent une majoration de prix standard pour couvrir le coût du transport maritime vers l'Irlande du Nord ([177]).

(65) La Commission conclut donc qu'aux fins de la présente procédure, le marché en cause est celui du sucre blanc cristallisé industriel et au détail en Grande-Bretagne, qui constitue une partie substantielle du marché commun.

Sur la base des informations dont dispose la Commission, il peut être établi qu'au cours de la période de référence, British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett ont détenu ensemble plus de 90 % du marché du sucre industriel en Grande-Bretagne, et que British Sugar et Tate & Lyle ont détenu ensemble environ 89 % du marché du sucre au détail en Grande-Bretagne. Compte tenu de cet état de fait, la Commission estime que ces deux marchés étaient de structure fortement oligopolistique.

## B. ACCORD ET/OU PRATIQUE CONCERTÉE ENTRE ENTREPRISES AYANT POUR OBJET OU POUR EFFET UNE RESTRICTION SENSIBLE DE LA CONCURRENCE

### 1. *L'évaluation de la Commission*

#### 1.1. **Accord et/ou pratique concertée entre entreprises**

(66) Il ressort de la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes et du Tribunal de première instance qu'il y a accord au sens de

l'article 85, paragraphe 1, lorsque les parties se sont mises d'accord, même en termes généraux, sur les lignes de leur action mutuelle, ou non-action, sur le marché. Cela peut couvrir des décisions conjointes ou l'engagement de réaliser un projet commun. Il suffit que les entreprises en cause aient exprimé leur volonté commune de se comporter sur le marché d'une manière déterminée ([178]). Il n'est pas nécessaire que l'accord ait été conclu officiellement ou par écrit, ni que des sanctions expresses ou des mesures d'application aient été prévues.

(67) Une pratique concertée au sens de l'article 85, paragraphe 1, ne nécessite pas, en revanche, que les participants aient conclu un accord sur ce qu'ils devraient ou ne devraient pas précisément faire sur le marché. L'objectif visé dans le traité CE avec la création du concept de pratique concertée, qui vient s'ajouter à celui d'accord, était d'éviter que des entreprises ne puissent échapper à l'interdiction énoncée à l'article 85, paragraphe 1, en mettant en place une forme de coordination qui, sans avoir été poussée jusqu'à la réalisation d'un accord au sens décrit ci-dessus, substitue sciemment une coopération pratique entre elles aux risques de la concurrence ([179]). Aux points 65 à 67 des motifs de l'arrêt ICI contre Commission ([180]), la Cour poursuit en disant qu'une pratique concertée peut notamment résulter d'une coordination des participants. Si un parallélisme de comportement ne peut être à lui seul identifié à une pratique concertée, il est cependant susceptible d'en constituer un indice sérieux, lorsqu'il aboutit à des conditions de concurrence qui ne correspondent pas aux conditions normales du marché, compte tenu de la nature des produits, de l'importance et du nombre des entreprises et du volume dudit marché. La Cour déclare que tel est notamment le cas lorsque le comportement parallèle est susceptible de permettre aux intéressés la recherche d'un équilibre des prix à un niveau différent de celui qui aurait résulté de la concurrence, et d'entraîner la cristallisation de situations acquises au détriment de la liberté effective de circulation des produits dans le marché commun et du libre choix par les consommateurs de leurs fournisseurs.

(68) Dans son arrêt du 16 décembre 1975 ([181]), la Cour de justice a déclaré que les critères de coordination et de coopération qu'elle a posés précédemment, et qui n'exigent en aucune façon l'élaboration d'un plan effectif, doivent être compris à la lumière de la conception inhérente aux dispositions du traité relatives à la concurrence et selon laquelle tout opérateur économique doit déterminer de manière autonome la politique qu'il entend suivre sur le marché commun. Si cette exigence d'autonomie n'exclut pas le droit des opérateurs économiques de s'adapter intelligemment au comportement constaté ou à escompter de leurs concurrents, elle s'oppose rigoureusement à toute prise de contact directe ou indirecte entre de tels opérateurs, ayant pour objet ou pour effet soit d'influencer le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel, soit de dévoiler à un tel concurrent le comportement que l'on est décidé à, ou que l'on envisage de, tenir soi-même sur le marché.

(69) Un tel comportement peut être qualifié de pratique concertée tombant sous le coup de l'article 85, paragraphe 1, lorsque les parties n'ont pas convenu ou décidé à l'avance entre elles ce que chacune fera sur le marché, mais adoptent ou adhèrent, en pleine connaissance de cause, à un système de collusion qui encourage ou facilite la coordination de leur comportement commercial.

(70) Dans différents arrêts ([182]), le Tribunal de première instance a clairement montré qu'il n'était pas nécessaire, notamment dans le cas d'une infraction complexe de longue durée, que la Commission la qualifie exclusivement d'accord ou de pratique concertée, ou qu'elle en fasse deux infractions distinctes. En fait, il peut même n'être ni possible ni réaliste d'opérer une telle distinction, dans la mesure où l'infraction peut comporter à la fois des éléments de ces deux types de comportement interdit, alors que considérées isolément, certaines de ses manifestations pourraient être qualifiées plus précisément d'accord ou de pratique concertée. Il serait notamment artificiel de subdiviser un comportement continu, caractérisé par une seule finalité, en y voyant plusieurs infractions distinctes. Dans ses arrêts, le Tribunal a donc consacré la double qualification, par la Commission, d'une infraction unique en tant qu'accord et pratique concertée, et déclaré qu'elle devait être comprise non comme une qualification exigeant simultanément et cumulativement la preuve que chacun des éléments de fait contenu dans le comportement continu présente les éléments constitutifs d'un accord et d'une pratique concertée, mais bien comme désignant un tout complexe comportant des éléments de fait dont certains ont été qualifiés d'accord et d'autres de pratique concertée.

(71) La Commission est d'avis que les faits mentionnés ci-dessus prouvent l'existence d'une infraction complexe, d'une durée considérable ([183]), dans laquelle British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett ont été impliquées et qui, au

cours de la période de référence, a comporté des éléments qui, considérés isolément, pourraient être qualifiés d'accord, ainsi que des éléments susceptibles d'être qualifiés de pratique concertée. Même si l'on refuse d'admettre que certains de ces éléments puissent être qualifiés d'accord ([184]), tous les éléments de cette infraction complexe qui ne constituent pas des accords tomberaient tout au moins dans la catégorie des pratiques concertées ([185]). Toutefois, il serait artificiel de subdiviser ce comportement complexe, d'une durée considérable, en des infractions distinctes, dans la mesure où il s'agissait d'un projet commun continu qui, considéré dans son ensemble, servait un seul objectif, comme il sera dit aux considérants 72 à 76. Aux fins de l'appréciation de la présente affaire au regard de l'article 85, paragraphe 1, le comportement en cause est donc qualifié d'accord et/ou de pratique concertée.

### 1.2. **Une restriction sensible de la concurrence en tant qu'objet ou effet**

#### 1.2.1. *Coordination des prix*

(72) Le 20 juin 1986, British Sugar et Tate & Lyle se sont mises d'accord pour augmenter le niveau des prix du sucre blanc cristallisé en Grande-Bretagne et pour s'abstenir d'augmenter leurs parts de marché en baissant les prix. Si c'est British Sugar qui, du fait de sa position de tête en matière de prix sur ce marché, a été à l'origine de la décision de mettre fin à la guerre des prix et d'adopter une nouvelle stratégie de fixation des prix, elle l'a fait en accord avec Tate & Lyle. Cette dernière a donné à British Sugar des assurances quant à ses intentions en matière de prix en confirmant, lors de la réunion mentionnée ci-dessus, qu'elle avait l'intention de s'aligner sur cette politique. Napier Brown et James Budgett ont été informées par British Sugar de la nouvelle politique en matière de prix, lors d'une réunion postérieure à celle du 20 juin 1986. Le fait que les quatre parties aient toutes systématiquement participé aux réunions régulières consécutives à celle du 20 juin 1986, qui se sont tenues pendant une période considérable, et qu'il y ait eu communication et réception d'informations sur les prix du sucre industriel entre les quatre parties, et sur les prix du sucre au détail entre British Sugar et Tate & Lyle au cours de ces réunions, prouve qu'il y a eu collusion. Celle-ci a apporté aux parties une certitude quant à leurs intentions réciproques en matière de fixation des prix, grâce à laquelle chacune d'entre elles pouvait être certaine, sinon du niveau exact des prix des autres parties, du moins de leur volonté de maintenir une stratégie commune visant à la fixation de prix plus élevés. Pour tous les participants, cette assurance mutuelle était intéressante, notamment — mais pas exclusivement — en ce qui concerne la fourchette de prix située juste au-dessus du point d'équilibre, là où une concurrence par les prix est possible, tout en restant profitable. En outre, ainsi qu'il est montré ci-dessus ([186]), les négociants Napier Brown et James Budgett se sont toujours montrés particulièrement intéressés par le maintien d'écarts dans les prix du sucre industriel en fonction des quantités achetées, tels qu'ils figurent dans la matrice. Enfin, British Sugar et Tate & Lyle avaient un intérêt supplémentaire à associer Napier Brown et James Budgett — la collusion —, parce que les négociants, du fait de leurs liens traditionnels avec les producteurs du continent, auraient pu, par le biais des importations, faire obstacle, dans une mesure non négligeable, à la stratégie commune d'augmentation des prix du sucre blanc cristallisé en Grande-Bretagne, mise en œuvre par British Sugar et Tate & Lyle.

(73) Le comportement des parties doit être qualifié d'accord et/ou de pratique concertée ayant eu pour objet la restriction de la concurrence par une coordination de leur politique en matière de prix sur le marché du sucre industriel en Grande-Bretagne en ce qui concerne les quatre parties, et sur le marché du sucre au détail en Grande-Bretagne en ce qui concerne British Sugar et Tate & Lyle. L'accord et/ou la pratique concertée avaient notamment pour objet l'augmentation des prix du sucre industriel et du sucre au détail en Grande-Bretagne par le biais de la mise en œuvre d'une politique coordonnée en matière de prix et la renonciation à toute baisse agressive des prix dans le but de gagner des parts de marché, En outre, en ce qui concerne le sucre industriel, l'objet de l'accord et/ou de la pratique concertée comprenait également une coordination des politiques dans le domaine des écarts de prix qui devaient être restaurés et maintenus entre les acheteurs de grandes et de petites quantités de sucre. En résumé, l'objet de la collusion entre les parties était donc la restriction de la concurrence par les prix sur les marchés du sucre industriel et du sucre au détail en Grande-Bretagne, marchés déjà caractérisés par une tendance à une réduction de la concurrence, en raison de la concentration du marché et des barrières élevées à l'entrée.

(74) Le fait qu'au cours de la période de référence, Tate & Lyle, James Budgett et Napier Brown aient suivi British Sugar sur le plan des prix, ne modifie en rien le fait que, par leur comportement, elles se sont associées à l'objectif anticoncurrentiel de coordination des prix. Cela apparaît clairement si l'on examine de plus près la fonction des réunions qui ont eu lieu pendant une période prolongée et la place que peut occuper la concurrence, même sur un marché où une entreprise occupe une position de tête pour la fixation des prix. Les réunions ont donné — à l'ensemble des quatre parties pour ce qui est du sucre industriel, et à British Sugar et Tate & Lyle pour ce qui est du sucre au détail —

l'assurance de la poursuite d'une politique de prix élevés par leurs concurrents. Ainsi, chacun des participants aux réunions (y compris British Sugar) pouvait avoir un comportement différent de celui qu'il aurait eu s'il avait été contraint de s'appuyer uniquement sur sa propre perception du marché. Chacune des entreprises était en mesure d'évaluer la situation du marché, et son évolution, avec plus de certitude qu'elle n'aurait pu le faire autrement. Le fait que chacune d'entre elles (y compris British Sugar) pouvait acquérir l'assurance, lors des réunions, que toutes les autres sociétés étaient également au courant de la stratégie de British Sugar en matière de prix, et que, de plus, chacun des trois «suiveurs» avait l'intention de suivre étroitement la stratégie de British Sugar, signifiait que la totalité d'entre elles (y compris British Sugar elle-même) pouvait appliquer une politique d'augmentation des prix en sachant que les autres — que ce soit intentionnellement ou peut-être par ignorance ou mauvaise interprétation de ce qui pouvait être perçu de la politique de British Sugar en matière de prix par une simple observation du marché — ne continueraient pas à appliquer des prix plus bas ou ne commenceraient pas à pratiquer des prix plus faibles que ceux des concurrents ou à suivre moins étroitement British Sugar que par le passé ([187]). Le sucre blanc cristallisé constituant un produit homogène, le prix est manifestement le paramètre le plus important de la concurrence. Les clients sont très sensibles aux prix et les coûts qu'ils doivent supporter pour changer de fournisseur sont faibles. C'est pourquoi, toute incertitude quant à la politique des prix pratiqués par les concurrents est susceptible d'augmenter la concurrence en exerçant, sur les différentes sociétés, des pressions à la baisse en matière de prix. En éliminant presque totalement cette incertitude lors des réunions, les parties ont poursuivi l'objectif anticoncurrentiel de réduction de la concurrence par les prix entre elles. En dépit de la position de tête qu'occupe British Sugar en matière de prix, une telle concurrence par les prix était possible, notamment — bien que pas exclusivement — dans la fourchette de prix située juste au-dessus du point d'équilibre, parce que dans cette fourchette, la concurrence par les prix était possible, tout en restant profitable, pour l'ensemble des quatre parties.

(75) S'appuyant sur la jurisprudence de la Cour de justice ([188]), la Commission estime qu'une fois que l'objectif anticoncurrentiel du comportement des parties a été établi, il n'est pas nécessaire de prendre en considération les effets possibles de l'accord et/ou de la pratique concertée.

(76) La participation à l'accord et/ou à la pratique concertée a commencé, pour British Sugar et Tate & Lyle, avec leur première réunion bilatérale du 20 juin 1986 et, pour Napier Brown et James Budgett, avec la première réunion quadripartite qui a eu lieu fin 1986. Pour les quatre parties, leur participation à l'accord et/ou à la pratique concertée n'a pris fin que le 2 juillet 1990, lorsque le président-directeur général de Tate & Lyle a donné l'ordre de mettre fin à tous les contacts avec les concurrents du type de ceux faisant l'objet de la présente procédure ([189]). La liste fournie par Tate & Lyle ([190]) montre que tant les réunions sur le sucre industriel que celles relatives au sucre au détail se sont poursuivies au cours de la période de référence, à des intervalles réguliers de un à trois mois. La dernière réunion bilatérale sur le sucre au détail n'ayant eu lieu que le 9 mai 1990 et la dernière réunion quadripartite sur le sucre industriel que le 13 juin 1990, la Commission n'a aucune raison de penser que la participation de l'une des quatre parties à l'accord et/ou à la pratique concertée ait pris fin avant le 2 juillet 1990.

1.2.2. *Portée des restrictions*

(77) Compte tenu des parts de marché détenues par les entreprises concernées, et notamment du fait que les quatre sociétés occupaient ensemble la quasi-totalité du marché britannique du sucre blanc cristallisé au cours de la période de référence, les restrictions de la concurrence qu'elles ont tenté de mettre en place par leur accord et/ou leur pratique concertée étaient sensibles.

### 1.3. Conclusion

(78) En conclusion, les faits décrits ci-dessus établissent l'existence, pour la période de référence, d'un accord et/ou d'une pratique concertée ayant eu pour objet une restriction de la concurrence, au sens de l'article 85, paragraphe 1, par le biais d'une coordination de la politique des prix entre les quatre parties sur le marché du sucre industriel en Grande-Bretagne et, en outre, d'une coordination de la politique des prix entre British Sugar et Tate & Lyle sur le marché du sucre au détail en Grande-Bretagne.

## 2. *Les arguments des parties et les réponses de la Commission*

### 2.1. Pas d'accord, pas de pratique concertée, position de tête de British Sugar en matière de prix

2.1.1. *Les arguments de British Sugar*

(79) En ce qui concerne le fait que British Sugar a organisé une réunion avec Tate & Lyle le 20 juin

1986 et a par la suite aussi rencontré Napier Brown et James Budgett afin d'indiquer que la guerre des prix était terminée et de leur donner l'assurance qu'elle n'avait pas l'intention de pratiquer à nouveau une politique agressive de prix bas, mais qu'elle cherchait plutôt à augmenter les prix, British Sugar fait valoir que cette action n'a pas pu avoir d'effet sensible sur le comportement de ces sociétés. British Sugar avait déjà pris la décision de mettre un terme à la guerre des prix. Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett, du fait qu'elles s'alignaient sur ses prix, n'avaient d'autre choix que de suivre son initiative et auraient de toute façon agi de même, qu'elles aient eu connaissance des intentions de British Sugar directement, par la profession ou par la presse. De ce fait, selon British Sugar ([191]), l'accord des autres sociétés à la décision unilatérale de British Sugar n'était pas nécessaire et ne présentait aucune importance; il n'y avait donc pas accord au sens de l'article 85, paragraphe 1.

(80) Dans sa réponse à la communication des griefs modifiée ([192]), British Sugar cite la confirmation par Tate & Lyle du fait que British Sugar avait décidé unilatéralement de modifier ses prix et qu'il n'y a eu aucun accord d'aucune sorte, à aucun moment, au cours de la période de référence. British Sugar admet que le concept juridique d'«accord» doit être interpété avec souplesse, mais souligne qu'il devrait y avoir des preuves d'un consensus sur un comportement futur commun. Or, selon British Sugar, toutes les preuves tendent à montrer qu'il n'y a eu aucune intention commune des parties de se comporter d'une façon particulière. En outre, British Sugar fait valoir que, en ce qui concerne la qualification d'un accord, la distinction entre accord et pratique concertée ne devient sans objet que s'il existe des preuves démontrant l'existence des deux types de comportement.

(81) Poursuivant dans cette direction, British Sugar fait ensuite valoir ([193]) qu'il n'y a pas non plus eu pratique concertée, au motif que la Commission n'a pu mettre en évidence aucun effet sur le marché consécutif aux réunions. Selon British Sugar, la comparaison effectuée par la Commission, dans sa communication des griefs modifiée, avec l'arrêt rendu par le Tribunal de première instance dans l'affaire Rhône-Poulenc contre Commission ([194]), est déloyale et lui porte préjudice. De l'avis de British Sugar, le Tribunal n'a pas suivi la thèse de la Commission selon laquelle il y a pratique concertée dès lors qu'il y a action concertée ayant pour objet la restriction de l'autonomie des entreprises les unes par rapport aux autres, même si aucun effect réel n'a été constaté sur le marché. D'après British Sugar, le Tribunal a rendu son arrêt dans l'affaire en question sur la base de nombreuses preuves de l'effet produit par le comportement des parties sur le marché, et il a qualifié ce qui s'était passé d'«accord». British Sugar prétend que le Tribunal a déclaré que la question de savoir si, dans le droit européen de la concurrence, il pouvait y avoir pratique concertée en l'absence de tout effet, restait ouverte; toutefois, British Sugar conclut du fait que le Tribunal a poursuivi son argumentation en analysant les effets intervenus dans l'affaire en question, qu'il est nécessaire d'identifier un effet susceptible de restreindre la concurrence.

2.1.2. *Les arguments de Tate & Lyle*

(82) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée ([195]), Tate & Lyle fait valoir qu'il n'y avait pas besoin d'un accord ni d'une stratégie de collaboration sur les prix, puisque la position dominante de British Sugar lui permettait de fixer les prix de façon unilatérale, et que Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett étaient contraintes de suivre. Tate & Lyle avance également que British Sugar n'a jamais eu besoin d'être assurée du maintien d'ue politique de prix forts, puisqu'elle était seule à les déterminer. La «certitude» et l'«assurance» que Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett suivraient les prix de British Sugar était, et est toujours, une conséquence de la nature même du marché britannique du sucre, qui procède elle-même du régime communautaire du sucre, et non de la participation des parties aux réunions.

(83) Les déclarations qui précèdent contrastent avec la réponse de Tate & Lyle à la première communication des griefs, dans laquelle elle reconnaissait ([196]) «que les contacts avaient débouché sur un accord qui, en raison de ses effets sensibles sur les échanges entre États membres, relevait de l'interdiction figurant à l'article 85.» ([197]) En outre, dans sa réponse à la communication des griefs modifiée, Tate & Lyle continue à admettre ([198]) «qu'elle a été partie à des accords qui, compte tenu de leurs effets sensibles sur les échanges entre États membres, constituaient une infraction à l'article 85 paragraphe 1. Dans ces circonstances, et compte tenu de la réduction de la portée des allégations figurant dans la communication des griefs, il existe de nombreux points communs entre T & L et la Commission.» ([199]) Si Tate & Lyle fait valoir qu'elle aurait suivi British Sugar dans l'application d'une stratégie de prix plus élevés, au moment où celle-ci a décidé de mettre fin à la guerre des prix, et ce indépendamment du fait qu'elle en ait été informée directement par British Sugar ou non, elle

admet ([200]) que «les contacts qui ont eu lieu peuvent avoir influé sur la rapidité avec laquelle la guerre des prix a pris fin, mais ne peuvent en avoir affecté le résultat.» ([201]) Tate & Lyle reconnaît que les accords en question avaient des effets anticoncurrentiels, mais prétend que ces effets étaient «minimes» ("*minimal*") ([202]) ou «très limités» ("*very limited*") ([203]).

2.1.3. *Les arguments de Napier Brown*

(84) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée ([204]), Napier Brown déclare que la «coordination» d'une politique des prix, qui implique un consensus entre les différents fournisseurs, n'a aucune raison d'être lorsque la politique en question est imposée par un seul fournisseur dominant, que tous les autres sont contraints de suivre.

2.1.4. *Les arguments de James Budgett*

(85) Dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée ([205]), James Budgett souligne que, outre le fait qu'elle était commercialement contrainte de maintenir certaines de ses activités de négoce pour compte propre peu attrayantes, sa situation commerciale dans le domaine du négoce pour compte de tiers était également largement dépendante de l'attitude adoptée par les deux raffineurs britanniques (British Sugar, notamment, et Tate & Lyle) qui, dans la pratique, étaient en mesure de déterminer la rentabilité des activités de négoce pour le compte de tiers de Budgett. En outre, Budgett critique ([206]) le fait que la Commission suppose, à tort, que tout accord ou entente entre British Sugar et Tate & Lyle ait été «étendu» ('*extended*') à Napier Brown et James Budgett.

2.1.5. *Les réponses de la Commission*

a) Position de tête de British Sugar en matière de prix

(86) En ce qui concerne la position de tête de British Sugar en matière de prix, la Commission relève plusieurs incohérences dans l'argumentation des parties. Le point qu'il s'agit de clarifier est celui de savoir si la position de tête de British Sugar en matière de prix sur les marchés du sucre industriel et du sucre au détail en Grande-Bretagne, au cours de la période de référence, permettait encore l'existence d'une concurrence de la part des trois autres sociétés. D'une part, les parties semblent suggérer qu'il n'y avait plus de place pour une telle concurrence, lorsqu'elles soulignent qu'en raison de la puissance de British Sugar sur ces marchés, il n'était pas nécessaire que les trois autres sociétés coordonnent leur politique des prix avec elle, parce qu'elles n'avaient pas d'autre choix que de s'aligner sur les décisions de British Sugar en matière de prix. Or, cela est en contraste total avec la confirmation par toutes les parties, réitérée dans leurs réponses écrites à la communication des griefs modifiée ([207]), qu'une concurrence entre les quatre sociétés était possible et existait réellement. Le sucre blanc cristallisé étant un produit homogène, la concurrence, tant sur le marché du sucre industriel que sur le marché du sucre au détail, est avant tout une concurrence par les prix. Tate & Lyle, notamment, qui détenait environ 38-40 % du marché du sucre blanc cristallisé au Royaume-Uni durant la période de référence, était potentiellement un concurrent puissant de British Sugar, dont les parts de marché étaient, au cours de cette même période, d'environ 51-54 %. Même s'il est vrai que Tate & Lyle était défavorisée, sur le plan des marges, par rapport à British Sugar, et s'il est vrai aussi que Napier Brown et James Budgett étaient dépendantes des deux autres producteurs britanniques (British Sugar et Tate & Lyle) pour la plupart de leurs livraisons, il n'est pas vrai de prétendre qu'au cours de la période de référence, ces trois entreprises n'avaient aucune possibilité de concurrencer British Sugar, ni de se concurrencer entre elles, pour les produits en cause. Le comportement de Tate & Lyle pendant la guerre des prix, où elle a tenté d'entrer en concurrence avec British Sugar chez un certain nombre de clients, le prouve amplement, de même que les preuves fournies par British Sugar sur ses propres tentatives pour prendre des clients à Tate & Lyle sur le marché du sucre au détail. Cela vaut également pour les efforts permanents engagés par les négociants afin d'importer du sucre blanc cristallisé à bas prix et, enfin, pour la possibilité qu'ils avaient d'acheter du sucre en vrac auprès des deux producteurs britanniques et de leur revendre, en plus petites quantités et à des prix plus élevés, dans le cadre de leurs activités de négoce pour le compte de tiers. Les parties n'ont notamment pas apporté la preuve que, si British Sugar avait augmenté les prix du sucre cristallisé blanc sur le marché britannique, les trois autres sociétés n'auraient pas eu la possibilité de s'opposer à ces augmentations en appliquant des augmentations plus faibles ou pas d'augmentation du tout. Cela aurait au moins été possible dans la fourchette de prix située juste au-dessus du point d'équilibre ([208]).

(87) En outre, sur un marché étroitement oligopolistique, la position de tête en matière de prix n'est pas exceptionnelle dans la mesure où, lorsqu'il y a seulement un petit nombre de concurrents, il est

plus facile pour chacun d'entre eux de percevoir ex post sur le marché comment les autres s'y sont comportés. Toutefois, l'existence d'un tel marché oligopolistique, où la concurrence tend à être limitée pour des raisons structurelles, n'autorise pas les sociétés à aller plus loin et à coordonner activement, ex ante, leur future politique de prix. Au contraire, l'existence d'une certaine incertitude quant aux intentions des sociétés en matière de prix sur des marchés de ce type constitue le principal facteur de stimulation de la concurrence. Ainsi que la Cour l'a affirmé clairement dans l'arrêt Hoffmann-La-Roche ([209]), sur les marchés où la concurrence est déjà limitée, la Commission doit être particulièrement vigilante afin de garantir que la concurrence existante ne sera pas restreinte.

(88) Compte tenu de ce qui précède, la Commission conclut que la position de tête de British Sugar en matière de prix pratiqués sur les marchés du sucre industriel et du sucre au détail en Grande-Bretagne n'exclut pas l'existence d'une concurrence par les prix entre les quatre parties, au cours de la période de référence ([210]).

Du fait qu'une telle concurrence par les prix était possible, il s'ensuit qu'une concurrence par les prix réelle et/ou potentielle pourrait avoir été restreinte par un accord et/ou une pratique concertée entre les parties.

b) Accord et/ou pratique concertée

(89) La question qui se pose alors est de savoir s'il y a réellement eu accord et/ou pratique concertée. En réponse aux arguments des parties, la Commission renvoie avant tout à ce qui a déjà été dit ci-dessus à propos de la qualification d'une infraction complexe de durée considérable ([211]) et à propos de la question de l'accord et/ou de la pratique concertée en cause dans la présente affaire ([212]). Une comparaison entre ce que dit la Commission et ce qu'affirment les parties, ou ce qu'elles passent sous silence parce que cela ne prête pas à contestation, montre qu'il y a convergence de vues sur les concepts d'accord et de pratique concertée. En réponse à l'opinion de British Sugar selon laquelle il n'y a aucune preuve, dans la présente affaire, d'un consensus entre les parties sur un comportement commun futur sur le marché, et qu'il n'y a donc aucun élément, dans l'infraction complexe, susceptible d'être qualifié d'accord, la Commission souligne avant tout que même si cette opinion était correcte, tous les éléments de l'infraction complexe tomberaient tout au moins dans la catégorie des pratiques concertées. La qualification de l'infraction en tant qu'accord et/ou pratique concertée tient compte de cette considération, du fait qu'elle précise que l'infraction complexe dans son ensemble peut au moins être qualifiée de pratique concertée. Sans préjudice de ce qui vient d'être exposé, la Commission est disposée à donner ci-dessous ([213]) un exemple d'élément qui, à son avis, peut être qualifié d'accord. En outre, la Commission n'est pas d'accord avec la conception selon laquelle les éléments de l'infraction complexe qui ne peuvent pas être qualifiés d'accords ne pourraient pas au moins être considérés comme des pratiques concertées parce qu'aucun effet réel sur le marché n'a été suffisamment mis en évidence. Enfin, il convient de rappeler que, lorsqu'il y a infraction complexe d'une durée considérable, la Commission n'est pas tenue de subdiviser en plusieurs infractions distinctes un comportement continu caractérisé, comme c'est le cas dans la présente affaire, par une seule finalité anticoncurrentielle ([214]).

aa) La signification des réunions

(90) D'après les parties, il ne peut y avoir eu d'accord et/ou de pratique concertée dans la fixation des prix du sucre blanc cristallisé, parce qu'au cours des réunions, British Sugar s'est contentée de présenter des communiqués unilatéraux sur sa politique des prix, tandis que les trois autres parties n'apprenaient rien qu'elles n'auraient pu déjà percevoir sur un marché aussi transparent. La Commission estime que cette affirmation n'est pas crédible, pour plusieurs raisons.

Premièrement, si le marché était aussi transparent que les parties le disent et si la nécessité de suivre les évolutions de prix décidées par British Sugar était aussi inévitable qu'elles le prétendent, on ne comprend pas très bien pourquoi la première réunion, et toutes celles qui ont suivi au cours d'une longue période, a été organisée, ni pourquoi British Sugar n'a pas tout simplement appliqué sa politique de prix et laissé les autres parties prendre elles-mêmes conscience de l'évolution du marché. Si l'affirmation des parties était correcte, même la réunion capitale du 20 juin 1986 n'aurait pas été nécessaire. C'est pourquoi, ces réunions régulières ont dû apporter à toutes les parties quelque chose de plus, une sorte de «valeur ajoutée», par rapport à une simple surveillance de l'évolution des prix sur le marché par les autres sociétés. Cette valeur ajoutée revêtait deux aspects: d'une part, les réunions donnaient à chacune des parties la confirma-

tion que sa perception des prix pratiqués à ce moment sur le marché par les trois autres sociétés était correcte; d'autre part, les réunions donnaient à chacune des parties une certitude beaucoup plus grande sur les intentions des autres participants en matière de fixation des prix.

Deuxièmement, si l'organisation de ces réunions ne constituait qu'une façon propre à British Sugar d'informer les autres opérateurs des modifications de prix qu'elle avait décidé unilatéralement pour le surcre blanc cristallisé, nul n'a expliqué pourquoi seuls trois de ces autres opérateurs, et non la totalité de ceux présents sur le marché britannique, notamment les autres négociants ([215]), ont été invités, en dépit du fait que les informations communiquées présentaient le même intérêt pour l'ensemble d'entre eux. L'exclusion des autres opérateurs indique bien plutôt que les réunions avaient essentiellement un autre but, qui n'intéressait que les quatre parties concernées par la présente décision.

bb) Accord et/ou pratique concertée entre British Sugar et Tate & Lyle

(91) En ce qui concerne les rapports entre British Sugar et Tate & Lyle, la lettre adressée par Tate & Lyle à l'*Office of Fair Trading* le 29 août 1990 ([216]) peut, de l'avis de la Commission, être considérée comme une preuve de l'intention commune de ces deux entreprises de se comporter sur le marché d'une façon spécifique ([217]), c'est-à-dire de mettre fin à la guerre des prix pour l'ensemble des variétés de sucre, d'augmenter les prix et de s'abstenir de toute stratégie agressive en matière de prix dans le but de gagner des parts de marché. L'opinion que les représentants de Tate & Lyle se sont forgée au cours de la réunion du 20 juin 1986 ne constituait pas leur interprétation d'une décision unilatérale, prise par British Sugar et annoncée à Tate & Lyle, mais le résultat de «discussions» qui sont mentionnées dans cette même lettre. Or, les discussions constituent un processus bilatéral, auquel les deux parties contribuent et à la fin duquel il y a soit désaccord, indécision ou accord, cette dernière éventualité constituant une convergence d'opinion, un accord mutuel sur le comportement futur des interlocuteurs. En l'espèce, ni British Sugar ni Tate & Lyle n'ont jamais déclaré que les questions discutées lors de la réunion du 20 juin 1986 s'étaient soldées par un désaccord ou une absence de décision. En outre, l'allégation selon laquelle les décisions sur les prix ont été prises unilatéralement par British Sugar, et annoncées seulement après, est en contradiction avec la déclaration de Tate & Lyle selon laquelle la réunion du 20 juin 1986 «était importante dans la mesure où elle a permis de définir les principes fondamentaux sur lesquels toutes les discussions futures seraient basées.» ["was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held." ([218])] C'est pourquoi, si l'on considère isolément ce qui s'est passé au cours de la réunion du 20 juin 1986, la Commission estime que cet élément de l'infraction complexe peut être considéré comme la conclusion d'un accord entre British Sugar et Tate & Lyle sur la coordination de la fixation des prix, telle qu'elle a été décrite. Les autres éléments de l'infraction complexe pourraient au moins être qualifiés de pratiques concertées.

(92) Enfin, la communication commune remise à l'OFT, le 15 avril 1991, par British Sugar et Tate & Lyle ([219]) prouve également, selon la Commission, que lors de la première réunion du 20 juin 1986, British Sugar et Tate & Lyle se sont mises d'accord sur la politique de coordination des prix décrite ci-dessus. Il est dit au point 4 b de cette communication que tant Tate & Lyle que British Sugar estimaient que, compte tenu de la décision unilatérale prise par British Sugar de mettre un terme à la guerre des prix, British Sugar ne pratiquerait plus de stratégie aggressive en matière de prix, ce qui inciterait Tate & Lyle à agir de même, bien qu'une certaine marge de tolérance soit maintenue en ce qui concerne leurs parts de marché respectives. Cela montre que les deux entreprises partageaient ce qui est décrit comme une «vue commune» sur la nature de leur comportement futur sur le marché. Ce comportement n'ayant pas été provoqué par un tiers, British Sugar et Tate & Lyle en étaient seules responsables. Ce dont il est question dans la communication, c'est donc de l'intention commune des deux parties de fixer à l'avenir leurs prix d'une certaine manière. La Commission estime que cet élément peut être qualifié d'accord sur des politiques générales de prix entre concurrents. Le fait que cet accord n'ait pas été mis par écrit et qu'il n'ait été assorti d'aucune sanction ni mesure d'application espresses, est sans importance ([220]).

En outre, la référence à une marge de tolérance en ce qui concerne les parts de marché, qui apparaît à deux reprises au point 4 de la communication, indique l'existence d'un accord entre les deux entreprises. En effet, pour un produit aussi homogène que le sucre blanc cristallisé, les parts de marché sont avant tout le résultat des prix pratiqués, puisqu'il s'agit du principal paramètre de concurrence pour un tel produit. C'est pourquoi, à moins qu'il n'y ait eu une entente entre British Sugar et Tate & Lyle, au moins sur leur politique générale en matière de prix, la notion de marge de tolérance pour les parts de marché n'aurait eu aucun sens.

cc) Accord et/ou pratique concertée entre British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett

(93) En ce qui concerne Napier Brown et James Budgett, il n'y a eu aucune réunion capitale comparable à celle du 20 juin 1986. Cependant, la Commission a réuni des preuves qui montrent que lors des réunions auxquelles elles ont participé, Napier Brown et James Budgett ont pris une part active aux discussions, c'est-à-dire au processus bilatéral, sur le sucre industriel. Elles n'étaient pas de simples destinataires des communiqués sur les décisions unilatérales prises par British Sugar.

(94) Dans sa lettre à l'OFT du 7 août 1990 ([221]), British Sugar admet qu'il y a eu des discussions sur les prix avec Napier Brown et James Budgett, mais elle prétend n'avoir jamais modifié ses décisions ni son plan d'entreprise à la suite de ces discussions. Ici, British Sugar opère une confusion entre deux questions distinctes: premièrement, s'il y a eu concertation sur les intentions des participants à la discussion et, deuxièmement, si le résultat de cette concertation a ou non coïncidé avec l'intention qui était déjà celle de l'une des parties (British Sugar) avant même qu'elle ne participe à ces discussions. En ce qui concerne la première question, il convient de répéter qu'il n'y aurait eu aucune raison d'organiser des discussions sur les prix avec Napier Brown et James Budgett si l'on n'avait pas souhaité obtenir quelque chose d'elles. En fait, on sait que Napier Brown et James Budgett disposaient, lors de ces discussions, de moyens de pression et d'un pouvoir de négociation, du fait qu'elles avaient la possibilité de pratiquer une commercialisation agressive de leurs importations, qui aurait entravé la stratégie de British Sugar visant à augmenter les prix sur le marché britannique tout en y écoulant l'intégralité de ses quotas A et B ([222]). Cela apparaît, par exemple, dans le document sur la stratégie commerciale de James Budgett pour la période 1987-1990 ([223]). Le sérieux des discussions avec Napier Brown et James Budgett ressort également de la note interne de Tate & Lyle qui dit que British Sugar a discuté d'une certaine augmentation, qu'elle souhaitait voir appliquer sur le marché du sucre industriel, avec le président-directeur général adjoint de Napier Brown ([224]). Si British Sugar n'avait pas eu besoin de parvenir à un consensus avec Napier Brown et James Budgett sur la future politique de prix des parties dans le secteur du sucre industriel, y compris en ce qui concerne les écarts de prix entre acheteurs de petites et de grandes quantités, ces discussions auraient été sans objet.

dd) Pratique concertée sans preuve d'un effet réel

(95) En outre, contrairement à ce que prétend British Sugar, il peut y avoir pratique concertée même en l'absence d'un effet réel sur le marché.

(96) Premièrement, le texte de l'article 85, paragraphe 1, du traité CE indique qu'une pratique concertée ayant un objet anticoncurrentiel suffit pour qu'il y ait infraction au sens de cette disposition.

(97) Deuxièmement, l'arrêt rendu par le Tribunal de première instance dans l'affaire Rhône-Poulenc ([225]) admet qu'il peut y avoir pratique concertée lorsqu'une seule finalité anticoncurrentielle est poursuivie. À cet égard, la partie y afférente de cet arrêt ([226]) est basée sur un arrêt antérieur, celui rendu dans l'affaire Suiker Unie ([227]). Ces deux arrêts montrent l'étendue de l'interdiction des pratiques concertées, en y assimilant toute prise de contact direct ou indirect entre opérateurs, ayant pour objet ou pour effet soit d'influencer le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel, soit de dévoiler à un tel concurrent le comportement que l'on est décidé à, ou que l'on envisage de, tenir soi-même sur le marché. Dans l'affaire en cause, le Tribunal a alors déclaré ([228]) qu'en ce qui concernait certaines réunions constituant partie intégrante d'une infraction complexe de durée considérable, Rhône-Poulenc avait dû nécessairement prendre en compte, directement ou indirectement, les informations obtenues au cours de ces réunions. De même, ses concurrents ont nécessairement dû prendre en compte, directement ou indirectement, les informations que leur a dévoilées Rhône-Poulenc sur le comportement qu'elle avait décidé ou qu'elle envisageait d'adopter elle-même sur le marché. Le Tribunal n'a pas examiné les effets des contacts entre les concurrents, mais s'est contenté de conclure ([229]) que c'était à bon droit que la Commission, sur la seule base d'une conclusion quant à l'objet des réunions, les qualifiait de pratiques concertées au sens de l'article 85, paragraphe 1, du traité CE.

Il ressort des arrêts Rhône-Poulenc et Suiker Unie que:

— des contacts entre concurrents ayant une finalité anticoncurrentielle peuvent, à eux seuls, constituer une pratique concertée au sens de l'article 85, paragraphe 1,

— la divulgation, entre concurrents, d'un comportement sur le marché qui a été décidé ou qui est envisagé, équivaut au moins à une pratique

concertée, parce que cette information doit nécessairement être prise en compte par ces concurrents pour déterminer leur comportement sur le marché.

### 2.2. La transparence du marché du sucre, la communication anticipée d'informations privilégiées, la valeur des informations sur les prix communiquées lors des réunions, la fonction des réunions et leur effet anticoncurrentiel sur le marché

#### 2.2.1. *Les arguments de British Sugar*

(98) British Sugar fait valoir que, même si elle n'avait pas informé Tate & Lyle de sa décision de mettre fin à la guerre des prix, cette dernière se serait de toute façon rendu compte qu'elle avait pris cette décision. Le 20 juin 1986, un article du *Financial Times* a annoncé la démission du directeur général de British Sugar. Or, c'est ce même jour qu'a eu lieu la réunion entre British Sugar et Tate & Lyle au cours de laquelle la première a expliqué sa décision de mettre en œuvre une stratégie de prix plus élevés. Le 25 juin 1986, elle a notifié les augmentations des prix du sucre à la profession. British Sugar maintient donc que, de ce fait, Tate & Lyle aurait de toute façon eu pleinement connaissance du changement de stratégie de British Sugar. En outre, British Sugar affirme que l'avance effective avec laquelle elle a communiqué la modification de son approche globale et les augmentations de prix individuelles à Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett, était limitée. Après la réunion du 20 juin 1986, par exemple, British Sugar affirme avoir informé la profession de son nouveau barème des prix du sucre au détail le 25 juin 1986, alors que ceux-ci devaient entrer en vigueur le 14 juillet 1986. Cela signifie qu'en l'occurrence, Tate & Lyle a été prévenue des modifications cinq jours à l'avance ([230]).

(99) British Sugar avance également les arguments suivants:

a) Sucre industriel

(100) En ce qui concerne la qualité des informations sur le sucre industriel fournies par British Sugar à Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett lors de ces réunions, si British Sugar admet qu'elle a effectivement annoncé quelles étaient, dans les grandes lignes, ses intentions en matière de prix et si elle a, à une occasion, communiqué la matrice des prix, elle fait valoir que cela n'a eu aucun effet anticoncurrentiel, dans la mesure où il n'y a pas eu de discussion sur des informations spécifiques relatives à des ventes à certains clients industriels particuliers, ni sur des informations relatives aux prix, aux conditions de livraison, aux prêts, etc. ([231]).

(101) En outre, British Sugar souligne que la matrice ne fixait pas de prix minimal et que les prix qui y figuraient n'avaient aucun rapport avec les prix effectifs des transactions. À l'appui de sa thèse selon laquelle la matrice, de même que toutes les informations générales concernant l'évolution des prix fournies lors des réunions, n'avaient aucun effet sur le comportement concurrentiel effectif des sociétés concernées, British Sugar a soumis une analyse des différences entre les prix figurant sur la matrice et les prix réellement facturés à onze grands clients industriels, au cours de la période de référence. Cette analyse montre qu'il y a eu des différences importantes et variables ([232]). British Sugar fait valoir que puisque la Commission admet qu'il n'y avait aucun rapport entre la matrice et les prix réels, elle doit également admettre, en toute logique, que les réunions relatives au sucre industriel n'ont eu aucune incidence sur la concurrence effective ([233]).

(102) British Sugar souligne également qu'il n'existe aucune preuve permettant de démontrer que les prix du sucre industriel auraient été plus bas si les réunions n'avaient pas eu lieu ([234]).

b) Sucre au détail

(103) En ce qui concerne le sucre au détail, British Sugar admet, dans sa réponse tant à la première qu'à la deuxième communication des griefs, qu'elle a eu des réunions régulières avec Tate & Lyle et qu'à plusieurs reprises, elle a fourni à cette dernière, à l'avance, une copie de son barème des prix de détail. Toutefois, British Sugar prétend que cela ne pouvait pas avoir eu d'effet sur la politique de Tate & Lyle en matière de prix, que ces réunions étaient d'importance mineure, qu'elles n'avaient pas d'objet anticoncurrentiel et qu'elles ne pouvaient en aucune façon affecter de façon sensible la concurrence entre British Sugar et Tate & Lyle ([235]). À l'appui de ses dires, British Sugar rapelle que peu après avoir fourni une copie du barème à Tate & Lyle, elle l'a communiqué à l'ensemble de la profession. British Sugar estime que sur les sept réunions que, d'après Tate & Lyle, les deux sociétés ont eues à propos du sucre au détail, des barèmes n'ont été communiqués qu'à trois reprises. D'après British Sugar, en ces trois occasions, la profession a reçu les barèmes cinq jours après, quatre jours avant et deux jours après les réunions respectivement, et dans un cas, cela a même été fait après la publication des barèmes ([236]). British Sugar affirme que ces barèmes n'ont jamais été vus à l'état de projet et n'ont

jamais été modifiés après les réunions ([237]). British Sugar prétend en outre que le principal thème discuté au cours de ces réunions (et qui constituait le thème unique de discussion à chaque fois que les barèmes n'ont pas été communiqués) n'était pas lié aux prix ni à d'autres questions concurrentielles, mais concernait des questions générales telles que les activités du Bureau du sucre, une campagne de publicité générale pour le sucre, l'apposition de codes-barres sur les produits, etc. British Sugar déclare qu'elle n'a jamais évoqué le cas de clients individuels avec Tate & Lyle, ni discuté des niveaux de rabais qui pourraient, seraient ou devraient être accordés sur les prix de barème. C'est pourquoi, d'après British Sugar, ces pratiques n'ont pas eu d'effet sensible sur la concurrence ([238]).

(104) De ce fait, selon British Sugar, les barèmes des prix au détail ne fournissaient aucune indication fiable sur les prix effectivement facturés et Tate & Lyle n'aurait pas pu s'en servir pour tenter d'aligner ses prix sur ceux de British Sugar. Selon cette dernière, il était impossible de calculer, à partir des barèmes, ce qu'un client devrait effectivement payer pour du sucre blanc cristallisé ([239]). British Sugar a fourni une comparaison de ses prix de barème au détail avec les prix nets effectivement payés par ses principaux clients au détail, qui montre qu'au cours de la période de référence, il y avait des différences importantes et variables entre les prix de barème et les prix nets effectivement payés par les clients ([240]).

(105) Afin de prouver que la communication des barèmes des prix de détail n'a eu aucun effet sur le comportement des deux sociétés, British Sugar a également fourni:

— une comparaison comportant les dates auxquelles les modifications des barèmes de prix de détail respectifs de British Sugar et Tate & Lyle sont devenues effectives, les dates auxquelles ces modifications ont été notifiées à la profession, les prix de détail du sucre figurant sur les barèmes respectifs des deux sociétés et les dates des réunions qui ont eu lieu entre Tate & Lyle et British Sugar à propos de questions générales et de questions relatives au sucre vendu au détail. Cette comparaison montre d'importantes variations entre les deux sociétés en ce qui concerne les dates de notification et de mise en œuvre des modifications de prix appliquées, ainsi qu'en ce qui concerne les prix figurant sur les barèmes,

— des copies de notes internes montrant qu'au cours de la période de référence, British Sugar a activement tenté, en plusieurs occasions, de prendre des clients à Tate & Lyle, en offrant des conditions différentes de celles de sa rivale ([241]).

(106) British Sugar fait également valoir que si la communication d'informations à Tate & Lyle avait abouti à une organisation effective du marché entre les deux sociétés, avec des prix similaires et une absence de concurrence entre elles pour l'obtention de commandes individuelles, on aurait pu s'attendre à ce que les détaillants aient porté plainte ou aient, tout au moins, apporté certaines preuves sur la concertation en matière des prix ([242]). En outre, dans sa réponse à la communication des griefs modifiée, British Sugar souligne que, contrairement à l'impression que la Commission veut donner, les prix du sucre au détail n'ont pas augmenté de façon sensible en raison de décisions discrétionnaires prises par British Sugar ([243]).

À la lumière de ce qui précède, British Sugar conclut que ([244]) «il y a simplement eu communication anticipée limitée, bien qu'à un concurrent, du fait qu'une augmentation des barèmes serait annoncée à une certaine date. Cette information n'était pas confidentielle et avait déjà été discutée avec de nombreux clients.» ([245]) British Sugar déclare alors ceci ([246]): «Il s'ensuit que les réunions et la transmission d'informations n'avaient pas d'effet réel sur le comportement concurrentiel des parties.» ([247]) Dans sa réponse à la communication des griefs modifiée, British Sugar conclut que, en ce qui concerne l'allégation de la Commission selon laquelle il y a eu coordination d'une stratégie commune d'augmentation des prix, il est impossible de trouver aucune preuve d'une telle coordination ou de discerner un quelconque effet général sur les prix imputable à cette coordination ([248]).

(107) En outre, dans sa réponse à la communication des griefs modifiée, British Sugar attaque l'opinion de la Commission sur la fourniture anticipée des barèmes des prix de détail et la communication anticipée des projets de modification de ces barèmes. British Sugar distingue quatre sources de preuve concernant les réunions sur les prix de détail: la correspondance de Tate & Lyle avec le directeur général de l'OFT, la correspondance de British Sugar avec ce dernier, la réponse de British Sugar à la première communication des griefs et les preuves fournies par [le directeur compétent, secret d'affaires] pour British Sugar, tant oralement que dans sa déclaration écrite.

(108) British Sugar qualifie la correspondance de Tate & Lyle avec le directeur général de l'OFT d'erratique et obscure ([249]). Elle souligne que les affirmations de Tate & Lyle, lors des vérifications du 27 mai 1994, quant à l'avance avec laquelle elle affirme avoir eu connaissance des augmentations de prix de British Sugar, varient de «3 à 4 semaines» ('*3 or 4 weeks*') à «une semaine ou deux» ('*by a week or two*'). British Sugar critique le fait que malgré la confusion sur la durée de l'avance avec laquelle Tate & Lyle a admis avoir eu connaissance de ces informations, la Commission a décidé de la qualifier de «considérable» ([250]). British Sugar réaffirme que les trois fois où les barèmes ont été communiqués à Tate & Lyle, la profession les a reçus cinq jours après, quatre jours avant et deux jours après respectivement. Ces barèmes n'ont jamais été vus sous forme de projet et n'ont jamais été modifiés après les réunions. British Sugar déclare également qu'il n'existe aucune preuve à l'appui des affirmations de Tate & Lyle relatives à la communication anticipée, par British Sugar, de ses projets de modification des barèmes ([251]). Elle conclut ([252]) qu'il n'était absolument pas nécessaire de communiquer à l'avance les modifications de prix imminentes, parce que cette information était prévisible et qu'elle avait généralement déjà été discutée avec les clients. British Sugar est d'accord avec Tate & Lyle lorsque celle-ci affirme que les réunions sur le sucre au détail constituaient «juste une mesure de sécurité, rien de plus qu'une simple précaution.» ('*. . . just a safety factor, a belt and braces job really*.') ([253])

2.2.2. *Les arguments de Tate & Lyle*

(109) Dans ses réponses tant à la première qu'à la deuxième communication des griefs, Tate & Lyle raisonne comme British Sugar. Toutefois, elle parvient à une conclusion différente, en raison de la façon dont elle interprète les faits. Tate & Lyle fait valoir que ses contacts avec British Sugar et la communication anticipée par celle-ci de ses barèmes ne se sont pas traduits par une modification sensible de ses méthodes de fixation des prix à long terme, pace qu'elle aurait de toute façon suivi les initiatives prises par British Sugar en matière de prix, sur la base de la façon dont elle appréhendait le marché ([254]). En outre, dans sa réponse à la communication des griefs modifiée, Tate & Lyle attaque la qualification, par la Commission, des accords entre les parties de «coordination de leur politique de prix», «collusion en matière de prix» et «stratégie de collaboration sur une augmentation des prix». Tate & Lyle répète que la position dominante de British Sugar lui permettait de mettre en œuvre ses décisions unilatérales, avec ou sans l'adhésion de Tate & Lyle, et que la vulnérabilité de Tate & Lyle l'empêchait de jouir d'une liberté de choix réelle du type de celle normalement impliquée par des expressions telles que «coordination», «collaboration» et «collusion» ([255]).

(110) Malgré cela, dans sa réponse à la communication des griefs modifiée, Tate & Lyle continue à reconnaître ([256]) «qu'elle a été partie à des accords qui, sous réserve de leurs effets sensibles sur les échanges entre États membres, constituaient une infraction à l'article 85, paragraphe 1. Dans ces circonstances, et compte tenu de la réduction de la portée des allégations figurant dans la communication des griefs, il existe de nombreux points communs entre T & L et la Commission.» ([257]) Dans sa réponse à la première communication des griefs, Tate & Lyle avait déjà reconnu ([258]) «que les contacts avaient débouché sur un accord qui, en raison de ses effets sensibles sur les échanges entre États membres, relevait de l'interdiction figurant à l'article 85.» ([259]) Si Tate & Lyle fait valoir qu'elle aurait suivi British Sugar dans sa stratégie d'augmentation des prix au moment où cette dernière a décidé de mettre fin à la guerre des prix, et ce indépendamment du fait qu'elle en ait été ou non informée par British Sugar, elle admet ([260]) que «les contacts qui ont eu lieu peuvent avoir influé sur la rapidité avec laquelle la guerre des prix s'est terminée, mais ne peuvent en avoir affecté le résultat.» ([261])

(111) En ce qui concerne les effets des réunions régulières qui ont eu lieu entre British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett, et la communication anticipée par British Sugar de ses barèmes des prix de détail, Tate & Lyle admet ([262]), dans sa réponse à la première communication des griefs, que: «On pouvait tout au plus s'attendre à ce que la communication de ces décisions court-circuite le processus normal de perception de la situation du marché et accélère l'adaptation à ces décisions qui aurait de toute façon été nécessaire.» ([263])

Dans cette même réponse, Tate & Lyle répète ([264]) également, en se référant à la page 3 du compte rendu des vérifications effectuées dans ses locaux, que «les informations fournies ont donné à T & L un certain degré de certitude quant aux projets de BS en matière de prix.» ([265]) En ce qui concerne le sucre au détail, Tate & Lyle admet ([266]) que «bien que T & L ait été avertie à l'avance de l'intention de BS de modifier ses prix au détail, ainsi que des grandes lignes de sa politique en matière de rabais, ces informations n'avaient que peu de valeur com-

merciale et ne donnaient qu'une certitude limitée quant au désir de BS de ne pas reprendre la guerre des prix. En outre, la communication de ces informations n'a pas eu de répercussion sur les prix finals ou sur le calendrier de la mise en œuvre des nouveaux prix de détail de T & L, mais a simplement permis à celle-ci de publier ses nouveaux barèmes des prix de détail un peu plus tôt qu'elle n'aurait pu le faire autrement.» ([267])

(112) En outre, Tate & Lyle souligne que, bien que la communication des griefs modifiée reconnaisse que Tate & Lyle a été défavorisée sur le plan des marges au cours de la période de référence, elle nie, que de ce fait, il n'y ait plus eu de place pour une concurrence entre Tate & Lyle et British Sugar ([268]). D'après Tate & Lyle, le fait que, pendant la guerre des prix, elle ait été contrainte de réagir au comportement agressif de British Sugar ne prouve en rien qu'il lui était possible, à elle seule, d'agir comme concurrent de British Sugar ([269]).

(113) Enfin, Tate & Lyle fait valoir que, en raison des caractéristiques conférées au marché du sucre par le régime communautaire du sucre, les accords conclus dans la présente affaire ne peuvent avoir d'effets sensibles ([270]).

2.2.3. *Les arguments de Napier Brown*

(114) Selon Napier Brown ([271]), la Commission se trompe lorsqu'elle déclare qu'il aurait été difficile de recueillir individuellement sur le marché les informations communiquées par British Sugar. Au contraire, Napier Brown est d'accord avec James Budgett pour dire que les forces du marché fournissent des informations très précises et rapides sur les niveaux généraux des prix et que les informations relatives à la matrice de British Sugar pouvaient être communiquées rapidement et avec précision par l'intermédiaire du marché (notamment des clients), au moins aux principaux opérateurs. En outre, Napier Brown estime que l'allégation de la Commission selon laquelle il y a eu stratégie de collaboration en vue d'une augmentation des prix n'est corroborée par aucun fait ni par aucune preuve ([272]).

2.2.4. *Les arguments de James Budgett*

(115) Dans sa réponse à la communication des griefs modifiée ([273]), James Budgett souligne que le type d'informations fournies par British Sugar n'était pas de nature à permettre à James Budgett de modifier sa position dans ses négociations avec ses clients. D'après James Budgett, le marché, notamment les négociants, connaissaient parfaitement les intentions générales de British Sugar en matière de prix. C'est pourquoi, les informations fournies par British Sugar lors des réunions n'ont rien ajouté à la connaissance qu'avait James Budgett de la direction générale dans laquelle British Sugar désirait orienter les prix du sucre blanc cristallisé et elles n'ont pas non plus eu d'influence sur les prix ou la politique de prix de James Budgett. La société déclare ([274]) que pour elle, la matrice ne contenait ni les prix minimaux ni les prix cibles de British Sugar. James Budgett déclare avoir eu connaissance du fait que les décisions individuelles en matière de prix variaient, mais avoir obtenu, lors des réunions, l'assurance que cela ne serait pas dû au fait que les vendeurs de British Sugar opéreraient systématiquement des discriminations, sans que leur direction ne le sache.

2.2.5. *Les réponses de la Commission*

a) L'importance des effets suscités par l'accord et/ou la pratique concertée

(116) La Commission admet que les faits tels qu'ils se présentent ne permettent pas de conclure que les sociétés concernées ont discuté de comptes clients individuels ou des rabais à accorder, que ce soit pour le sucre industriel ou le sucre au détail. Dans sa lettre à l'*Office of Fair Trading* du 16 juillet 1990 ([275]), Tate & Lyle a admis qu'il y avait eu des discussions sur ces questions en déclarant «qu'il apparaissait également que, parfois, les sociétés avaient échangé des informations sur les rabais de quantité consentis à certains clients.» ([276]) Dans cette même lettre ([277]), Tate & Lyle disait également que «en ce qui concerne les négociations avec les clients, il y a eu échange d'informations sur la modification des rabais qui seraient offerts à certains des plus gros clients (qui se faisaient livrer par les deux sociétés).» ([278]) Par la suite, toutefois, dans la communication commune de British Sugar et Tate & Lyle à l'*Office of Fair Trading* du 15 avril 1991 ([279]), Tate & Lyle a déclaré, au point 4, que «pendant la durée de l'accord, BS a informé TLS, avant de l'annoncer à ses clients, des modifications des prix de barème et de sa politique en matière de rabais, bien que TLS n'ait jamais été informée d'aucun prix ou rabais spécifique appliqué à un client particulier.» ([280]) British Sugar nie absolument que de telles discussions aient eu lieu.

Tate & Lyle n'a pas fourni d'explication convaincante sur les raisons pour lesquelles elle est revenue sur ses déclarations antérieures. Rien n'indique non plus que ses déclarations antérieures aient été faites sous la pression ou que Tate & Lyle ait eu une autre raison de faire une déposition erronée. Toutefois, en l'absence de toute autre preuve à l'appui de la première version des faits donnée par Tate & Lyle, la Commission considère qu'elle n'est pas en mesure de prouver qu'il y a eu discussion sur des comptes clients individuels ou sur les rabais accordés sur les prix de barème, ou qu'il y a eu échange d'informations, pendant les réunions, sur la modification des rabais consentis à des clients particuliers. De même, la Commission ne conteste pas l'information fournie par British Sugar, selon laquelle des rabais importants et variables ont été accordés, ni le fait que, dans certains cas particuliers, British Sugar et Tate & Lyle aient été en concurrence pour certains clients.

(117) Toutefois, la Commission est en désaccord avec les conclusions que les parties ont tirées de ces faits et observations. Si la Commission n'affirme pas que l'accord et/ou la pratique concertée n'ont pas eu d'effet, elle admet qu'elle n'est pas en mesure d'en calculer l'effet précis, en l'occurrence les prix qui auraient été fixés par Tate & Lyle, Napier Brown, James Budgett et British Sugar si les réunions au cours desquelles les politiques de prix ont été discutées n'avaient pas eu lieu ou si British Sugar n'avait pas communiqué à l'avance les modifications apportées à ses prix. Un tel exercice n'est pas possible, dans la mesure où aucune situation parallèle ne peut être prise comme référence pour établir une comparaison valable.

(118) Quoi qu'il en soit, la Commission n'est pas tenue d'examiner les conséquences de l'accord et/ou de la pratique concertée sur les prix ni de démontrer l'existence d'une infraction aux règles de concurrence. Il suffit qu'une finalité anticoncurrentielle puisse être attribuée au comportement.

(119) L'article 85, pararaphe 1, dispose que «sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun . . .» Ainsi que la Cour de justice l'a confirmé dans l'arrêt qu'elle a rendu dans l'affaire Consten et Grundig ([281]) «la prise en considération des effets concrets d'un accord est superflue dès qu'il apparaît qu'il a pour objet de restreindre, empêcher ou fausser le jeu de la concurrence.» Cela a été confirmé par l'avocat général et le Tribunal de première instance dans l'affaire Rhône-Poulenc ([282]). L'avocat général estimait que «s'il est établi qu'une concertation a eu un objet illicite et si (. . .) on peut partir de l'idée que les entreprises ont agi ensuite sur la base de cette concertation, même si la Commission n'a pas apporté la preuve d'agissements concrets (une pratique), (. . .) il y a une pratique concertée ayant un objet illicite, qui tombe sous le coup de l'article 85. Lorsque les entreprises agissent en ayant davantage d'informations et d'attentes plus ou moins justifiées quant au comportement des autres qu'elles n'auraient dû en avoir ou n'en auraient normalement, il y a toujours un risque manifeste que la concurrence soit moins intense qu'elle ne l'aurait été dans le cas contraire.» ([283]) Ainsi qu'il a été dit ci-dessus ([284]), le Tribunal a confirmé, dans l'arrêt qu'il a rendu dans cette affaire, l'opinion de l'avocat général, en déclarant que Rhône-Poulenc: «. . . par sa participation à ces réunions, (. . .) a pris part, avec ses concurrents, à une concertation ayant pour objet d'influencer leur comportement sur le marché et de dévoiler le comportement que chaque producteur envisageait d'adopter lui-même sur le marché.» ([285]) Le Tribunal poursuit en déclarant, à propos de Rhône-Poulenc, que «Ainsi, (. . .) elle a nécessairement dû prendre en compte, directement ou indirectement, les informations obtenues au cours de ces réunions pour déterminer la politique qu'elle entendait suivre sur le marché. De même, ses concurrents ont nécessairement dû prendre en compte, directement ou indirectement, les informations que leur a dévoilées [Rhône-Poulenc] sur le comportement qu'elle avait décidé ou qu'elle envisageait d'adopter elle-même sur le marché, pour déterminer la politique qu'ils entendaient suivre.» ([286]) Sur cette seule base, et sans examiner les effets éventuels, le Tribunal conclut que c'est à bon droit, compte tenu de l'objet de certaines réunions, que la Commission a pu les qualifier de pratiques concertées ([287]). De même, en ce qui concerne les intentions communes à plusieurs entreprises en matière d'objectifs de prix et de quotas, le Tribunal a déclaré que la Commission était en droit de qualifier ces éléments de l'infraction complexe d'accord au sens de l'article 85, paragraphe 1. Toujours à propos de cet aspect, le Tribunal ([288]) n'a pas examiné les effets possibles de ces accords, mais s'est contenté de citer la jurisprudence constante ([289]), selon laquelle il suffit, pour qu'il y ait accord, que les entreprises participant à cet accord aient exprimé leur intention commune de se comporter sur le marché d'une certaine manière. Sur cette base, et à nouveau sans examiner les effets possibles, le Tribunal a finalement conclu que la Commission était également en droit de qualifier ce comportement continu, qui était caractérisé par une seule finalité, comme une infraction unique sous la dénomination «accord et pratique concertée» ([290]).

b) La transparence du marché du sucre, la communication anticipée d'informations privilégiées, la valeur des informations sur les prix communiquées lors des réunions, la fonction des réunions

(120) Afin de répondre aux arguments avancés par les parties sur ces différents points, il convient de décrire plus en détail la fonction et la valeur que ces réunions continues avaient pour elles. Cela amène à conclure que la seule explication convaincante du fait que les parties se soient réunies fréquemment sur une longue période est qu'elles poursuivaient toutes l'objectif d'une restriction de la concurrence par le biais de la coordination de leur politique des prix sur le marché de la façon indiquée ci-dessus ([291]).

(121) En ce qui concerne le sucre industriel, il est établi ([292]) qu'au cours des réunions, British Sugar a fait part de ses intentions en ce qui concernait les futures augmentations de prix, ainsi que le maintien ou l'accroissement des écarts dans les prix facturés aux acheteurs, en fonction de la quantité de sucre industriel acheté. Il était également établi que cela avait été fait sur la base de la matrice de prix élaborée par British Sugar, qui indique ses prix cibles par trimestre et en fonction du tonnage acheté. Les parties ne nient pas non plus que, à une occasion au moins, la matrice a été communiquée à Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett, et que lorsqu'elle n'a pas été effectivement remise, des informations similaires à celles y figurant ont été communiquées aux participants. Il a été montré ci-dessus ([293]) que ces réunions organisées régulièrement sur une longue période ont permis de donner à tous les participants — y compris à British Sugar, en dépit du fait qu'elle occupait déjà une position de tête en matière de prix — l'assurance qu'il y aurait une politique commune continue de prix plus élevés, assurance qu'ils n'auraient pu obtenir en observant simplement, de façon individuelle, l'évolution du marché ([294]). Il n'a pas été contesté que Napier Brown et James Budgett avaient un intérêt tout particulier à voir maintenus les écarts de prix entre acheteurs de petites et de grandes quantités de sucre industriel, tels qu'ils sont indiqués dans la matrice ([295]). En outre, il a été montré que British Sugar avait un intérêt tout particulier à impliquer Napier Brown et James Budgett dans la collusion, afin de contrôler la menace potentielle que ces deux sociétés constituaient du fait de leur capacité à importer du sucre de l'étranger, qui aurait pu mettre largement en péril la stratégie de British Sugar, qui était de combiner des prix élevés avec la possibilité pour elle de vendre l'intégralité de ses quotas A et B au Royaume-Uni. Enfin, lors des vérifications effectuées dans les locaux de Tate & Lyle, le 27 mai 1994, cette société a confirmé que les informations contenues dans la matrice étaient utiles et qu'elles lui permettaient d'avoir une indication des intentions de British Sugar en matière de prix ([296]). Même dans sa réponse à la communication des griefs modifiée, qui est caractérisée par le fait que Tate & Lyle est revenue sur un grand nombre de déclarations qu'elle avait faites lors d'une phase antérieure de la procédure, Tate & Lyle reconnaît ([297]) que «les informations étaient utiles pour indiquer les intentions probables de BS.» ([298]) Tate & Lyle confirme ([299]) que «les informations fournies donnaient à T & L un certain degré de certitude quant à la politique de prix que BS avait l'intention de mettre en œuvre.» ([300])

(122) En ce qui concerne le sucre au détail, il est établi qu'à au moins deux occasions, British Sugar a remis à Tate & Lyle une copie de son nouveau barème des prix au détail, et ce avant de le communiquer à la profession ([301]). British Sugar conclut ([302]) que «il s'agissait en fait simplement de la communication anticipée d'informations limitées, certes à un concurrent, en l'occurrence qu'une nouvelle augmentation des prix de barème serait annoncée à une certaine date.» ([303]) Tate & Lyle admet ([304]) que «BS l'a avertie à l'avance de son intention de modifier ses prix de barème au détail et des grandes lignes de sa politique de rabais dans le secteur du sucre au détail.» ([305]) Elle déclare ([306]) que la communication anticipée des décisions de British Sugar dans le domaine des prix au détail devait permettre de «court-circuiter le processus normal de perception de l'évolution du marché et d'accélérer l'adaptation à ces décisions.» ([307]) Tate & Lyle admet ([308]) également que la communication de ces informations sur les prix «a permis à Tate & Lyle de publier ses propres nouveaux barèmes des prix de détail un peu plus tôt qu'elle ne l'aurait fait autrement.» ([309]) En outre, toujours pour le sucre au détail, il a été montré ci-dessus ([310]) que les réunions organisées régulièrement sur une longue période ont permis de donner l'assurance non seulement à Tate & Lyle, mais aussi — en dépit de l'influence dominante qu'elle exerçait déjà sur les prix — à British Sugar qu'il y aurait mise en œuvre d'une politique commune continue de prix plus élevés, qu'il leur aurait été impossible d'appliquer en se contentant simplement de contrôler individuellement l'évolution du marché.

c) Conclusion

(123) Bien que la Commission ne soit pas en mesure de déterminer avec précision l'effet anticoncurrentiel des réunions en termes de niveaux exacts des prix sur le marché, il est néanmoins établi, sur la base

de la fonction et de la valeur de ces réunions pour les parties, que celles-ci ont eu pour objet de restreindre la concurrence en instaurant une coordination des prix entre elles.

### 2.3. L'objet supposé des réunions, en particulier les engagements

#### 2.3.1. *Les arguments de British Sugar*

(124) British Sugar fait valoir que les réunions sur le sucre industriel n'avaient aucun objet anticoncurrentiel. Selon elle, ces réunions remplissaient trois fonctions ([311]): premièrement, les engagements donnés par British Sugar à la Commission en 1986, dans le cadre de l'affaire Napier Brown, nécessitaient que des contacts réguliers soient entretenus avec les négociants et que des assurances leur soient données. En tant que seul autre producteur sur le marché britannique, Tate & Lyle avait également intérêt à rassurer les négociants. Deuxièmement, comme les négociants comptaient au nombre des principaux clients tant de British Sugar que de Tate & Lyle, les grandes transactions entre ces sociétés nécessitaient une coordination soigneuse entre les participants aux réunions. Troisièmement, d'autres questions administratives devaient être traitées conjointement par toute la profession.

(125) Pour le sucre au détail également, British Sugar affirme ([312]) que la fourniture des barèmes des prix de détail n'avait aucun objet anticoncurrentiel.

a) Les engagements

(126) Dans sa réponse à la première communication des griefs ([313]), British Sugar avait déjà déclaré qu'à la suite de ces engagements, «elle souhaitait faire participer les négociants aux décisions sur les prix. Ils étaient certes des concurrents, mais, en tant que clients, ils se procuraient leurs matières premières entre autres auprès de British Sugar ... Si British Sugar évaluait mal la situation au moment de fixer ses prix industriels ou de déterminer ses ventes au secteur du détail, les négociants auraient été les premiers à se plaindre. C'est la raison pour laquelle les réunions et discussions bilatérales entre British Sugar et chaque négociant, ainsi que les réunions qui avaient lieu parallèlement entre T & L et chaque négociant, sont devenues des réunions entre les quatre parties.» ([314]) En outre, British Sugar a déclaré ([315]) que sa décision d'engager les pratiques en question avait été prise parce qu'elle pensait que, pour respecter les engagements, elle «était obligée de consulter les négociants sur le maintien d'un écart acceptable entre les prix industriels et les prix au détail, et aussi sur la détermination d'écarts acceptables entre les prix facturés aux gros clients et aux clients moins importants.» ([316])

(127) Dans sa réponse à la communication des griefs modifiée ([317]), British Sugar fait valoir que: «À la suite de l'acceptation des engagements, en août 1986, les négociants ont acquis un statut spécial "*protégé*", à la fois en tant que clients et en tant que concurrents de British Sugar.» ([318]) British Sugar souligne que les engagements doivent être interprétés comme une confirmation générale du fait que les négociants avaient effectivement un avenir et comme une interdiction de pratiquer des politiques de prix risquant de mettre en péril la survie des négociants, que ce soit dans le secteur du sucre au détail ou dans celui du sucre industriel ([319]). Voilà pourquoi British Sugar n'accepte pas le raisonnement de la Commission ([320]) lorsqu'elle dit qu'il est difficile de comprendre comment les discussions de British Sugar avec Napier Brown et James Budgett, qui concernaient exclusivement les prix du sucre industriel, pourraient avoir eu pour but de contribuer à la mise en œuvre des engagements, qui ne faisaient pas spécifiquement mention des écarts entre les prix facturés aux gros clients et ceux facturés aux clients moins importants, alors qu'ils faisaient expressément mention de la marge entre les prix industriels et les prix de détail. British Sugar rappelle que la plus grosse partie des activités de Napier Brown et l'intégralité des activités de James Budgett se font dans le secteur du sucre industriel ([321]) et que l'assurance générale relative à la survie des négociants qui figure dans les engagements imposait à British Sugar d'éviter toute pratique discriminatoire en ce qui concerne les prix du sucre industriel ([322]). «Du point de vue de British Sugar, il était vital ... que ses prix puissent permettre aux négociants d'avoir une marge suffisante sur le prix de revente, afin de pouvoir survivre.» ([323]) D'un côté, si les prix facturés par British Sugar aux négociants avaient été trop élevés, British Sugar aurait enfreint les engagements. De l'autre, si les prix facturés par British Sugar à d'autres clients qu'elle partageait avec les négociants avaient été trop faibles, il y aurait eu discrimination à l'encontre des négociants qui se seraient trouvés défavorisés sur le plan de la concurrence, ce qui constitue une infraction à l'article 86 du traité CE ([324]). British Sugar souligne que Napier Brown et James Budgett participaient aux réunions en tant que clients, et non en tant que concurrents ([325]). D'après British Sugar, pour ce qui est des engagements ([326]), «il était essentiel que les parties puissent se réunir pour s'assurer que le régime fonctionne comme il le devait et, en particulier, pour garantir que les négociants se voient appliquer des prix qui soient non discriminatoires par rapport aux volumes qu'ils achetaient

et que British Sugar n'exerce aucune discrimination à leur encontre, notamment en ce qui concerne leurs clients communs.» ([327])

(128) Lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996, British Sugar a également avancé l'argument ([328]) selon lequel les engagements se trouvaient fidèlement traduits dans son «programme d'application du droit communautaire», rédigé en décembre 1986. Elle a notamment cité la section IV alinéa 2 «prix déloyaux» de ce programme pour prouver que le maintien d'une marge insuffisante entre les prix du sucre industriel et les prix du sucre au détail n'était que l'une des différentes formes de comportement qui, selon British Sugar, constituaient une infraction aux règles communautaires de la concurrence.

(129) D'après British Sugar ([329]), la présence de Tate & Lyle aux réunions peut être en partie expliquée par le fait que cette société qui, selon la Commission ([330]), détenait une position dominante conjointe avec British Sugar, pouvait en théorie faire l'objet d'une plainte de la part des négociants et avait donc tout intérêt à faire en sorte de ne pas leur donner de motif d'engager une telle plainte.

b) Autres buts des réunions

(130) Dans sa réponse à la communication des griefs modifiée ([331]), British Sugar affirme, en outre, que les relations commerciales complexes entre les parties nécessitaient des réunions fréquentes entre elles, y compris avec Tate & Lyle. D'après British Sugar, les accords de vente et d'achat entre les quatre parties ont été discutés et finalisés au cours de ces réunions.

2.3.2. *Les arguments de Tate & Lyle*

(131) Tate & Lyle a fourni peu de commentaires sur la question des engagements. Ceux-ci n'ont été que brièvement mentionnés dans sa lettre à l'OFT du 16 juillet 1990 ([332]) et au cours de l'audition ([333]).

En ce qui concerne l'objet des réunions, Tate & Lyle n'y a fait que brièvement allusion. Lors des vérifications du 27 mai 1994, Tate & Lyle a déclaré que les réunions sur le sucre au détail «ne constituaient qu'une mesure de sécurité, une simple précaution.» ('. . . *just a safety factor, a belt and braces job really*.') ([334])

En outre, Tate & Lyle affirme qu'il y avait ([335]) «d'autres questions légitimes, qui intéressaient l'ensemble de la profession, à discuter.» ([336])

2.3.3. *Les arguments de Napier Brown*

(132) Dans sa réponse à la communication des griefs modifiée ([337]), Napier Brown souligne que les engagements étaient liés au rôle des négociants en général, et pas seulement aux prix. Les écarts entre les prix du sucre industriel et du sucre au détail ne constituaient que l'un des éléments de la décision Napier Brown. D'après Napier Brown, la politique de compression des écarts entre les prix facturés aux gros clients, qui étaient souvent des clients de British Sugar, et les prix facturés aux petits clients, qui étaient traditionnellement clients des négociants ([338]), pratiquée par British Sugar constituait un type de pratique qui devait, elle aussi, être couverte par les engagements. Napier Brown pense que les réunions constituaient un moyen utile pour faire comprendre à la direction de British Sugar qu'il était important qu'elle contrôle le respect par ses vendeurs non seulement de la lettre, mais également de l'esprit des engagements. Napier Brown estime que le libellé des engagements montrait clairement que l'insuffisance de la marge entre le prix du sucre industriel et le prix du sucre au détail de British Sugar constituait simplement un exemple de pratique en matière de prix qui n'était pas «normale et raisonnable» ('*normal and reasonnable*'), et qui pouvait donc être «interprétée comme une pratique d'éviction» ('*construed as predatory*').

2.3.4. *Les arguments de James Budgett*

(133) Dans sa réponse à la communication des griefs modifiée ([339]), James Budgett prétend avoir cru que la décision prise par British Sugar de rétablir des écarts de prix basés sur les volumes ([340]) faisait partie des engagements. Budgett pensait que la Commission avait averti British Sugar de ne pas pratiquer, à l'égard des petits acheteurs de sucre blanc industriel, des prix d'éviction qui constitueraient une infraction à l'article 86 du traité CE.

2.3.5. *Les réponses de la Commission*

(134) Avec ces réunions, les parties ont tenté de restreindre la concurrence par les prix entre elles pour le sucre industriel, et aussi entre British Sugar et Tate & Lyle pour le sucre au détail. Cette affirmation est étayée par le fait que les justifications avancées par les parties pour expliquer l'objet des réunions ne sont pas convaincantes.

a) Les engagements

(135) Le principal argument justificatif, qui est la mise en œuvre des engagements, n'est pas convaincant, que l'on considère les participants à chacune des quarante réunions, la chronologie des événements, les sujets traités au cours des différentes réunions, ou encore les autres méthodes qui auraient permis de respecter et de contrôler la mise en œuvre des engagements.

(136) Il est établi ([341]) que British Sugar et Tate & Lyle ont participé à l'ensemble des quarante réunions, alors que Napier Brown et James Budgett n'ont participé qu'aux réunions classées sous la rubrique «industriel» et «industriel/modifications des prix institutionnels». Dans la pratique, James Budgett et Napier Brown ont ainsi participé à dix-huit réunions de cette catégorie. Il y a eu une réunion supplémentaire sur le sucre industriel à laquelle seules British Sugar et Tate & Lyle ont participé. En outre, James Budgett a participé, avec British Sugar et Tate & Lyle, à une autre réunion sur les importations/exportations. Les vingt autres réunions étaient des rencontres bilatérales entre British Sugar et Tate & Lyle, classées sous différentes rubriques: «réunion générale», «marché général», «général/détail», «détail», «général/importations» et «importations/exportations».

(137) Lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996, la Commission a demandé aux parties de lui fournir une explication valable à propos de la présence du producteur Tate & Lyle à toutes les réunions. La raison à l'origine de cette question était que si les réunions avaient été organisées par British Sugar dans le but de rassurer les négociants et de garantir le respect des engagements qu'elle avait pris vis-à-vis de la Commission, et qui ne concernaient que les négociants, mais pas les producteurs ([342]), alors la présence permanente de Tate & Lyle serait difficile à expliquer. British Sugar a répondu ([343]) que tant les producteurs (British Sugar et Tate & Lyle) que les négociants (Napier Brown et James Budgett) avaient tous un intérêt commun à être présents et que les négociants étaient probablement tout autant préoccupés de l'avenir de leur relations avec Tate & Lyle qu'avec British Sugar. Napier Brown a répondu ([344]) que British Sugar cherchait, à l'époque, à rassurer tout le marché, pas seulement les négociants, et qu'elle souhaitait avoir une enceinte dans laquelle elle pourrait expliquer ce qu'elle faisait et donner à chacun, y compris à Tate & Lyle, la possibilité de faire des observations. James Budgett a répondu ([345]) qu'il n'y avait pas de réponse simple pour expliquer la présence de Tate & Lyle. Elle a déclaré qu'en ce qui la concernait, elle souhaitait non seulement être assurée que British Sugar respecterait ses obligations, mais aussi que Tate & Lyle ferait de même.

(138) Pour commencer, la Commission remarque que plus on fait valoir que les réunions avaient pour but de rassurer les quatre parties, moins il est crédible que le principal objet des réunions était la mise en œuvre des engagements auxquels Tate & Lyle n'était manifestement pas partie, qui ne mentionnaient pas Tate & Lyle et qui avaient été pris par British Sugar dans le cadre de l'affaire Napier Brown, par laquelle Tate & Lyle n'a jamais été concernée.

(139) Tate & Lyle elle-même ne s'appuie pas du tout sur les engagements pour expliquer les réunions. Lorsqu'elle a été interrogée, lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996, sur la signification des engagements, elle a déclaré que ses deux lettres à l'OFT du 16 juillet 1990 ([346]) et du 29 août 1990 ([347]) constituaient une bonne description des circonstances dans lesquelles les réunions avaient eu lieu. Tate & Lyle a ajouté ([348]) que la lettre du 16 juillet 1990 mentionnait «l'existence des engagements comme l'un des éléments du contexte dans lequel les réunions ont eu lieu» ([349]). De fait, la lettre du 29 août 1990 ne contient aucune mention des engagements et celle du 16 juillet 1990 ne les mentionne qu'une fois, et seulement comme un point mineur. Il est dit ceci à leur propos ([350]): «À l'été 1986, il est apparu que British Sugar envisageait de modifier sa politique commerciale vis-à-vis de Tate & Lyle. À cette époque, certains membres importants du personnel de British Sugar avaient quitté la société ou étaient sur le point de le faire. British Sugar avait également dû prendre des engagements vis-à-vis de la Commission européenne dans le cadre de l'affaire Napier Brown et elle était exposée à des pressions commerciales. Il a été dit à Tate & Lyle que British Sugar était disposée à adopter une nouvelle politique commerciale« ([351]). Cet extrait montre que les engagements ne constituaient qu'un élément parmi d'autres et certainement pas le principal motif à l'origine de la décision de British Sugar de modifier sa politique vis-à-vis de Tate & Lyle.

(140) En outre, une analyse plus détaillée contredit encore plus les arguments reposant sur les engagements:

aa) Les participants aux réunions

(141) Premièrement, il n'est pas crédible que les vingt réunions bilatérales entre British Sugar et

Tate & Lyle aient eu pour but la mise en œuvre des engagements, alors que Napier Brown et James Budgett en étaient exclues, bien que ces deux sociétés, en leur qualité de négociants, eussent été directement concernées par les engagements. Deuxièmement, les engagements ne concernaient pas seulement Napier Brown et James Budgett, mais tout autant les autres négociants opérant sur le marché du sucre blanc cristallisé en Grande-Bretagne ([352]). Le fait que ceux-ci n'aient participé à aucune des quarante réunions ne fait que confirmer que celles-ci n'avaient pas pour objet la mise en œuvre des engagements.

bb) La chronologie des événements

(142) La réunion décisive entre British Sugar et Tate & Lyle, à laquelle Napier Brown et James Budgett n'ont pas participé, a eu lieu le 20 juin 1986, alors que les engagements n'ont été proposés que le 5 août 1986. Dans sa lettre du 29 août 1990 ([353]), Tate & Lyle a déclaré que la réunion du 20 juin 1986 «était importante, dans la mesure où elle a permis de définir les principes fondamentaux sur lesquels toutes les discussions futures seraient basées.» ('*... significant in that it set the background principles against whitch all future discussions were held*'). Compte tenu de ce qui précède, il est clair que la réunion du 20 juin 1986, du fait non seulement de l'absence de Napier Brown et James Budgett, mais également de la date à laquelle elle a eu lieu, ne pouvait pas avoir pour objet la mise en œuvre des engagements. De plus, le fait que cette réunion du 20 juin 1986, qui était d'une importance vitale pour la définition des principes sur lesquels devait reposer le futur comportement anticoncurrentiel et pour toutes les réunions à venir, c'est-à-dire tant les réunions bilatérales que les réunions quadripartites, ait eu lieu avant que les engagements ne soient proposés, constitue une preuve manifeste du fait que la mise en œuvre des engagements ne constituait pas l'objet des réunions ultérieures.

(143) En outre, si les réunions étaient destinées à mettre en œuvre les engagements pris le 5 août 1986 dans le cadre de l'affaire Napier Brown, on ne comprend pas pourquoi, pendant les deux années, ou presque, qui se sont écoulées entre cette date et l'adoption par la Commission de la décision relative à l'affaire Napier Brown» ([354]), British Sugar n'a jamais dit à la Commission que ces réunions bilatérales et quadripartites entre les parties avaient lieu. Dans le cadre de la présente procédure, British Sugar a tenté de créer l'impression qu'elle garantissait le respect de ses engagements, ainsi que le respect des règles de concurrence communautaires, de deux façons. Premièrement, elle a rédigé, en décembre 1986, un programme général d'application des règles de concurrence communautaires et, deuxièmement, elle a pris des mesures spécifiques destinées à garantir ce respect, en l'occurrence les réunions dont il est question dans la présente procédure. Dans sa décision Napier Brown, la Commission a considéré les engagements et l'adoption du programme d'application comme des facteurs atténuants ([355]), mais elle a néanmoins infligé une amende de 3 millions d'écus. Dans ce contexte, il est impossible d'expliquer pourquoi les réunions, dont le principal objectif allégué était la garantie du respect des engagements et des règles communautaires de concurrence, n'ont jamais été mentionnées par British Sugar à la Commission. Si l'on se base sur l'argumentation suivie par British Sugar, celle-ci aurait eu intérêt à montrer à la Commission qu'elle prenait très au sérieux la mise en œuvre des engagements et du programme d'application, et elle aurait pu faire également usage de cet argument lorsqu'elle a tenté d'obtenir une réduction de l'amende infligée.

cc) Le thème des réunions

(144) Il convient de rappeler que les engagements ont été donnés dans le cadre de l'affaire Napier Brown, qui concernait le secteur du sucre au détail. Le sucre industriel est la matière première à partir de laquelle le sucre au détail est fabriqué. La décision Napier Brown estimait que British Sugar était en position dominante sur le marché de la fourniture du sucre industriel et du sucre au détail en Grande-Bretagne ([356]). C'est pourquoi, les négociants qui souhaitent pratiquer la vente du sucre au détail à partir du sucre industriel acheté à British Sugar, dépendent de cette dernière pour pouvoir maintenir une marge suffisante (marge de reconditionnement) entre le prix du sucre industriel et le prix du sucre vendu au détail. Le principal élément de la plainte de Napier Brown, confirmé par la Commission dans sa décision, était que British Sugar avait artificiellement réduit ses prix de détail, dans une mesure telle que la marge entre les prix de détail et les prix industriels était devenue insuffisante pour que Napier Brown puisse survivre sur le marché britannique du sucre au détail. Par conséquent, les engagements mentionnent expressément la marge entre les prix industriels et les prix au détail de British Sugar, qui présente une importance vitale pour les ventes au détail des négociants ([357]). Les engagements ne concernent pas le niveau général des prix du sucre industriel et du sucre au détail et ils ne mentionnent pas non plus spécifiquement les écarts qui doivent être instaurés ou maintenus entre les prix facturés aux acheteurs de sucre industriel en fonction des quantités commandées.

Cela est dû au fait que dans l'affaire Napier Brown, la Commission n'a jamais accusé British Sugar d'avoir maintenu une marge abusive, ou même déloyale, entre les gros et les petits acheteurs de sucre industriel.

(145) D'après les informations dont dispose la Commission, Napier Brown et James Budgett ont uniquement participé aux discussions avec British Sugar et Tate & Lyle sur les prix du sucre industriel, notamment en ce qui concerne les écarts de prix à instaurer et à maintenir entre les gros et les petits acheteurs de sucre industriel. Les quatre parties ont assisté à dix-huit réunions sur le sucre industriel, British Sugar et Tate & Lyle ayant participé à une réunion supplémentaire.

Napier Brown et James Budgett n'ont pas assisté aux sept réunions intitulées «détail» ni à la réunion «général/détail»; il s'agissait de réunions bilatérales entre British Sugar et Tate & Lyle. En dehors de la première réunion bilatérale entre British Sugar et Tate & Lyle, le 20 juin 1986, il n'y a eu aucune réunion ayant couvert à la fois le sucre industriel et le sucre au détail. Il est possible que, lors de leur première réunion bilatérale du 20 juin 1986, British Sugar et Tate & Lyle aient également discuté des marges entre les prix du sucre industriel et les prix du sucre au détail, bien que ces discussions n'aient certainement pas pu avoir pour motif le respect des engagements, parce que ceux-ci avaient été donnés vis-à-vis des négociants dans le cadre de la procédure Napier Brown, qui ne concernait pas Tate & Lyle. De plus, si la question des marges entre les prix du sucre industriel et les prix du sucre au détail a effectivement été évoquée lors de la réunion du 20 juin 1986, et si les explications des parties sur le rôle des engagements sont correctes, il aurait été logique, premièrement, que British Sugar, Napier Brown et James Budgett aient participé toutes trois à cette première réunion du 20 juin 1986 et, deuxièmement, que ces trois sociétés aient continué, pendant toute la période de référence, à participer ensemble aux réunions au cours desquelles les prix du sucre industriel et les prix du sucre au détail ont été évoqués conjointement.

Dans ce contexte, compte tenu des thèmes discutés et des participants aux différentes réunions, la Commission conclut que, exception faite, peut-être, de la première réunion du 20 juin 1986, la question des marges entre les prix du sucre industriel et les prix du sucre au détail n'a été discutée ni lors des réunions sur le sucre industriel ni lors des réunions sur le sucre au détail. Compte tenu de l'absence de Napier Brown et de James Budgett à la première réunion du 20 juin 1986, et compte tenu du fait qu'il n'y a eu aucune autre réunion au cours de laquelle les questions relatives au sucre au détail et au sucre industriel aient été évoquées ensemble et au cours de laquelle il aurait pu être discuté de la question des marges, qui a été spécifiquement abordée dans la décision Napier Brown et expressément mentionnée dans les engagements, il n'est pas crédible d'affirmer qu'aucune de ces réunions ait pu avoir pour objet la mise en œuvre de ces engagements.

(146) De même, si les engagements étaient destinés, ainsi que l'affirme British Sugar, à rassurer les négociants sur leur avenir, on ne comprend pas pourquoi Napier Brown et James Budgett n'ont participé qu'aux réunions sur le sucre industriel, mais pas aux réunions sur le sucre au détail. Le marché du sucre industriel en tant que tel n'était pas concerné par la procédure Napier Brown, et il ne constituait pas non plus un thème particulier des engagements. C'est au contraire le marché du sucre au détail qui était au centre de la procédure Napier Brown et, de ce fait, la situation des négociants sur ce marché était l'un des problèmes que les engagements devaient résoudre.

(147) Par conséquent, il n'est pas crédible que les réunions auxquelles Napier Brown et James Budgett ont participé aient en aucune façon eu pour objet la mise en œuvre des engagements, d'autant plus que Tate & Lyle, qui n'était pas concernée par ces engagements ([358]), a toujours été présente. Il n'est pas non plus crédible d'affirmer que British Sugar et Tate & Lyle, en participant à des réunions bilatérales sur le sucre au détail dont Napier Brown et James Budgett étaient exclues, ou en tenant d'autres réunions bilatérales, avaient pour objectif la mise en œuvre des engagements, et ce d'autant plus que Tate & Lyle — ainsi qu'il est exposé ci-dessus — n'était pas partie à ces engagements. De ce fait, compte tenu de l'objet réel des réunions et de la participation constante de Tate & Lyle, la Commission n'accepte pas l'argument ([359]) de British Sugar selon lequel son comportement avait pour origine le fait qu'elle pensait que, afin de respecter les engagements, elle «était tenue de consulter les négociants sur le maintien d'un écart acceptable entre les prix industriels et les prix de détail, et également sur le maintien d'écarts acceptables entre les prix facturés aux gros et aux petits clients.» ([360])

(148) L'opinion de la Commission est confirmée par les réponses données par Napier Brown et James Budgett, lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996, lorsqu'elles ont été interrogées sur les raisons pour lesquelles elles n'ont pas été au moins associées aux discussions sur les marges entre les prix de détail et les prix industriels. Le représentant de Napier Brown a déclaré ceci ([361]): «Nous en avons certes discuté, mais je n'avais pas l'intention d'en discuter avec les autres parties présentes. Il s'agissait d'une question privée entre nous et British Sugar.» ([362]) Le représentant de James Budgett a, quant à lui, dit ceci ([363]): «Mon opinion est que, et je me range ici à l'opinion déjà exprimée par Pat Ridgwell, quel qu'ait été le thème de ces réunions, les premières n'ont pas traité spécifiquement de la question de la marge entre les prix de détail et les prix du sucre en vrac.» ([364])

dd) La signification du programme d'application du droit communautaire

(149) En outre, l'existence et le contenu du programme d'application du droit européen de la concurrence, que British Sugar a annoncé à la Commission en octobre 1986 et adopté en décembre de la même année, affaiblit plus encore la crédibilité de son argument selon lequel son comportement avait pour origine le fait qu'elle pensait que, afin de respecter les engagements, elle «était tenue de consulter les négociants» ('... *was obliged to consult with the merchants*'), tout au moins sur les prix. Le programme d'application couvre l'ensemble des règles de concurrence de la Communauté applicables aux opérateurs économiques. Il ne néglige pas l'article 85, paragraphe 1, et il indique suffisamment le risque d'infraction à cette disposition qu'implique tout contact direct entre concurrents sur les prix.

(150) Dans la décision Napier Brown ([365]), il est dit ceci: «... BS a informé la Commission, en octobre 1986, de son intention de mettre en œuvre un programme général d'exécution propre à garantir qu'elle respecterait à l'avenir toutes les obligations lui incombant en vertu de l'article 85, paragraphe 1, et, en particulier, de l'article 86 du traité. Ce programme a dûment été adopté. Dans le cadre de ce programme, BS tient une réunion annuelle de vérification du respect de l'interdiction d'entente; à l'issue de cette réunion, un rapport est établi et un exemplaire de celui-ci est adressé aux services de la Commission.»

La raison pour laquelle il est spécifiquement fait mention de l'article 86 dans cette partie de la décision Napier Brown est uniquement due au fait que la procédure Napier Brown était basée sur l'article 86. Ainsi qu'il est dit dans cette même partie de la décision — et le texte du programme d'application le confirme ([366]) —, ce programme couvre l'ensemble des obligations figurant à l'article 85, paragraphe 1, et à l'article 86. Des explications détaillées et des exemples pratiques sont donnés tant pour l'article 85, paragraphe 1, que pour l'article 86. En outre, il est dit dans le programme d'application que: «Conformément à sa politique de respect de toutes les lois en vigueur, la société s'engage à respecter les règles de concurrence de la CEE et elle prendra toutes les mesures nécessaires à cet effet. La société a également pour politique non seulement de respecter la loi, mais d'aller au-delà du simple respect de la lettre stricte de la loi et de tenter d'éviter tout comportement susceptible de soulever des doutes quant à la légalité de son comportement ... C'est pourquoi, tous les dirigeants, cadres et autres employés de la société sont censés suivre cette politique et respecter l'esprit et la lettre des règles communautaires de concurrence. Ils sont également tenus de faire comprendre à leurs subordonnés qu'il leur est demandé d'agir de même. Aucun membre du personnel, à quelque niveau que ce soit, n'a le pouvoir de donner des ordres ou de prendre des mesures contraires à la politique de la société définie ci-dessus.» ([367])

(151) En outre, la portée globale du programme d'application apparaît dans les informations fournies par British Sugar à la Commission à l'occasion de la demande d'attestation négative qu'elle a introduite, le 23 décembre 1986, pour le programme en question (affaire IV/32.214). En annexe au formulaire A/B, il est dit ceci: «I. Brève description: Un programme d'application à mettre en œuvre par British Sugar pour la fourniture, la fixation des prix et la commercialisation de ses produits dans le respect des règles de concurrence figurant dans le traité de Rome.» ([368]) Sous le titre «2. Marché», il est précisé que: «Le marché de produits en cause aux fins de cette application est le marché du sucre cristallisé destiné aux détaillants et aux clients industriels. Le marché géographique en cause est le Royaume-Uni.» ([369])

ee) Autres méthodes permettant de mettre en œuvre et de contrôler le respect des engagements

(152) Enfin, si le marché du sucre blanc cristallisé au Royaume-Uni et en Grande-Bretagne, tout comme la politique de prix de British Sugar, étaient aussi transparents que l'affirment l'ensemble des parties,

on comprend difficilement pourquoi il a fallu organiser des réunions pour mettre en œuvre les engagements et en surveiller le respect. Il aurait suffi que Napier Brown et James Budgett surveillent le comportement de British Sugar en matière de prix sur le marché. En outre, les engagements sont toujours en vigueur. Le fait qu'aucune autre réunion entre les parties n'ait eu lieu depuis juillet 1990, et qu'aucun des négociants n'ait déposé de plainte, montre qu'il est possible de mettre en œuvre les engagements et d'en garantir le respect sans organiser de réunions.

b) Les autres arguments justifiant les réunions

(153) L'argument selon lequel les relations commerciales complexes entre les parties nécessitaient des réunions fréquentes entre elles n'est pas convaincant. Le fait qu'aucune réunion de ce type n'ait eu lieu depuis juillet 1990, alors que les relations commerciales entre les parties sont demeurées aussi complexes qu'elles l'étaient au cours de la période de référence, montre qu'il est possible de gérer de telles relations avec succès sans organiser de réunions. Il n'est pas plus crédible d'affirmer que les relations commerciales des parties avec d'autres opérateurs agissant sur le marché du sucre blanc cristallisé en Grande-Bretagne, notamment les autres négociants, étaient moins complexes que celles existant entre les parties elles-mêmes. Par conséquent, le fait que les parties n'aient pas demandé à ces autres opérateurs de participer à leurs réunions ne fait que confirmer que l'objectif de ces réunions n'était pas celui allégué par les parties.

c) Conclusion

(154) Compte tenu du fait que les explications fournies par les parties pour leurs réunions ne sont pas convaincantes et qu'il s'avère qu'aucune réunion n'était nécessaire pour atteindre les objectifs allégués des réunions après la période de référence, on peut en conclure que la véritable raison pour laquelle les parties ont continué à investir du temps et des ressources dans l'organisation et dans la participation à ces réunions, avec une telle fréquence et au cours d'une période aussi longue, réside dans le fait qu'elles avaient toutes quatre pour objectif de restreindre la concurrence par les prix entre elles, en coordonnant leur politique de prix sur le marché du sucre industriel en Grande-Bretagne, avec en outre, en ce qui concerne British Sugar et Tate & Lyle, une coordination de leurs politiques de prix respectives sur le marché du sucre au détail en Grande-Bretagne.

C. EFFET SENSIBLE SUR LE COMMERCE ENTRE ÉTATS MEMBRES

1. *L'appréciation de la Commission*

1.1. **Le libellé de l'article 85, paragraphe 1, et les règles définies par la Cour de justice**

(155) L'accord et/ou la pratique concertée portant sur la coordination des politiques de prix des parties peut avoir affecté de façon sensible le commerce entre les États membres. Cela peut être établi en dépit du fait que l'objet de cet accord et/ou de cette pratique concertée était la politique des prix appliquée sur un marché qui ne s'étendait pas à l'ensemble du Royaume-Uni, mais seulement à la Grande-Bretagne. Une infraction à l'article 85, paragraphe 1, ne présuppose en effet pas que l'objet ou l'effet de la restriction de concurrence porte sur un marché qui, du point de vue géographique ou du point de vue des produits, s'étend au-delà des frontières d'un seul État membre; il suffit que les courants d'échanges entre États membres puissent avoir été affectés, que ce soit de façon négative ou de façon positive.

(156) En l'espèce, il n'est pas possible de déterminer la mesure exacte dans laquelle l'accord et/ou la pratique concertée portant sur la coordination des prix, ont attiré des importations en Grande-Bretagne.

(157) Toutefois, il n'est pas nécessaire que cela soit établi par la Commission. Premièrement, le libellé de l'article 85, paragraphe 1, qui parle des «accords ... et pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres», montre qu'il n'est pas nécessaire d'apporter la preuve d'un effet réel sur le commerce pour que cette disposition devienne applicable. Deuxièmement, la Cour de justice a déclaré, à plusieurs reprises ([370]), que pour qu'un accord ou une pratique concertée soit susceptible d'affecter le commerce entre États membres, il doit, sur la base d'un ensemble d'éléments de droit et de fait, permettre d'envisager avec un degré de probabilité suffisant la possiblité d'exercer une influence sensible, directe ou indirecte, actuelle ou potentielle, sur les courants d'échange entre États membres, de nature à entraver la réalisation d'un marché unique entre États membres. L'influence que peut exercer un accord ou une pratique concertée sur le commerce entre États membres s'apprécie notamment en considération de la position et de l'importance des parties sur le marché des produits concernés. ([371])

(158) En outre, la Cour ([373]) a déclaré, en plusieurs occasions, qu'une entente s'étendant sur l'ensemble du territoire d'un État membre a, par sa nature même, pour effet de consolider des cloisonnements de caractère national, entravant ainsi l'interpénétration économique voulue par le traité. Dans l'affaire Belasco ([373]), qui concernait une entente sur le marché des revêtements bitumés en Belgique, la Cour a souligné que les membres de l'entente étaient parvenus à un accord sur les mesures défensives qui devraient être prises dans le cas d'un renforcement de la concurrence de la part d'entreprises étrangères et que la part du marché national concerné que détenaient les membres de l'entente leur permettait d'appliquer efficacement les mesures en question. C'est pourquoi, l'accord et/ou la pratique concertée devaient être considérés comme susceptibles d'influer sur le commerce intracommunautaire. Dans l'affaire John Deere ([374]), le Tribunal a souligné la nature fortement oligopolistique du marché national en cause (le marché britannique des tracteurs agricoles) et le fait que les membres de l'entente détenaient 88 % de ce marché. Le Tribunal a conclu que, dans ces circonstances, la Commission avait, à juste titre, estimé qu'un système d'échange d'informations mis en place entre les entreprises concernées était susceptible d'affecter substantiellement le commerce entre États membres car, en atténuant la concurrence, il pesait nécessairement sur le volume des importations sur le marché national concerné.

### 1.2. **Appréciation de la présente affaire**

(159) Si l'on applique à la présente affaire les normes fixées par la Cour, on est amené à conclure que l'accord et/ou la pratique concertée étaient susceptibles d'affecter sensiblement le commerce entre États membres.

(160) L'accord et/ou la pratique concertée avaient pour objet l'augmentation, par des mesures coordonnées, des prix du sucre blanc cristallisé en Grande-Bretagne. D'un point de vue économique, il est logique de s'attendre à ce que les importations de sucre blanc cristallisé en Grande-Bretagne augmentent à la suite d'une hausse des prix sur ce même marché, et ce nonobstant les limites structurelles imposées aux importations par les facteurs mentionnés ci-dessus ([375]). De ce point de vue, il est par conséquent possible de conclure, avec un degré de probabilité suffisant, que l'accord et/ou la pratique concertée peuvent avoir eu un effet sensible sur les courants d'échanges entre États membres.

(161) Cela est d'ailleurs confirmé par la structure du marché en cause et la puissance détenue par les parties sur ce marché. Tant le marché du sucre industriel que le marché du sucre au détail en Grande-Bretagne ont été fortement oligopolistiques au cours de la période de référence ([376]). Les quatre sociétés concernées par l'accord et/ou la pratique concertée concernant le sucre industriel détenaient ensemble plus de 90 % du marché en cause. Les deux sociétés impliquées dans l'accord et/ou la pratique concertée concernant le sucre au détail détenaient environ 89 % du marché en cause. Le fait que le marché géographique en cause ne couvre pas l'intégralité du territoire du Royaume-Uni, mais qu'il exclue l'Irlande du Nord et soit limité à la Grande-Bretagne ([377]), ne présente aucune importance en ce qui concerne l'effet sur le commerce en l'espèce. Lorsqu'une petite partie du territoire d'un État membre est séparée de la majeure partie restante de son territoire — comme c'est le cas pour l'Irlande du Nord par rapport à la Grande-Bretagne —, la logique à la base de l'argument du cloisonnement, avancé par la Cour ([378]) à propos d'un comportement anticoncurrentiel couvrant l'intégralité du territoire d'un seul État membre, s'applique également à la relation entre cette majeure partie restante du territoire d'un État membre et les autres États membres, à moins que tout effet sensible sur le commerce puisse être totalement exclu. C'est cette situation qui prévaut dans la présente affaire.

De ce fait, il est possible de conclure avec un degré de probabilité suffisant, si l'on considère la structure du marché en cause et la puissance que les parties détiennent sur ce marché, que l'accord et/ou la pratique concertée peuvent avoir eu un effet sensible sur les courants d'échange entre États membres.

(162) En outre, en ce qui concerne le sucre industriel et le sucre au détail, il y a aussi d'autres éléments de fait qui permettent de conclure, avec un degré de probabilité suffisant, que l'accord et/ou la pratique concertée peuvent avoir eu un effet sensible sur les courants d'échange entre États membres.

#### 1.2.1. *Sucre industriel*

(163) En ce qui concerne le sucre industriel, un certain nombre de sociétés en Grande-Bretagne, y compris les négociants pour ce qui est de leurs achats pour compte propre, achètent du sucre aux producteurs du continent, afin de conserver une autre source d'approvisionnement en cas de problème de production en Grande-Bretagne, par exemple une mauvaise récolte. Le cas échéant, elles seront disposées à payer un prix plus élevé pour ces achats. En outre, les grands producteurs de sucre

du continent ont traditionnellement vendu des quantités importantes de sucre industriel en Grande-Bretagne. Logiquement, si le prix du sucre industriel en Grande-Bretagne augmente à la suite de l'accord et/ou de la pratique concertée mis en place par les quatre parties en vue de coordonner une augmentation des prix, les sociétés britanniques trouveront plus attrayantes les autres sources d'approvisionnement situées dans d'autres États membres. En outre, ces dernières se trouveraient ainsi encouragées à tenter d'augmenter leurs exportations vers la Grande-Bretagne.

(164) De fait, il existe des signes montrant que l'accord et/ou la pratique concertée en vue d'une augmentation coordonnée des prix du sucre industriel en Grande-Bretagne, après la guerre des prix, ont entraîné un changement sensible des courants d'échange entre la Grande-Bretagne et les États membres voisins, notamment la France et le Danemark, dans le secteur du sucre industriel ([379]).

(165) Tout d'abord, on peut noter, ainsi qu'il a été dit ci-dessus ([380]), qu'au cours des campagnes (1er octobre au 30 septembre) couvertes par la période de référence, les importations de sucre des autres États membres vers le Royaume-Uni sont passées de 88 000 tonnes en 1986/1987 à 110 000 tonnes en 1987/1988, puis à 132 200 tonnes en 1988/1989, pour atteindre enfin 153 000 tonnes en 1989/1990. Cela représente une augmentation de 73,9 %, qui a fait passer la part des importations dans la consommation nationale totale de 3,9 % en 1986/1987 à 6,7 % en 1989/1990. En 1985/1986, qui est la dernière année au cours de laquelle la guerre des prix a encore largement sévi, les importations s'élevaient à 137 000 tonnes. Si l'on compare ce chiffre avec celui de la dernière année au cours de laquelle l'accord et/ou la pratique concertée ont encore eu un effet sensible, c'est-à-dire 1989/1990, on peut observer une augmentation de 11,7 %. La grande majorité du sucre importé au Royaume-Uni et en Grande-Bretagne a toujours été, et cela a aussi été le cas au cours de la période de référence, du sucre blanc cristallisé, destiné essentiellement aux clients industriels.

(166) Deuxièmement, le fait que Tate & Lyle, en particulier, ait jugé nécessaire de menacer les importateurs d'exportations de rétorsion s'ils vendaient des quantités supplémentaires de sucre en Grande-Bretagne, ainsi qu'il est dit ci-dessus ([381]), montre clairement, que les parties craignaient que l'augmentation des prix en Grande-Bretagne n'entraîne un accroissement des importations. Le fait que la Commission, dans sa communication des griefs modifiée, ait renoncé à qualifier cet aspect du comportement de Tate & Lyle et de British Sugar d'infraction aux articles 85, paragraphe 1, et 86 ne signifie pas que ce comportement ne puisse pas être pris en compte dans la présente décision. En outre, dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée Tate & Lyle a à nouveau reconnu ([382]) «qu'elle avait bien fait comprendre aux importateurs qu'elle défendrait ses ventes sur le marché britannique et qu'à l'occasion, elle avait brandi la menace unilatérale de mesure de rétorsion (bien qu'elle n'ait en fait pris aucune mesure en ce sens, en dépit d'une augmentation des importations).» ([383]) Cette déclaration confirme l'appréciation de la Commission de deux façons: premièrement, elle montre que Tate & Lyle menaçait effectivement les importateurs; deuxièmement, elle montre que, en dépit de ces menaces, les importations vers la Grande-Bretagne ont augmenté, l'explication la plus logique à ce phénomène étant que, du fait de l'accord et/ou de la pratique concertée entre les parties, les prix sur le marché britannique avaient augmenté.

1.2.2. *Sucre au détail*

(167) Bien que les importations en Grande-Bretagne de sucre blanc cristallisé conditionné en paquets de 1 kilogramme destinés à la vente au détail n'aient jamais été très élevées, elles ne sont en rien impossibles. Bien que les barrières à l'entrée soient importantes pour ce type de produit (notamment la nécessité de faire imprimer des paquets ou des étiquettes en langue anglaise, la fidélité des clients envers les marques connues et le fait que les supermarchés soient peu disposés à faire appel à des fournisseurs dont ils ne sont pas sûrs qu'ils puissent leur garantir des livraisons régulières et appropriées), de telles importations peuvent devenir une menace réelle pour les producteurs nationaux lorsque les prix au détail augmentent en Grande-Bretagne. Les grandes chaînes de supermarchés, notamment, ont un fort pouvoir d'achat et sont parfaitement capables de lancer des marques de distributeurs en faisant appel aux importations.

(168) En outre, des sociétés telles que les négociants ou les grands supermarchés, par exemple, peuvent parfaitement acheter du sucre industriel dans d'autres États membres, l'importer et le reconditionner pour la vente au détail, ainsi que Napier Brown l'a fait jusqu'en 1988. En cas d'augmentation des prix de détail en Grande-Bretagne, ces opérations de reconditionnement peuvent devenir commercialement plus attrayantes. Les producteurs nationaux n'ont guère intérêt à vendre du sucre industriel à un client qui souhaite le reconditionner et le vendre au détail. L'arrivée sur le marché d'un nouveau reconditionneur, ou l'extension de l'acti-

vité d'un reconditionneur déjà présent, pèsera inévitablement sur la marge qui existe entre les prix industriels et les prix au détail. De ce fait, même si certains producteurs nationaux sont disposés à vendre à cette fin, on peut penser que toute société souhaitant mettre sur pied une opération de reconditionnement souhaitera s'approvisionner au moins pour une partie, sinon pour la plupart, voire l'intégralité, de ses besoins en sucre industriel auprès de producteurs d'autres États membres, notamment lorsque les prix du sucre industriel sur le marché britannique augmentent.

### 2. *Les arguments des parties*

#### 2.1. **British Sugar**

(169) British Sugar souligne qu'il n'y a eu aucun effet réel sur le commerce et que l'augmentation limitée des importations n'avait rien à voir avec l'évolution des prix du sucre. Elle déclare ([384]) que pour quantifier les augmentations des importations, la Commission aurait dû prendre comme référence une année au cours de laquelle les prix et les importations vers le Royaume-Uni avaient été affectés par la guerre des prix, et non une année au cours de laquelle celle-ci n'a eu aucune incidence. L'année de référence la plus appropriée aurait donc dû être 1985/1986 et non 1986/1987. Une comparaison avec l'année 1989/1990, qui est la dernière année au cours de laquelle la prétendue concertation aurait pu avoir une influence, montre que l'augmentation des importations aurait alors été de 12 % seulement, et non de 74 %. Pour l'augmentation dont elle reconnaît l'existence, British Sugar propose essentiellement deux explications ([385]): premièrement, elle déclare que, dans une perspective à long terme, l'augmentation observée après 1986 ne constituait rien de plus qu'un retour aux niveaux antérieurs des importations; deuxièmement, elle affirme que l'un des éléments de l'augmentation des importations était l'accroissement des gains issus de la spéculation consécutive à la dévaluation progressive de la livre.

(170) En ce qui concerne le sucre au détail ([386]), British Sugar estime que les conclusions de la Commission relatives à l'effet sur le commerce sont de la spéculation pure et simple. Elle souligne que, au cours de la période de référence, les augmentations des prix de détail attribuables aux décisions de British Sugar étaient globalement infimes, puisqu'elles s'élevaient à 6,8 %, dont la majeure partie était due à des ajustements des prix institutionnels, qui étaient invariablement répercutés sur les acheteurs au détail. En outre, British Sugar prétend que, au cours de la période de référence, 350 tonnes seulement ont été importées par un seul détaillant en 1989/1990.

(171) Enfin, British Sugar rappelle que, en sa qualité de détenteur d'une position de tête en matière de prix au cours de la période de référence, elle a toujours fixé ses prix aussi près que possible du prix minimal à partir duquel il aurait été intéressant, pour les autres producteurs européens, d'exporter du continent des volumes susceptibles d'empêcher British Sugar de vendre l'intégralité de son quota au Royauma-Uni ([387]). Sur cette base, British Sugar fait valoir que ([388]) «même si l'on admet que British Sugar a adopté un comportement anticoncurrentiel, ce qu'elle nie vigoureusement, elle l'a fait d'une façon strictement limitée par l'objectif de ne jamais encourager les importations. De ce fait, le prétendu «accord» était incapable d'affecter le commerce entre États membres.» ([389])

#### 2.2. **Tate & Lyle**

(172) Tate & Lyle reconnaît que l'augmentation des prix du sucre au Royaume-Uni rend les importations plus attrayantes. Toutefois, elle prétend que les augmentations des prix au Royaume-Uni au cours de la période de référence ne peuvent pas, raisonnablement, être attribuées à des accords entre les parties. Elles on plutôt été la conséquence de la décision unilatérale de British Sugar de mettre fin à la guerre des prix ([390]).

#### 2.3. **Napier Brown**

(173) Napier Brown déclare que rien ne prouve que l'augmentation des prix du sucre au Royaume-Uni au cours de la période de référence ait eu une quelconque influence sur le niveau des importations ([391]). Lors de l'audition ([392]), Napier Brown a expliqué que «la concurrence s'exerce principalement sur le plan du coût d'importation du sucre à partir du continent, plus le coût du fret.» ([393]) Napier Brown a confirmé que, au cours de la période 1986 à 1990, elle avait augmenté ses importations de sucre blanc au Royaume-Uni ([394]), qu'elle avait effectué ces importations pour des raisons stratégiques, notamment pour s'assurer une troisième source d'approvisionnement indépendante, et qu'elle les avait utilisées comme moyen de presion lors de ses négociations avec British Sugar et Tate & Lyle ([395]).

#### 2.4. **James Budgett**

(174) James Budgett souligne que le niveau des prix en Grande-Bretagne était fixé par British Sugar, qu'elle décrit comme «le fournisseur dominant» ('*the dominant supplier*'). D'après elle, les réunions sur le sucre industriel auxquelles elle a participé n'ont pas eu d'influence sur les prix ni, de ce fait, d'effet réel ou potentiel sur les importations ([396]).

(175) James Budgett déclare également que, au cours de la période allant du 1er janvier 1986 au 31 décembre 1990, elle a triplé ses importations de sucre au Royaume-Uni, bien que cela n'ait présenté aucune perspective de profit à court terme. D'après elle, elle a effectué ces importations essentiellement pour des raisons stratégiques, notamment pour répondre à la demande, par ses clients, d'une autre source d'approvisionnement et pour disposer d'un moyen de pression lors des négociations avec British Sugar et Tate & Lyle ([397]).

### 3. *Les réponses de la Commision*

(176) Il convient tout d'abord de préciser que les arguments des parties se concentrent sur la question de l'effet réel sur le commerce entre États membres et qu'ils ne tiennent pas correctement compte du libellé de l'article 85, paragraphe 1, ni des règles fixées par la Cour de justice pour l'appréciation de l'effet potentiel d'un accord et/ou d'une pratique concertée sur le commerce entre États membres. Voilà pourquoi la Commission répétera tout d'abord ce qu'elle a déjà déclaré plus haut ([398]) à propos de ces règles et de l'appréciation de la présente affaire. Il convient notamment de souligner que le fait que la Commission, pour établir une restriction de la concurrence, s'appuie sur l'objet du comportement n'exclut en rien qu'elle puisse s'appuyer sur l'effet potentiel lorsqu'il s'agit de déterminer l'effet sur le commerce. Une telle conclusion est manifestement compatible avec l'article 85, paragraphe 1.

(177) La conclusion de British Sugar selon laquelle, dans la présente affaire, même un effet potentiel sur le commerce ne peut en aucun cas être prévu avec un degré de probabilité suffisant, doit être rejetée. L'argument niant toute possibilité d'effet sur le commerce parce que British Sugar avait pour politique de fixer ses prix en-dessous d'un certain niveau n'est notamment pas convaincant.

En outre, l'argumentation suivie par British Sugar n'est pas cohérente. Elle déclare dans sa réponse écrite à la première communication des griefs ([399]), et le répète dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée ([400]), qu'au cours de la période de référence, elle a fixé ses prix à un niveau destiné à empêcher des importations trop importantes, qui risqueraient de mettre en péril sa capacité à vendre l'intégralité de son quota au Royaume-Uni. Toutefois, une telle politique de prix n'exclut pas que les importations aient déjà été rentables pour d'autres producteurs ou négociants communautaires, tout en demeurant à des niveaux qui ne menaçaient que la capacité d'autres entreprises, notamment Tate & Lyle, mais non celle de British Sugar, à conserver leurs parts de marché respectives au Royaume-Uni et en Grande-Bretagne. Cela explique pourquoi Tate & Lyle a déployé tant d'efforts pour dissuader les autres producteurs communautaires d'importer au Royaume-Uni et en Grande-Bretagne. En outre, au cours de l'audition consécutive à la communication des griefs modifiée, British Sugar a présenté un calcul selon lequel les augmentations des prix du sucre au cours de la période de référence — après déduction des modifications des prix institutionnels et correction en fonction du cours de la livre — permettaient aux opérateurs souhaitant importer du sucre en Grande-Bretagne de conserver une marge bénéficiaire, bien que faible ([401]).

(178) Les autres arguments de British Sugar relatifs aux statistiques sur les importations mentionnées par la Commission ne sont pas non plus convaincants:

(179) Premièrement, il convient de souligner que, en dehors des chiffres sur les importations dont elle a fait mention, la Commission a déjà fourni ci-dessus ([402]) suffisamment d'autres éléments de fait et de droit permettant de conclure, avec un degré de probalité suffisant, que l'accord et/ou la pratique concertée sont susceptibles d'avoir eu une influence sensible sur les courants d'échange entre États membres.

(180) Deuxièmement, il n'a pas été contesté que le volume des importations avait augmenté au cours de la période de référence. Bien qu'il y ait désaccord quant à l'année de référence appropriée, les chiffres annuels n'ont pas été remis en cause. Toutefois, même si l'opinion de British Sugar quant à l'année de référence appropriée était juste, il n'en demeurerait pas moins qu'il y eu une augmentation substantielle des importations au cours de la période de référence et qu'au cours de la dernière année pendant laquelle l'accord et/ou la pratique concertée ont eu un effet sensible, c'est-à-dire 1989/1990, elles ont atteint un pic de 153 000 tonnes, avant de retomber — après qu'il a été mis fin au comportement anticoncurrentiel — à 108 000 tonnes en 1993/1994 ([403]).

(181) Troisièmement, il y a désaccord sur les raisons à l'origine de l'augmentation des importations. La Commission conclut que la cause la plus probable a été l'augmentation des prix du marché en Grande-Bretagne provoquée par l'accord et/ou la pratique concertée. Les autres explications fournies par les parties ne sont pas convaincantes. Il ne suffit notamment pas de déclarer que l'augmentation des importations après 1986 n'a constitué qu'un retour à des niveaux antérieurs. Indépendamment du point de savoir si l'augmentation a ou non impliqué un retour à des niveaux antérieurs, il doit néanmoins y avoir eu une raison à l'origine de cette augmentation. Après la chute des importations au cours de la guerre des prix, de 1984 à

1986, l'explication la plus plausible de l'augmentation est qu'elle a été la conséquence de la stratégie coordonnée des parties en vue d'imposer des prix plus élevés, mise en place après la guerre des prix, et ce d'autant plus qu'après la cessation du comportement anticoncurrentiel, les volumes importés ont sensiblement baissé. Pour ce qui est du fait que Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett nient leur propre responsabilité en invoquant la position de tête de British Sugar en matière de prix, la Commission renvoie à ce qu'elle a dit précédemment ([404]).

(182) En ce qui concerne plus particulièrement le sucre au détail, la position de la Commission n'est ni purement spéculative, ni en opposition avec ce qu'elle a dit précédemment. Sur la base des règles définies par la Cour de justice, il s'agit de savoir si le scénario décrit ci-dessus par la Commission ([405]) constitue, avec un degré de probabilité suffisant, une conséquence possible du comportement anticoncurrentiel. Le cas le plus célèbre dans lequel la Cour a rejeté toute possibilité d'un effet sur le commerce est l'affaire Hugin contre Commission ([406]), qui concerne l'application de l'article 86. Dans cettte affaire, la Cour a analysé en détail le secteur concerné et elle est parvenue à la conclusion que, en raison de facteurs économiques et techniques propres à ce secteur, un effet sur le commerce pouvait, dans tous les cas, être exclu. Les activités de la société concernée n'avaient jamais dépassé les frontières d'un seul État membre, il n'y avait jamais eu de commerce entre États membres pour le produit en cause et, pour des raisons techniques, une telle éventualité pouvait être exclue, même si les conditions du marché étaient entièrement libres et qu'aucune pratique restrictive n'y avait cours.

(183) Dans la présente affaire, les circonstances sont tout à fait différentes. Premièrement, il est vrai qu'il existe des barrières à l'entrée qui rendent plus difficile le commerce du sucre au détail conditionné entre la Grande-Bretagne et les autres États membres. Toutefois, il n'existe manifestement aucune raison logique d'exclure qu'un tel commerce puisse avoir lieu. Deuxièmement, en ce qui concerne les importations de sucre industriel et son reconditionnement ultérieur pour la vente au détail, le fait que ce soit exactement ce que Napier Brown a fait jusqu'en 1988 montre qu'il s'agit là d'une possibilité réaliste. Troisièmement, les éléments à partir desquels la Commission a construit le scénario mentionné ci-dessus, notamment la tendance des supermarchés à faire usage de leur puissance d'achat et le souhait des négociants en sucre au détail de diversifier leurs sources d'approvisionnement, reposent sur des faits avérés.

D. ARTICLE 85, PARAGRAPHE 3, DU TRAITÉ CE

(184) L'accord et/ou la pratique concertée mentionnés ci-dessus n'ont pas été notifiés. Conformément à l'article 4, paragraphe 1, du règlement n° 17, aucune exemption ne peut donc être accordée, ne serait-ce que pour des raisons de procédure. En outre, même s'ils avaient été notifiés, la Commission estime, sur la base des faits dont elle a actuellement connaissance, que pour des raisons de fond, aucune exemption ne pourrait, ou n'aurait pu être accordée. La Commission n'a notamment connaissance d'aucun élément pouvant lui permettre de conclure que l'accord et/ou la pratique concertée contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, et elle n'a pas non plus de raison de penser qu'aucune des trois autres conditions nécessaires pour l'octroi d'une exemption individuelle sont remplies.

## IV. INAPPLICABILITÉ DU RÈGLEMENT N° 26

(185) L'article 2, paragraphe 1, du règlement n° 26 ([407]), modifié par le règlement n° 49 ([408]) dispose que l'article 85, paragraphe 1, du traité CE est inapplicable à certains accords, décisions et pratiques concertées dans le secteur de l'agriculture. Pour que l'article 2, paragraphe 1, du règlement n° 26 soit applicable, l'accord, la décision ou la pratique concertée doivent porter sur un produit énuméré à l'annexe II du traité, ce qui est le cas du sucre. Toutefois, cela ne signifie pas que l'accord et/ou la pratique concertée auxquels se réfère la présente décision sont exclus du champ d'application de l'article 85, paragraphe 1. En effet, aucun des critères permettant l'application des trois motifs de dérogation mentionnés à l'article 2, paragraphe 1, du règlement n° 26 ne sont remplis. En outre, la Cour a déclaré que l'article 2 du règlement n° 26, dans la mesure où il autorise une dérogation à la règle générale énoncée à l'article 85, paragraphe 1, du traité CE, doit être interprété de manière restrictive ([409]).

(186) En ce qui concerne le premier motif de dérogation mentionné à l'article 2, paragraphe 1, du règlement n° 26 (les accords, décisions et pratiques concertées doivent faire partie intégrante d'une organisation nationale de marché), il suffit de souligner que longtemps avant que l'accord et/ou la pratique concertée en cause n'aient commencé, en 1986, il avait été prévu de mettre fin aux régimes nationaux du sucre en instaurant dans la Communauté une organisation commune du marché du sucre. La première mesure en ce sens a été le règlement

nº 1009/67 du Conseil. Il a été suivi par les règlements (CEE) nº 3330/74 et 1111/77, puis par le règlement (CEE) nº 1785/81 ([410]), modifié en dernier lieu par le règlement (CE) nº 1148/98 ([411]), actuellement en vigueur. Étant donné que les régimes nationaux du sucre avaient été abolis et que l'organisation commune du marché du sucre était déjà en place au moment où l'accord et/ou la pratique concertée faisant l'objet de la présente procédure on été mis en œuvre, l'accord et/ou la pratique concertée ne peuvent logiquement être considérés comme ayant été partie intégrante d'une organisation nationale de marché.

(187) Le deuxième motif de dérogation mentionné à l'article 2, paragraphe 1, du règlement nº 26 (les accords, décisions et pratiques concertées sont «nécessaires à la réalisation des objectifs énoncés à l'article 39 du traité») n'est applicable que si l'application de l'article 85, paragraphe 1, du traité CE mettait en danger la réalisation de l'ensemble des cinq ([412]) objectifs énoncés à l'article 39. Or, ce n'est pas le cas dans la présente affaire.

Pour le secteur du sucre, les moyens permettant de réaliser les objectifs de la politique agricole commune sont énoncés dans le règlement (CEE) nº 1785/81 et ses règlements d'application. Ils comprennent la fixation de quotas de production nationaux, des prix garantis, des prélèvements et des remboursements, ainsi qu'un système destiné à éliminer les effets des fluctuations des taux de change sur la libre circulation du produit entre les États membres. Or, la coordination des politiques de prix décrites dans la présente décision ne s'inscrit pas dans la logique de ce système. En outre, il s'agit d'une mesure susceptible d'affecter les échanges et d'influer sur les prix au détriment des consommateurs. Il n'est donc pas possible de dire que ces restrictions de la concurrence sont nécessaires à la réalisation d'aucun des objectifs énoncés à l'article 39 du traité CE.

(188) Enfin, les conditions nécessaires à l'invocation du troisième motif de dérogation (tel qu'il figure à l'article 2, paragraphe 1, deuxième phrase, du règlement nº 26) ne sont pas non plus remplies, du fait qu'aucune des quatre parties faisant l'objet de la présente décision ne peut être qualifiée d'exploitant agricole, d'association d'exploitants agricoles ou d'association de ces associations, au sens de cette disposition ([413]).

## V. ARTICLE 3 DU RÈGLEMENT Nº 17

(189) Tate & Lyle a officiellement mis fin à l'accord et/ou la pratique concertée mentionnés ci-dessus le 2 juillet 1990, lorsque le président-directeur général de la société a ordonné de mettre un terme à tous les contacts avec les concurrents du type de ceux faisant l'objet de la présente procédure ([414]). Cela est confirmé dans la lettre adressée par Tate & Lyle à l'OFT le 16 juillet 1990, dont une copie a été adressée au membre de la Commission chargé de la concurrence. La Commission ne possède aucune preuve indiquant que l'une des quatres parties ait poursuivi le comportement anticoncurrentiel au-delà du 2 juillet 1990.

## VI. ARTICLE 15, PARAGRAPHE 2, DU RÈGLEMENT Nº 17

(190) Conformément à l'article 15, paragraphe 2, du règlement nº 17, la Commission peut, par voie de décision, infliger aux entreprises des amendes de 1 000 écus au moins et d'un million d'écus au plus, ce dernier montant pouvant être porté à 10 % du chiffre d'affaires réalisé au cours de l'exercice social précédent par chacune des entreprises ayant participé à l'infraction, lorsque, de propos délibéré ou par négligence, elles commettent une infraction aux dispositions de l'article 85, paragraphe 1, du traité CE. Pour déterminer le montant de l'amende, il y a lieu de prendre en considération, outre la gravité de l'infraction, la durée de celle-ci.

### A. CARACTÈRE INTENTIONNEL

(191) La Cour de justice a toujours estimé que pour qu'une infraction soit considérée comme ayant été commise intentionnellement, il n'était pas nécessaire que les entreprises concernées aient su qu'elles se trouvaient en infraction avec l'article 85 ou aient eu conscience du fait qu'elles trangressaient l'interdiction figurant dans cet article. Il est suffisant qu'elles n'aient pu ignorer que le comportement incriminé avait pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence dans le marché commun, avec un effet réel ou potentiel sur les échanges entre États membres ([415]).

(192) La Commission considère que, compte tenu du fait que des contacts directs entre concurrents sur des questions relatives aux prix sont toujours considérés comme sensibles du point de vue du droit de la concurrence, et compte tenu de la gravité, ainsi que du caractère systématique et répété, des pratiques

anticoncurrentielles qui ont eu lieu dans la présente affaire, aucune des entreprises concernées ne pouvait ignorer que sa conduite avait pour objet de restreindre la concurrence dans la marché commun. De même, elles ne pouvaient ignorer que leur conduite affectait potentiellement les échanges entre États membres. De plus, dans le cas de British Sugar, tout ces éléments sont renforcés par le fait qu'en 1986, elle avait mis en œuvre un programme global de respect du droit communautaire de la concurrence, qui décrivait en détail l'interdiction formulée à l'article 85. En résumé, une évaluation objective des faits dans la présente affaire amène à conclure que les quatre entreprises concernées ont commis l'infraction intentionnellement.

B. GRAVITÉ DE L'INFRACTION

(193) Dans la présente affaire, les caractéristiques de l'infraction sont les suivantes.

L'accord et/ou la pratique concertée avaient pour objet de restreindre la concurrence en coordonnant la politique des prix à l'échelon horizontal, L'entente a fonctionné sur un marché fortement concentré. Les participants à l'infraction détenaient plus de 90 % du marché dans le secteur du sucre industriel et environ 89 % du marché concerné dans le secteur du sucre au détail ([416]).

Toutefois, bien que la collusion ait consisté en une stratégie de collaboration en vue de la fixation de prix plus élevés, il n'existe pas d'éléments suffisants permettant d'établir que des prix minimaux, ou des prix facturés à des clients particuliers, aient été fixés conjointement. En outre, bien qu'elle n'exclue en aucune manière que le comportement des parties ait effectivement eu pour effet de restreindre la concurrence et ait réellement affecté les échanges entre États membres, la Commission ne s'appuie pas sur la démonstration de tels effets. De plus, le marché géographique en cause était limité à la Grande-Bretagne.

(194) Compte tenu de ce qui précède, la Commission est parvenue à la conclusion que l'accord et/ou la pratique concertée en cause dans la présente affaire constituaient une infraction grave aux règles communautaires en matière de concurrence.

(195) En ce qui concerne la participation individuelle des parties à cette infraction, il convient d'opérer d'importantes distinctions.

(196) La participation de British Sugar, compte tenu de la part qu'elle détient sur les marchés du sucre industriel et du sucre au détail et du fait qu'elle occupe une position de tête en matière de prix, a été essentielle au fonctionnement de l'entente.

Pour cette raison, la Commission a jugé approprié de fixer le montant de l'amende imposée à British Sugar à 18 millions d'écus, compte tenu de la gravité de l'infraction.

(197) Tate & Lyle, compte tenu de la part qu'elle détient sur les marchés du sucre industriel et du sucre au détail, a été le deuxième membre, en importance, de l'entente.

Pour cette raison, la Commission a jugé approprié de fixer le montant de l'amende infligée à Tate & Lyle à 10 millions d'écus, compte tenu de la gravité de l'infraction.

(198) Les négociants Napier Brown et James Budgett n'ont pas participé à la réunion capitale du 20 juin 1986, au cours de laquelle les principes du futur comportement anticoncurrentiel ont été définis. Napier Brown et James Budgett n'ont rejoint l'entente que plusieurs mois plus tard, et à partir de ce moment, ils n'y ont participé que dans le secteur du sucre industriel. En outre, compte tenu du fait que Napier Brown et James Budgett dépendaient des livraisons des deux producteurs de sucre nationaux (British Sugar et Tate & Lyle) pour une partie importante du sucre qu'ils vendaient pour leur propre compte ou pour le compte de tiers ([417]), leur influence sur le marché en cause et la possiblité pour eux d'y exercer un quelconque pouvoir étaient limitées.

Pour ces raisons, la Commission a jugé approprié de fixer le montant de l'amende infligée à Napier Brown et James Budgett à 1,5 million d'écus pour chacune des deux sociétés, compte tenu de la gravité de l'infraction.

C. DURÉE DE L'INFRACTION

(199) En ce qui concerne British Sugar et Tate & Lyle, l'infraction relative au sucre industriel et au sucre de détail a duré au 20 juin 1986, date de la première réunion entre ces deux sociétés, jusqu'au 2 juillet 1990, date à laquelle Tate & Lyle a mis a fin à l'accord et/ou à la pratique concertée en cause. En ce qui concerne Napier Brown et James Budgett, l'infraction dans le domaine du sucre industriel a duré de fin 1986 au 2 juillet 1990, lorsqu'il a été mis fin à l'accord et/ou à la pratique concertée en cause ([418]).

(200) Considérée sous l'angle des pratiques de la Commission en matière d'amendes, l'infraction en cause dans la présente affaire est jugée d'une durée moyenne.

(201) Le montant infligé pour tenir compte de la gravité de l'infraction devrait donc être augmenté de 7,2 millions d'écus dans le cas de British Sugar, de 4 millions d'écus dans le cas de Tate & Lyle, de 0,5 million d'écus dans le cas de Napier Brown et de 0,5 million d'écus dans le cas de James Budgett.

(202) Les montants de base sont donc fixés à 25,2 millions d'écus pour British Sugar, 14 millions d'écus pour Tate & Lyle, 2 millions d'écus pour Napier Brown et 2 millions d'écus pour James Budgett.

D. FACTEURS AGGRAVANTS ET ATTÉNUANTS

1. *L'organisation commune du marché du sucre dans la Communauté*

(203) Aucune atténuation ne peut résulter du fait qu'en raison de l'organisation commune du marché du sucre, l'ampleur de la concurrence sur ce marché est, dans une certaine mesure, limitée dans la pratique du fait de la réglementation à laquelle il est soumis, ainsi que la Cour l'a souligné dans l'arrêt Suiker Unie ([419]). Dans son analyse de l'ampleur de la concurrence sur le marché du sucre, la Cour a observé que l'organisation commune du marché du sucre prévoyait notamment un système de soutien des prix, la perception d'un prélèvement à l'importation, l'octroi de restitutions à l'exportation ainsi que la fixation de quotas de production nationaux. La Cour a déclaré que le système des quotas nationaux empêchait la libre répartition de la production, de même que toute augmentation globale importante de la production, et que cette restriction, jointe à des coûts de transport relativement élevés, avait une incidence sur un élément essentiel du jeu de la concurrence, à savoir l'offre et, par là, sur le volume et la structure des échanges entre États membres ([420]). Toutefois, la Cour a souligné que, malgré ces restrictions, il subsistait un domaine résiduel où le jeu de la concurrence pouvait s'exercer, et que ce domaine relevait des règles communautaires de la concurrence ([421]). À cet égard, la Cour a expressément mentionné la concurrence par les prix, du fait que les prix fixés par le régime communautaire ne sont pas des prix de vente aux négociants, aux utilisateurs ou aux consommateurs, ce qui, dès lors, laisse aux producteurs une certaine liberté pour déterminer eux-mêmes leurs prix de vente. La Cour a également souligné qu'il était avéré que des négociations serrées sur les prix de vente avaient lieu ([422]).

(204) Dans son appréciation du montant des amendes infligées par la décision de la Commission ([423]), la Cour a déclaré que la Commission n'avait pas suffisamment tenu compte des limites imposées au jeu de la concurrence par l'organisation commune du marché du sucre, et que cette organisation permettait aux producteurs de sucre de continuer à se comporter de façon anticoncurrentielle. Toutefois, la Cour a limité la possibilité de réduction des amendes imposées pour un comportement anticoncurrentiel de ce type aux pratiques découlant des caractéristiques anticoncurrentielles inhérentes à ce système, et qui contribuent à les renforcer, notamment le cloisonnement et la protection de marchés nationaux ou régionaux par le biais d'un contrôle exercé sur les livraisons en provenance d'autres États membres, ainsi que les autres formes de restrictions à l'importation et à l'exportation en cause dans cette affaire ([424]).

En outre, la Cour a expressément souligné que les torts causés aux utilisateurs et aux consommateurs du fait de ces pratiques anticoncurrentielles étaient limités, compte tenu du fait que les parties n'avaient procédé à aucune augmentation concertée ou inadéquate de leurs prix de vente ([425]). Voilà pourquoi toute extension des possibilités d'atténuation à des pratiques telles qu'une collusion sur les prix ne peut être défendue sur la base des principes exposés dans l'arrêt Suiker Unie. L'interprétation stricte des possibilités d'atténuation permise par l'arrêt Suiker Unie repose également sur le principe fondamental selon lequel les exceptions à des règles générales doivent être interprétées de façon très stricte ([426]).

(205) Contrairement à l'affaire Suiker Unie, la présente affaire concerne un comportement qui avait pour objet de restreindre la concurrence par les prix sur le marché en cause au moyen d'une coordination des prix. L'accord et/ou la pratique concertée poursuivant cet objectif n'ont pas été causés ni facilités par l'organisation commune du marché du sucre, et l'on ne peut pas non plus affirmer qu'ils ont simplement aggravé les caractéristiques anticoncurrentielles inhérentes à ce régime. La coordination des prix est une pratique étrangère à ce régime. Il s'agit d'un comportement anticoncurrentiel assimilable à une collusion et portant sur les prix de vente facturés aux négociants, aux utilisateurs et aux consommateurs. Or, les prix de vente constituent un élément particulièrement important de la concurrence, que la Cour considère expressément comme une partie intégrante de la concurrence résiduelle qui subsiste sur la marché du sucre, et que les règles de concurrence doivent protéger. En outre, si l'on considère plus particulièrement le

marché du sucre blanc cristallisé en Grande-Bretagne, il a été montré ci-dessus ([427]) que l'organisation commune du marché du sucre a toujours laissé d'importantes possibilités de concurrence par les prix, ainsi qu'en témoignent non seulement le fait qu'il y ait eu une guerre des prix, mais également les conditions qui ont régné sur le marché après la fin de cette guerre.

2. *British Sugar*

(206) En ce qui concerne les circonstances aggravantes, les éléments susdits doivent être pris en considération.

(207) British Sugar a été l'instigateur de l'accord et/ou de la pratique concertée, et pendant toute la période en cause elle est restée la force agissante derrière l'infraction. Cette conclusion est notamment corroborée par le fait que la réunion-clé du 20 juin 1986, qui a établi les principes du comportement anticoncurrentiel futur, a eu lieu à l'initiative de British Sugar.

(208) British Sugar a agi de façon contraire aux déclarations claires contenues dans son programme de respect du droit communautaire, qu'elle a annoncé à la Commission en octobre 1986 et mis en œuvre en décembre 1986. Il ressort clairement de la décision Napier Brown ([428]) — que la mise en œuvre de ce même programme avait été considérée comme une circonstance atténuante lors de la détermination du montant de l'amende dans cette même décision, avec le résultat que British Sugar avait pu bénéficier d'une réduction importante du montant de l'amende par rapport à celui qui lui aurait été infligé en l'absence de ce programme. Ainsi qu'il a été dit en détail ci-dessus ([429]), le programme de respect du droit communautaire couvrait l'ensemble des obligations incombant à la société en vertu des articles 85 et 86, et il mentionnait expressément les accords et/ou pratiques concertées portant sur les prix. En outre, British Sugar s'était engagée, dans ce programme, à prendre toutes les mesures nécessaires pour garantir le respect des règles de concurrence, et même à aller au-delà de ses obligations légales strictes et à éviter tout comportement sujet à caution; elle s'était aussi engagée à diffuser ce message à tous les échelons de la hiérarchie de l'entreprise. L'infraction constatée dans la présente décision montre que cette promesse n'a pas été tenue.

(209) Il est maintenant constaté que cette même société a enfreint l'article 85 en s'engageant dans les pratiques collusoires. Ces pratiques avaient déjà commencé deux ans avant la fin de la procédure Napier Brown ([430]) et elles ont continué pendant deux ans après l'adoption de la décision Napier Brown le 18 juillet 1988. Ces deux infractions de British Sugar aux règles de concurrence se sont produites sur le même marché, en ce qui concerne tant le produit que l'étendue géographique du marché, c'est-à-dire le marché du sucre blanc cristallisé au détail et industriel en Grande-Bretagne. En outre il convient de rappeler que l'article 85 et l'article 86 ont un objectif commun, défini à l'article 3, point g), du traité, consistant à mettre en place un système qui garantisse que la concurrence ne soit pas faussée sur le marché interne ([431]).

(210) En conclusion, toutes ces circonstances aggravantes justifient une augmentation de 75 %, c'est-à-dire 18,9 millions d'écus, du montant de base de l'amende infligée à British Sugar.

(211) La Commission reconnaît que l'infraction a été commise par une équipe de direction de British Sugar qui a été remplacée peu après la période de référence, et que la société mère actuelle, Associated Brtish Foods (ABF), n'a acquis British Sugar qu'après la période de référence (en janvier 1991). Toutefois, aux fins de l'évaluation de la nature et de la gravité de l'infraction, seul le comportement de British Sugar au cours de la période de référence présente de l'importance. La responsabilité doit être attribuée à British Sugar en tant que société, et non aux dirigeants de la société ni à la société mère, à aucun moment pendant ni après la période de référence.

Le fait que ABF doive probablement supporter une partie ou l'intégralité de la charge financière de l'amende imposée à British Sugar ne doit pas être pris en compte par la Commission lors de l'évaluation du montant de l'amende. Il est de règle que l'acquéreur d'une société l'achète avec l'ensemble de son passif, y compris les éléments éventuellement liés à une infraction au droit communautaire de la concurrence.

E. COMMUNICATION DE LA COMMISSION CONCERNANT LA NON-IMPOSITION D'AMENDES OU LA RÉDUCTION DE LEUR MONTANT DANS LES AFFAIRES PORTANT SUR DES ENTENTES ([432])

(212) La Commission a déclaré qu'il était de l'intérêt de la Communauté de réserver un traitement favorable, en ce qui concerne les amendes infligées, aux entreprises qui coopèrent avec elle dans les cas particuliers définis dans la communication. Si la Commission avait déjà pour politique de faire preuve de mansuétude lors de la détermination du montant des amendes infligées à des membres d'ententes qui coopéraient avec elle, la communication va au-delà de cette politique et prévoit des mesures spécifiques incitant les entreprises à coopé-

rer avec la Commission et, par là même, à lui permettre de détecter et d'interdire l'entente, ou à l'aider dans cette tâche. L'application des conditions définies dans la communication, que ce soit pour la non-imposition d'une amende ou pour une réduction dans les différentes proportions prévues, est donc plus favorable pour les entreprises que ne l'était la politique appliquée précédemment. Toutefois, la communication n'est directement appplicable que pour les actions de coopération ayant eu lieu après la publication de la communication au Journal officiel, le 18 juillet 1996. Dans tous les autres cas de coopération, la communication sera appliquée par extension, ce qui signifie que tout traitement de faveur au sens de la communication sera fonction de la mesure dans laquelle les conditions de coopération, telles qu'elles sont définies dans la communication, auront été remplies.

1. *L'ensemble des quatre parties*

(213) Dans leurs réponses écrites à la communication des griefs modifiée, que la Commission a reçues en février 1996, aucune des quatre parties n'a fondamentalement contesté les faits sur lesquels la Commission base les allégations figurant dans la communication des griefs ([433]). Les quatre parties ont donc respecté les conditions de base définies au point D.2, deuxième tiret, de la communication. Cela étant intervenu avant la publication de la communication, le 18 juillet 1996, celle-ci est applicable par extension.

(214) Pour déterminer le montant de la réduction de l'amende dans les limites prévues au point D de la communication, la Commission a tenu compte du fait que la reconnaissance des faits par les parties n'est que la conséquence logique du fait que, dans la présente affaire, la première communication des griefs a été remplacée par une communication des griefs modifiée, qui a tenu compte de la contestation de certains faits par les parties, et que les allégations y figurant ont été limitées à celles suceptibles d'être corroborées par des preuves présentant le haut degré de garantie exigé par la Cour de justice des Communautés européennes. Par conséquent, en application, par extension, du point D.2, deuxième tiret, de la communication, les amendes qui auraient été infligées à British Sugar, Napier Brown et James Budgett en l'absence de toute coopération de leur part avec la Commission, ont été réduites de 10 % pour chacune de ces sociétés (soit 4,4 millions d'écus pour British Sugar, 0,2 million d'écus pour Napier Brown et 0,2 million d'écus pour James Budgett).

2. *Tate & Lyle en particulier*

(215) En ce qui concerne Tate & Lyle, les circonstances supplémentaires suivantes ont été prises en considération: Tate & Lyle a coopéré avec la Commission, notamment en envoyant deux lettres dans lesquelles elle se mettait elle-même en cause, à savoir les lettres du 16 juillet 1990 ([434]) et du 29 août 1990 ([435]). Cette coopération étant intervenue avant la publication de la communication, le 18 juillet 1996, celle-ci est applicable par extension.

(216) Tate & Lyle a rempli les conditions définies à la section B, points a), b) et c): elle a attiré l'attention de la Commission sur l'infraction à un moment où celle-ci n'avait pas encore connaissance de l'accord et/ou de la pratique concertée et n'avait donc pas encore entamé d'enquête. En outre, par les lettres du 16 juillet et du 29 août 1990 dans lesquelles elle se mettait elle-même en cause, Tate & Lyle a été la première des parties à apporter des preuves décisives d'existence de l'entente. Enfin, Tate & Lyle a mis fin à sa participation à cette activité illégale au moment même où elle l'a révélée à la Commission. De fait, le président-directeur général de Tate & Lyle a ordonné de mettre un terme à l'accord et/ou à la pratique concertée le 2 juillet 1990, c'est-à-dire peu de temps avant que Tate & Lyle informe la Commission de l'existence de l'entente lors d'une réunion avec le commissaire responsable de la concurrence qui a eu lieu le 5 juillet 1990, et en lui adressant une copie de sa lettre à l'OFT du 16 juillet 1990.

(217) Toutefois, après ces révélations initiales, Tate & Lyle n'a pas maintenu une coopération permanente et totale avec la Commission tout au long de l'enquête de cette dernière. De ce fait, les conditions définies à la section B, point d), ne sont pas remplies. Par conséquent, Tate & Lyle ne peut pas bénéficier d'un traitement de faveur en vertu d'une application par extension de la section B ou de la section C de la communication.

(218) La coopération de Tate & Lyle relève donc de la section D.2, premier tiret, de la communication. Compte tenu du fait que Tate & Lyle a révélé l'accord et/ou la pratique concertée à un moment où la Commission ignorait tout de cette affaire, de la valeur particulière des informations contenues dans les deux lettres mentionnées ci-dessus et, de plus, du fait que Tate & Lyle a également rempli les conditions définies au point D.2, deuxième

tiret, de la communication, ainsi qu'il est dit ci-dessus ([436]), la Commission estime approprié d'accorder à Tate & Lyle, en vertu d'une application par extension de la section D, une réduction de 50 % (soit 7 millions d'écus) de l'amende qui lui aurait été infligée si elle n'avait pas coopéré,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

*Article premier*

British Sugar plc, Tate & Lyle plc, Napier Brown & Company Ltd et James Budgett Sugars Ltd ont enfreint l'article 85, paragraphe 1, en participant, à un accord et/ou une pratique concertée ayant pour objet de restreindre la concurrence par le biais d'une coordination des politiques de prix des parties sur le marché du sucre industriel en Grande-Bretagne.

Dans le cas de British Sugar plc et de Tate & Lyle plc, cette participation a duré du 20 juin 1986 au 2 juillet 1990.

Dans le cas de Napier Brown & Company Ltd et de James Budgett Sugars Ltd, cette participation a duré de fin 1986 au 2 juillet 1990.

*Article 2*

British Sugar plc et Tate & Lyle plc ont enfreint l'article 85, paragraphe 1, en participant, du 20 juin 1986 au 2 juillet 1990, à un accord et/ou une pratique concertée ayant pour objet de restreindre la concurrence par le biais d'une coordination des politiques de prix des parties sur le marché du sucre au détail en Grande-Bretagne.

*Article 3*

Les amendes suivantes sont infligées:

— une amende de 39 600 000 écus est infligée à British Sugar plc, pour l'infraction mentionnée à l'article 1er et à l'article 2,

— une amende de 7 000 000 d'écus est infligée à Tate & Lyle plc, pour l'infraction mentionnée à l'article 1er et à l'article 2,

— une amende de 1 800 000 écus est infligée à Napier Brown & Company Ltd, pour l'infraction mentionnée à l'article 1er,

— une amende de 1 800 000 écus est infligée à James Budgett Sugars Ltd, pour l'infraction mentionnée à l'article 1er.

*Article 4*

Les amendes infligées à l'article 3 seront payables en écus, dans un délai de trois mois à compter de la date de notification de la présente décision, au compte bancaire suivant de la Commission européene: 310-0933000-43, Banque Bruxelles Lambert, Agence européenne, rond-point Schuman 5, B-1040 Bruxelles.

Une fois ce délai expiré, des intérêts seront automatiquement dus, au taux appliqué par la Banque centrale européenne pour les opérations en écus le premier jour ouvrable du mois au cours duquel la présente décision aura été adoptée, avec une majoration de 3,5 points de pourcentage, en l'occurrence 7,50 %.

*Article 5*

Les sociétés

— British Sugar plc, Oundler Road, Peterborough PE2 9QY, United Kingdom,

— Tate & Lyle plc, Sugar Quay, Lower Thames Street, London EC3R 6DQ, United Kingdom,

— Napier Brown & Company Ltd, International House, 1 St. Katharine's Way, London E1 9UN, United Kingdom,

— James Budgett Sugars Ltd, Beacon House, Rainsford Road, Chelmsford, Essex CM1 2PY, United Kingdom

sont destinataires de la présente décision.

La présente décision est exécutoire conformément aux dispositions de l'article 192 du traité CE.

Fait à Bruxelles, le 14 octobre 1998.

*Par la Commission*

Karel VAN MIERT

*Membre de la Commission*

**Notes**

(1) JO 13 du 21.2.1962, p. 204/62.

(2) JO 127 du 20.8.1963, p. 2268/63.

(3) British Sugar est souvent désignée par les deux abréviations suivantes, qui apparaissent également dans la présente décision: BS = British Sugar; BSC = «British Sugar Company».

(4) Tate & Lyle est souvent désignée par les abréviations suivantes, qui apparaissent également dans la présente décision: T & L = Tate & Lyle; TLS = «Tate & Lyle Sugars»; voir également le considérant 9.

(5) Voir le considérant 58.

(6) Voir également le considérant 59.

(7) Règlement (CEE) n° 793/72 du Conseil (JO L 94 du 21.4.1972, p. 1) et règlement (CEE) n° 2103/77 de la Commission (JO L 246 du 27.9.1977, p. 12).

(8) Le point 4.30, page 23, du rapport de la Monopolies and Mergers Commission (MMC) «Tate & Lyle plc and British Sugar plc. A report on the proposed merger.» (HMSO Cmd 1435, février 1991) (ci-après dénommé: «le troisième rapport MMC») indique la ventilation des ventes totales, au Royaume-Uni, du sucre qui y est produit, d'après les différents types, pour l'année 1988/1989: sucre cristallisé: 73,2 %; sucres liquides: 17 %; sucres spéciaux: 8 %; autres types: 1,9 %.

(9) On trouvera de plus amples informations sur les trois catégories de sucres aux points 2.62 à 2.73 du rapport MMC sur les «fusions et projets de fusions entre Tate & Lyle plc et Ferruzzi Finanziaria SpA et S & W Berisford plc» (HMSO Cmd 89, février 1987) (ci-après dénommé: «le deuxième rapport MMC»), ainsi qu'aux points 4.30 à 4.32 du troisième rapport MMC.

(10) Protocole n° 3 relatif au sucre ACP annexé à la convention ACP-CEE de Lomé, signée le 28 février 1975, et contenu dans le protocole n° 8 de la quatrième convention ACP-CEE de Lomé, signée le 15 décembre 1989.

(11) Toutes les parties à la présente procédure sont d'accord avec cette appréciation. Voir également les points 2.31 à 2.35 du deuxième rapport MMC ainsi que le point 7.7 du troisième rapport MMC.

(12) Tant les producteurs de betteraves que les transformateurs de sucre contribuent également au financement de ce régime, par le biais de redevances à la production.

(13) Le système d'appel d'offres sur la base duquel les restitutions à l'exportation sont accordées fonctionne de la façon suivante: la Commission publie un appel d'offres pour les restitutions à l'exportation. Les exportateurs ne peuvent soumissionner que pour des restitutions portant sur l'exportation de sucre blanc. L'offre doit préciser les quantités qui seront exportées et le niveau de restitution que le transformateur estime nécessaire pour atteindre ses objectifs de vente. Après avoir reçu l'ensemble des offres, la Commission calcule le montant maximal de la restitution à verser. Tous les soumissionnaires ayant indiqué un montant inférieur à ce maximum recevront une licence d'exportation ainsi que la restitution indiquée. Ils sont obligés d'exporter la quantité de sucre pour laquelle ils ont soumissionné. La restitution versée aux soumissionnaires sélectionnés comprend un forfait destiné à couvrir le coût du transport FOB vers le port communautaire d'exportation. Pour la Commission, le système de restitution constitue un instrument qui lui permet de maintenir l'équilibre du marché intérieur et de soutenir les prix sur les marchés nationaux. La Commission publie un appel d'offres à chaque fois qu'elle estime que les quantités de sucre disponibles sur le marché intérieur sont supérieures à la consommation, plus une certaine quantité de stocks. Dans la pratique, un appel d'offres est publié chaque semaine. Environ 98 % des excédents de sucre A et B sont écoulés de cette façon. Bien que le prix moyen obtenu grâce au système de restitution soit parfois légèrement inférieur au prix de soutien effectif, la plupart des raffineurs communautaires préfèrent ce type de vente à une vente dans le cadre du système d'intervention, dans la mesure où cette dernière solution signifie, dans la pratique, que le vendeur doit lui-même stocker le sucre dans des silos qui sont normalement nécessaires pour stocker la récolte de la saison suivante. Sur les 16 millions de tonnes environ de sucre produit chaque année dans la Communauté au cours des dernières années, environ 3 millions de tonnes ont été vendues chaque année dans le cadre du système de restitution.

(14) Dont la raison sociale a été changée, le 13 février 1989, en Berisford International plc.

(15) Pour de plus amples informations sur British Sugar, voir points 3.26 à 3.36 du troisième rapport MMC.

(16) Voir la réponse écrite de James Budgett à la première communication des griefs, page 24. Voir également le compte rendu des vérifications effectuées le 27 mai 1994, conformément à l'article 14, paragraphe 2, du règlement n° 17, dans les locaux de Tate & Lyle (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 6, ainsi que le compte rendu des vérifications effectuées le 25 mai 1994, conformément à l'article 14, paragraphe 2, du règlement n° 17, dans les locaux de British Sugar (annexe 2 de la communication des griefs modifiée), p. 12.

(17) Voir la réponse écrite de James Budgett à la première communication des griefs, p. 25.

(18) Pour une description du rôle des négociants en sucre, nous renvoyons également aux points 4.38 à 4.40 du troisième rapport MMC.

(19) *Source*: statistiques internes de la direction générale (DG) VI (agriculture) de la Commission.

(20) Voir le considérant 3.

(21) Les parts de marché détenues en Grande-Bretagne ne sont pas très différentes. British Sugar et Tate & Lyle ont constamment détenu des parts de marché élevées au cours de la période de référence couverte par la présente décision.

(22) Ces chiffres ont été fournis par Tate & Lyle et ils couvrent également les sucres liquides et spéciaux. British Sugar a calculé ses chiffres sur une base différente, en prenant en considération uniquement le sucre cristallisé. Les différences de parts de marché qui en résultent sont sans conséquence aux fins de la présente décision. D'après British Sugar, elle détenait une part de marché se situant entre 55,9 % et 58,6 % au cours de la période en question, alors que celle de Tate & Lyle oscillait entre 33,1 % et 36,7 % et que les importations passaient de 5,3 % en 1986/1987 à 9,2 % en 1989/1990.

(23) De 1986/1987 à 1989/1990, les importations en provenance du Danemark sont passées, en milliers de tonnes d'équivalent - sucre blanc, de 34 à 60, les importations en provenance de France, de 7 à 42 et les importations en provenance d'Irlande, de 38 à 48. Document de travail de la DG VI de la Commission des Communautés européennes, cité dans la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, tableau 5, p. 33, et reproduit sous forme de tableau 7, après la p. 63 de la réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée.

(24) Voir la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, points 61 et 105, et la réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 164.

(25) Décision 88/518/CEE de la Commission (Napier Brown — British Sugar (JO L 284 du 19.10.1988, p. 41).

([26]) Deuxième rapport MMC, points 16.25 et 16.62; troisième rapport MMC, points 7.25 et 7.26.

([27]) Voir les considérants 64-65 et deuxième rapport MMC, point 16.27.

([28]) Voir troisième rapport MMC, points 4.59 et 7.28.

([29]) Il ressort du considérant 14 et de l'analyse faite aux considérants 20 et 21 ci-dessous qu'au cours de la période en question, lorsque les prix augmentaient à la suite de l'initiative de British Sugar, les importations d'autres États membres de la Communauté européenne (CE) vers le Royaume-Uni augmentaient aussi de façon importante. Voir la réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, points 3.35 à 3.48, volume I. Annexe II à la lettre adressée par Tate & Lyle à l'*Office of Fair Trading*, le 29 août 1990 (annexe 3 de la communication des griefs modifiée).

([30]) Voir le troisième rapport MMC, points 7.28 et 4.59. Dans la première communication des griefs relative à la présente affaire, la Commission a fait valoir que ces pratiques, auxquelles British Sugar a participé, étaient contraires aux articles 85, paragraphe 1, et 86 du traité. Toutefois, compte tenu des réponses écrites des sociétés concernées et des preuves présentées lors de l'audition relative à la première communication des griefs, la Commission avait conclu qu'il n'existait pas de preuves suffisantes pour démontrer que les pratiques en question étaient contraires à l'article 85, paragraphe 1, ou à l'article 86.

([31]) Voir le compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de Tate & Lyle le 27 mai 1994 (annexe 1 de la communication des griefs modifiée, p. 7) ainsi que la lettre de Tate & Lyle du 16 juillet 1990 (annexe 5 de la communication des griefs modifiée), citée au considérant 36.

([32]) Voir également la réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, point 3.31, volume I.

([33]) Voir la réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, point 2.6, volume I, et la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 88.

([34]) Voir la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 85.

([35]) Troisième rapport MMC, point 7.27.

([36]) Troisième rapport MMC, point 7.25.

([37]) Points 86 et 92 de la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs. Point 3.2.2 de la réponse écrite de James Budgett à la première communication des griefs et point 61 de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée.

([38]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 70.

([39]) Voir les statistiques sur le marché du sucre au Royaume-Uni citées au considérant 14.

([40]) Réponse écrite de Napier Brown à la communication des griefs modifiée, point 34. Chiffres figurant dans l'annexe A de la réponse de Napier Brown à la première communication des griefs.

([41]) Réponse écrite de James Budgett à la communication des griefs modifiée, point 60. Chiffres figurant dans le tableau 6 de la réponse de James Budgett à la première communication des griefs et à l'annexe 4 de sa réponse à la communication des griefs modifiée.

([42]) Voir le considérant 5.

([43]) Voir le point 9 du premier rapport MMC, les points 16.24 et 16.39 du deuxième rapport MMC et le point 7.18 du troisième rapport MMC. Voir également le point 100 de la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs et les points 32 et 33 de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée. Voir enfin les points 2.4 et 2.16 de la réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs et le paragraphe 4 point 20 de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée.

([44]) Voir le point 7.18 du troisième rapport MMC.

([45]) Voir les considérants 59, 60 à 65, 74 et 86 à 88.

([46]) Ce fait n'est pas contesté par les négociants: voir la réponse écrite de Napier Brown à la première communication des griefs, points 30 et 55, ainsi que le point 17 de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée. Voir également la réponse écrite de James Budgett à la première communication des griefs, point 6.4, ainsi que le point 79 de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée.

([47]) Voir le considérant 16, et aussi la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, points 61 et 105, ainsi que sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, point 164.

([48]) Voir le considérant 19.

([49]) Voir les considérants 59, 60 à 65, 74 et 86 à 88.

([50]) Troisième rapport MMC, point 1.4.

([51]) Voir la note 25.

([52]) «(C) British Sugar accepts the need for sugar merchants and believes that they have a useful function to perform in the UK market. British Sugar has no intention now or in the future of undertaking any pricing practice which may in any way damage the continued existence of the merchants.
British Sugar undertakes to the Commission that it will engage in normal and reasonable pricing practices which can in no way be construed as predatory. British Sugar recognises the Commission's concern that an insufficient margin between its price for industrial sugar and its price for retail sugar might be considered to be an unreasonable pricing practice.»

([53]) «Article 85(1) Anti-competitive agreements

(. . .) Agreements or concerted practices fixing prices, limiting production or markets, sharing markets, collective boycotts of actual or potential customers or suppliers and tie-in agreements, are all, for instance, prohibited.

(. . .) Article 85(1) also prohibits agreements or concerted practices for the exchange of information between competitors about prices, trading terms, credit notes, discounts and so on, and may even apply where such information is given unilaterally.

(. . .) In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubt as to whether or not it has acted lawfully.»

([54]) Voir la note 25.

([55]) Lettre du 29 août 1990 de Tate & Lyle à l'*Office of Fair Trading* (annexe 3 de la communication des griefs modifiée), point 1.

([56]) Voir la note 55.

([57]) «The Tate & Lyle representatives came away with the understanding that the price war that had been going on for some two years would cease. It was also understood that the retail market shares enjoyed by Tate & Lyle and British Sugar at that moment should remain and that neither party would price in an aggressive manner. It was also accepted by Tate & Lyle that British Sugar could not be prevented from putting their full A + B quota of 1 144 000 tonnes into the United Kingdom market. The implication of these discussions, as understood by Tate & Lyle, was that British Sugar would not disturb the market by importing sugar because to do so would be to restart the price war, since the market was in balance. In order to give these matters commercial substance, Mr Pepler for Tate & Lyle Sugars carried the message back to his staff that they should not cut prices so as to try to gain market share from British Sugar.

This meeting was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held.»

([58]) Communication d'accord du 15 avril 1991 entre British Sugar et Tate & Lyle (annexe 4 de la communication des griefs modifiée).

([59]) «4 BS announced at a meeting on 20 June 1986 that the price war then current in the United Kingdom sugar market, resulting from BS's then commercial policy, would cease. In the context of the ongoing EEC Commission investigation into the affairs of BS pursuant to the Napier Brown Decision, BS was concerned to ensure that there was no further possibility of BS engaging in a form of pricing policy which could give rise to a complaint to the EEC Commission or the OFT of predatory pricing or other such abuses of its dominant position. Both TLS and British Sugar believed that as a consequence of the unilateral decision taken by British Sugar to end the price war:

(a) retail market shares would tend to remain at around the level the parties believed existed at the time of the making of the announcement by British sugar; and further to that end;

(b) British Sugar would not price aggressively with the result that TLS would not price aggressively although there would nevertheless still be a band of tolerance in relation to their respective market shares.

During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer. Prior to TLS being given any such information all major customers of BS would have known of its general intentions as to the order of magnitude of its price increases for the relevant period. At times the parties would be in contact about whether their shares in the retail market were within the band of tolerance.»

([60]) La liste des réunions est jointe à la lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 29 août 1990 (annexe 3 de la communication des griefs modifiée).

([61]) À cet égard, les trois sociétés se rallient à la version des faits présentée par la Commission, en la confirmant expressément, ou du moins en l'admettant implicitement, dans la présentation de leur défense. Voir la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, points 11 *et seq* et sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, points 1 *et seq*; la réponse écrite de Napier Brown à la première communication des griefs, points 31 à 33, et sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, point 10; la réponse écrite de James Budgett à la première communication des griefs, points 4.3 et 4.4, et sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, point 3.

([62]) Lettre du 16 juillet 1990 de Tate & Lyle au directeur général de l'Office of Fair Trading (annexe 5 de la communication des griefs modifiée).

([63]) «Certain meetings took place, at which British Sugar indicated its paramount commercial and political requirement to sell all its A and B quota sugar in the United Kingdom. They also indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels. As a price follower, and given the parlous state of the cane refining business, Tate & Lyle had little commercial alternative to falling in with British Sugar's new pricing policy.

Views were exchanged between the companies as to the minimum prices which British Sugar wanted to achieve in the industrial and retail markets and the likely phasing of price increases. Tate & Lyle stressed that its commercial policy was both to follow British Sugar's price leadership and to defend its then market share of around one third of the retail market. British Sugar subsequently introduced industrial and retail price increases in the United Kingdom during the summer of 1986, and Tate & Lyle followed with substantially similar increases. Tate & Lyle understood that it could not prevent British Sugar selling the whole of its A and B quota in the United Kingdom, and that British Sugar would not import sugar into this country.

As regards sales of sugar in the industrial market, it appears that since that time meetings have taken place two or three times a year between representatives of British Sugar and Tate & Lyle. At some of these meetings, British Sugar tabled the minimum net prices to customers in various volume bands it intended to achieve over the coming year. This matrix and other matters relating to prices, has been the subject of communication between the companies and also representatives of Napier Brown and Budgetts. The timing of changes in list prices, and the content of such changes, has also been the subject of communication as have matters such as drop sizes, customer credit-worthiness, etc. It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers.

(. . .)

As regards retail prices there have also been contacts between the companies, in which British Sugar indicated the dates and timing of increases in its retail price list. In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies). Tate & Lyle has consistently made it clear that it would defend its one-third share of the retail market and has made every effort to prevent British Sugar from eroding that share. It has not been in Tate & Lyle's commercial interests to attack British Sugar's market position, nor undermine British Sugar's commercial objective of improving its returns from the United Kingdom sugar market.»

([64]) Représentant de British Sugar. Compte rendu de l'audition consécutive à la première communication des griefs, p. 103.

([65]) «on all the other occasions, I think we admit, I don't think we've anything to fear, the matrix was discussed in general terms but we have found no instance where another printed or written document was handed to Tate's or the merchants.»

([66]) Compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de British Sugar, le 25 mai 1994 (annexe 2 de la communication des griefs modifiée), p. 3.

(67) «what we would normally do is just announce that we were atempting to move, if you like, the 50 000 tonne band by a certain amount and thereafter an increase for the balance lower down, so it might have been 2£/2,5£/3£ and so on».

(68) Réponse écrite de James Budgett à la demande d'information adressée par la Commission en vertu de l'article 11 du règlement n° 17, le 9 juin 1994 (annexe 6 de la communication des griefs modifiée), point A.1.

(69) Compte rendu des vérifications effectuées chez Tate & Lyle, le 27 mai 1994 (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 2.

(70) Compte rendu des vérifications effectuées chez Tate & Lyle, le 27 mai 1994 (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 2.

(71) «. . . the point was really that they presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (. . .) Now it wasn't a matter of it appearing every time. It related to their intent for a subsequent period, a year ahead».

(72) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 4, point 33.

(73) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 4, point 33.

(74) «other than on the one or possibly two or three occasions when the matrix was handed to T & L and the merchants, no written or printed pricing information was passed to T & L. T & L therefore agrees with BS that, except for the matrix, no other printed or written documents were handed to T & L».

(75) Voir le présent considérant 38.

(76) Réponse écrite à la communication des griefs modifiée, point 11.

(77) Point 30(a) de la communication des griefs modifiée.

(78) Voir le considérant 29, point a).

(79) «At least once a copy of the written matrix was provided to Tate & Lyle, Napier Brown and James Budgett, and on other occasions information of a similar nature to that of the matrix was provided by British Sugar . . .».

(80) Point 3.18, volume I, de la réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs.

(81) «while the matrices were talked about at the meetings, they were not "proposed" by BSC for discussion and amendment but represented BSC's unilateral decision».

(82) Point 61, volume II, de la réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs. Voir également la lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 16 juillet 1990 (annexe 5 de la communication des griefs modifiée), citée au considérant 36. Voir également la lettre du 19 octobre 1990 (annexe 7 de la communication des griefs modifiée).

(83) «the "matrix" was a BSC internal document which, for its own reasons, it chose on occasion (although not invariably) to disclose to T & L and the two merchants».

(84) Compte rendu de l'audition consécutive à la première communication des griefs, p. 104. Voir également le compte rendu de l'audition consécutive à la communication des griefs modifiée, qui a eu lieu les 18 et 19 avril 1996, p. 11.

(85) «an internal document, it is a vertical document, if you like, within British Sugar».

(86) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 41. Représentant de British Sugar, compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, consécutive à la communication des griefs modifiée, p. 11.

(87) Au point 4.4.6.

(88) «considered the volume/price matrix tabled by BS as anything other than a guide as to the price BS was asking its salesmen to seek. This information was not secret (it was available to industrial customers who enquired)».

(89) Réponse écrite de James Budgett à la communication des griefs modifiée, point 24.

(90) «understood to constitute only a British Sugar internal guide to its salesmen, which they could depart from (but should first seek internal management approval)»

(91) Réponse écrite de James Budgett à la communication des griefs modifiée, point 30.

(92) Compte rendu des vérifications effectuées le 27 mai 1994 dans les locaux de Tate & Lyle (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 2.

(93) «they (British Sugar) presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (. . .) this presentation was for the benefit of the others so that we would know what they intended to do».

(94) Compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de British Sugar le 25 mai 1994 (annexe 2 de la communication des griefs modifiée), p. 14.

(95) Réponse écrite à la communication des griefs modifiée, point 48.

(96) Compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de Tate & Lyle, le 27 mai 1994 (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 3.

(97) «we might have been already negotiating with some, maybe not with others».

(98) Compte rendu des vérifications (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 5.

(99) Compte rendu des vérifications (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 3.

(100) «it would be foolish to say it wasn't useful, it was useful (. . .) if we had an indication of their intents it had some bearing perhaps on the way in which we might have seen it. We are followers».

(101) Réponses de Tate & Lyle, du 15 janvier 1991, à un questionnaire manuscrit (annexe 13 de la communication des griefs modifiée).

(102) «indications of an intention to change some or all list prices were at times made as much as nine months ahead. Please note that the majority of industrial sales are not contracted at List Price».

(103) Section 4, point 36.

(104) «Price lists in the industrial sector are of very little relevance in terms of the actual prices charged to individual customers. The information provided by BS was of far more relevance to the merchants to enable them to base their prices. In terms of competing with BS on individual accounts such information was of little value to T & L. Therefore, (. . .) the information was of use as to BS' probable intentions rather than providing any certainty».

(105) Section 4, point 36.

(106) «Although the matrix itself was not given to customers, the information it contained, by the time T & L received it, would have been available to customers at the same time as it was released to T & L. Consequently, T & L would have already begun to pick up the information from the market or at the very least, would have obtained that information very quickly thereafter. T & L did not therefore receive information on the content of BS' price intentions in advance of BS' customers (see also paragraphs 152 and 160 of BS's response to the First SO».

(107) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 16 juillet 1990 (annexe 5 de la communication des griefs modifiée), p. 4.

(108) «indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels».

([109]) Compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de British Sugar le 25 mai 1994 (annexe 2 de la communication des griefs modifiée), p. 7.

([110]) «sharing of the matrix ... was designed to be able to impress upon them that certain relativities between price and volume would be preserved».

([111]) Au point 12.

([112]) considered industrial price differentials between larger and smaller purchases of sugar».

([113]) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 29 août 1990 (annexe 3 de la communication des griefs modifiée), p. 3.

([114]) «matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts».

([115]) Aux points 19-23.

([116]) «the unrealistically "flat" structure which had developed during the course of the price war»

([117]) «British Sugar's policy of drastically reducing the differentials between prices charged to customers taking large quantities of sugar (who were frequently existing customers of British Sugar) and customers taking smaller quantities, who were the traditional customers of the merchants».

([118]) Aux points 27-29.

([119]) «Budgett had just been suffering, not from the absolute level of average prices for industrial sugar (...) but rather from the lack of distinction in the price charged by British Sugar to different sizes of customers. (...) From Budgett's point of view therefore, elimination of differentials was clearly the main unfair pricing practice conducted by British Sugar, and one which had inflicted substantial damage on Budgett. (...) From Budgett's point of view, the meetings provided reassurance that British Sugar's determination to avoid unfair pricing practices which damaged the merchants, evident at a senior management level, was also subject to some internal mechanism concerning the day to day activity of British Sugar's salesmen».

([120]) Compte rendu des vérifications effectuées le 27 mai 1994 dans les locaux de Tate & Lyle (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 4.

([121]) «It tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase and I think it was really just to get the information across so that we weren't totally unaware and they (British Sugar) were comfortable that we were going to follow. We always had followed and they always assumed that we would. And it was just to make themselves comfortable that we were going to follow on that occasion».

([122]) Compte rendu des vérifications effectuées le 27 mai 1994 dans les locaux de Tate & Lyle (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 4.

([123]) Compte rendu des vérifications (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 9.

([124]) À la section 4, point 36.

([125]) «T & L was provided with copies of BS's price lists on only three occasions during the period in question, once five days and once two days before the price lists were officially circulated to the trade. T & L was on the third occasion handed a copy of the price lists four days after its official circulation to the trade. However, BS would invariably have spoken to its customers before talking to T & L and in particular would have indicated to customers two or three weeks in advance that it was going to increase its prices. T & L were not therefore given any privileged information. Any "advance" knowledge was only in advance of the official circulation of the price lists and not in advance of BS' customers being made aware of new prices».

([126]) Déclaration écrite de Tate & Lyle du 12 décembre 1990 (annexe 14 de la communication des griefs modifiée).

([127]) «Since my first meeting with BS in February 1987, I cannot remember any subsequent price increase that they initiated that was not signalled to me at least 2 to 3 weeks in advance of their official trade circular».

([128]) Compte rendu des vérifications effectuées le 27 mai 1994 dans les locaux de Tate & Lyle (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 9.

([129]) Compte rendu des vérifications effectuées le 27 mai 1994 dans les locaux de Tate & Lyle (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 4.

([130]) «it tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase».

([131]) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 16 juillet 1990 (annexe 5 de la communication des griefs modifiée), p. 4.

([132]) «information passing between customer and producer may often be unreliable if not totally misleading. This has been especially true of the sugar market over the past few years».

([133]) Voir, par exemple, le considérant 41; compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de Tate & Lyle, le 27 mai 1994 (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 3.

([134]) Réponse écrite de James Budgett à la première communication des griefs, point 4.7, p. 64.

([135]) «market sources, although they might not give perfect, immediate information as to prices to individual accounts (e. g. individual buyers might quote misleading buy-in prices from third parties) provided very accurate, rapid information about general price levels. The unique market structure was ideally suited to this».

([136]) Réponse écrite de James Budgett à la première communication des griefs, point 4.7, p. 64.

([137]) «information concerning BS's matrix was rapidly and accurately communicated via the market (especially customers) to all major players at least».

([138]) Réponse écrite de Napier Brown à la communication des griefs modifiée, point 12.

([139]) Compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de British Sugar, le 27 mai 1994 (annexe 2 de la communication des griefs modifiée), p. 12.

([140]) «had an effect in terms of providing a degree of assurance to merchants».

([141]) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 29 août 1990 (annexe 3 de la communication des griefs modifiée), p. 3 et 4.

([142]) «2. Industrial sales

(...)

Mr Smith's recollection is that at the first of these meetings of the four representatives a minimum floor price in the region of £370 per tonne was accepted for industrial sugar. At subsequent meetings this floor price was assumed to be upgraded in accordance with the general increase in prices shown by the "matrix" which was produced by British Sugar and which gave minimum net prices for specific volume bands. Matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts. In the early days the meetings appeared to Tate & Lyle to be partly a fence mending exercise for British Sugar and the merchants. During the price war the merchants had suffered substantial losses of tonnage in small accounts and British Sugar were gradually surrendering the small accounts back to them. Tate & Lyle Sugars was not involved in this since they had never had much presence in small accounts.

(...)

3. Retail sales

Meetings between the individuals at British Sugar and Tate & Lyle responsible for retail marketing, Mr (deleted, business secret) and Mr (deleted, business secret) respectively, occurred in two situations: first, to enable British Sugar to inform Tate & Lyle of an imminent price increase, and secondly when specific instances arose leading one of the sugar producers to believe that the other was soliciting business from his customers by undercutting price. At price change meetings British Sugar would hand over its price list a few days before publication and inform Tate & Lyle of the level of discount that it would quote to the multiples to ensure that the multiples profit margin was not reduced. However, Tate & Lyle was not informed of any specific price which was to be quoted to a specific customer».

([143]) Communiqué à la Commission par lettre du 7 août 1990 (annexe 8 de la communication des griefs modifiée).

([144]) Lettre adressée le 16 juillet 1990 par Tate & Lyle au directeur général de l'*Office of Fair Trading* (annexe 5 de la communication des griefs modifiée), voir le considérant 36.

([145]) Réponse écrite de James Budgett à la première communication des griefs, points 4.3.2, et réponse écrite de Napier Brown à la première communication des griefs, point 33.

([146]) C'est-à-dire la lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 16 juillet 1990.

([147]) Cette déclaration est totalement incompatible avec toutes les autres déclarations de British Sugar. Dans sa réponse écrite à la première communication des griefs et dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, tout comme lors des deux auditions qui ont eu lieu, British Sugar n'a jamais contesté l'affirmation de la Commission selon laquelle ses réunions avec Tate & Lyle avaient commencé le 20 juin 1986.

([148]) «Paragraph 3 on page 4 of Mr Shaw's letter» refers to sales of industrial sugar, and to meetings and communications between the two companies and the major sugar merchants, Napier Brown and Budgetts. Initial meetings were with the merchants. One of the complaints made by Napier Brown and upheld by the Commission as constituting an infringement of Article 86 was that British Sugar had reduced its prices for retail and industrial sugar. The initial purpose of the meetings and of British Sugar confirming what the merchants (who were also customers of British Sugar) would have discovered in the market place was to give comfort to the merchants that the problem was not about to recur. Later at these meetings, information was given on British Sugar's pricing intentions. Meetings with Tate & Lyle began in late 1987. The British Sugar representative at these meetings announced the prices that British Sugar intended to achieve in future quarterly periods. As is normal business practice in such situations, a pricing matrix was developed on a volumetric sugar usage basis for guidance of British Sugar's own sales force — identifying minimum prices below which it must seek managerial approval. The existence of this matrix was known to both the trade and competition — there was even discussion as to the publishing of the matrix. The matrix was developed within the annual planning process of British Sugar and was one of the key elements in the profit mix. It also represented a deliberate move to satisfy the indication which British Sugar had received from the European Commission that it ought to have a cost-related price structure. Thus, it must be emphasised, what was communicated to the other companies were commercial decisions which had already been taken by British Sugar. At no time were prices which were to be charged to particular customers agreed. Likewise, there was no agreement between the parties as to prices which were to be quoted. The information was centred upon the price increases British Sugar intended to apply to customers purchasing different volumes. However, this information would also have been available to any industrial customers of British Sugar at the same time as it was released to Tate & Lyle and the sugar merchants. Though discussion did take place, on no occasion were British Sugar decisions and consequently its business plan amended. Additional discussion did take place concerning market issued such as customer credit worthiness. At all times Tate & Lyle and the merchants had the opportunity, and in practice took the opportunity, to make their own pricing decisions».

([149]) «it appears that British Sugar has, on occasion, indicated to Tate & Lyle the dates and timing of increases in its retail price list. Again, the information flow appears to have been entirely one-sided. We are assured that at no time has information been exchanged about the level of specific discounts which would be offered to particular customers. For the most part, the information as to the timing of price increases which was given to customers was a matter of public knowledge within the industry. Prices are increased annually with effect from 1 July, to reflect changes in the Community pricing structure. Thus, on the 11 May this year, British Sugar informed its customers of the price increases which would be effective as of 1 July. Tate & Lyle was given the information on 9 May. If any particular customer inquires of British Sugar whether it intends to increase its prices at other times during the year, that customer will be informed of British Sugar's current intentions and, if possible, the likely amount of the proposed increase».

([150]) James Budgett & Son Limited — Business Strategy 1987-1990 (annexe 9 de la communication des griefs modifiée).

([151]) «It is now in British Sugar's interest to switch to a high price strategy, since they are ex growth in volume terms, and to rebuild market premiums. To achieve this they require, and are currently seeking, the dealers' cooperation because aggressive marketing of imports can entirely frustrate their ambitions. Progress towards an orderly market is under way. Improved refiners commissions are under negotiation and profits from dealing are improving».

([152]) Ordre du jour de la réunion du conseil d'administration de James Budgett du 2 août 1990 (annexe 10 de la communication des griefs modifiée).

([153]) «Recent independent discussions with BS and T & L suggest minimum increase of £3-£4 per tonne will be sought by British Sugar and no doubt T & L will follow».

([154]) Note interne de De Danske Sukkerfabrikker du 29 juin 1987 (annexe 11 de la communication des griefs modifiée).

([155]) Peter Jacobs, à l'époque directeur général de British Sugar.

([156]) Traduction du danois effectuée par la Commission.

([157]) Note du 1er mars 1989 de F.R. Smith (directeur de T & L du département «produits industriels») adressée à R.A. Shirtcliff (directeur général de T & L) et C. Rutherford (directeur des ventes et du marketing de T & L) intitulée «Objet: fixation des prix 1990») (annexe 12 de la communication des griefs modifiée).

([158]) M. Ridgwell est le président-directeur général de Napier Brown.

(159) «BS have indicated that the bottom line loss to them, following a 5 % cut in support levels, would be of the order of £9 m. They are proposing to advise the trade (industrial) that with effect from January 1990 price levels will need to increase by £20 per tonne to retrieve a position which would permit them to continue with their necessary levels of investment for the future!! They have obviously discussed this with Ridgwell who rang me to put this point across».

(160) Pour plus de détails, voir le considérant 6.

(161) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, tableaux 2-6.

(162) Compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 26 et 27.

(163) Voir le considérant 31.

(164) Bulletin de l'OFT n° 54/96 du 11 décembre 1996.

(165) Pour de plus amples détails sur les différents édulcorants disponibles, et leurs caractéristiques particulières, voir les points 2.59-2.75 du deuxième rapport MMC.

(166) Le régime du sucre de la politique agricole commune est décrit aux considérants 4-7.

(167) Voir également le considérant 8.

(168) Affaires jointes 40 à 48, 50, 54 à 56, 111, 113 et 114/73, Suiker Unie et autres contre Commission, Recueil 1975, p. 1663, point 16 des motifs.

(169) Voir la note 168, point 17 des motifs.

(170) Voir la note 168, point 24 des motifs.

(171) Voir la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 92.

(172) Voir également les considérants 16-21 relatifs aux importations au Royaume-Uni et en Grande-Bretagne.

(173) Voir le considérant 16.

(174) Au point 16.62.

(175) Voir le troisième rapport MMC, points 4.59 et 7.28.

(176) Cette conclusion est corroborée par le deuxième rapport MMC, au point 16.27.

(177) Voir compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de Tate & Lyle le 27 mai 1994 (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 12.

(178) Voir affaire 41/69, ACF Chemiefarma N.V. contre Commission, Recueil 1970, p. 661, 693, point 112 des motifs, citée dans l'arrêt du Tribunal de première instance du 24 octobre 1991, dans l'affaire T-1/89, Rhône-Poulenc contre Commission, Recueil 1991, p. II-867, 1073, point 120 des motifs.

(179) Affaire 48/69, ICI contre Commission, Recueil 1972, p. 619, 655, point 64 des motifs.

(180) Voir note 179, points 65-67 des motifs.

(181) Voir note 168, points 173-174 des motifs, arrêt confirmé par l'arrêt du Tribunal de première instance du 24 octobre 1991, dans l'affaire T-1/89, voir note 178, point 121 des motifs.

(182) Par exemple celui rendu le 24 octobre 1991 dans l'affaire T-1/89, voir note 178, points 125-127 des motifs, ou celui rendu le 10 mars 1992 dans l'affaire T-13/89, ICI contre Commission, Recueil 1992, p. II-1021, 1116, points 259-261 des motifs.

(183) Pour la nature de cette infraction, voir les considérants 72 *et seq*.

(184) Au sens défini au considérant 66.

(185) Au sens défini aux considérants 67-69.

(186) Voir notamment les considérants 44 et 45.

(187) En ce qui concerne les certitudes sur lesquelles British Sugar pouvait s'appuyer, voir par exemple le considérant 46.

(188) Affaires jointes 56 et 58/64, Consten et Grundig, Recueil 1966, p. 299, 342; voir également les conclusions de M. le juge Vesterdorf, avocat général dans l'affaire T-1/89, voir note 178.

(189) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 4, point 93.

(190) Voir le considérant 33.

(191) Voir sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée, point 2.

(192) Points 78-83 de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée.

(193) Points 110-120 de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée.

(194) Voir la note 178.

(195) Section 4, points 51-53.

(196) Réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, point 3.5, volume I.

(197) «that the contacts gave rise to an Arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85».

(198) Réponse écrite à la communication des griefs modifiée, section 1, point 1.4.

(199) «that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission».

(200) Réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, point 3.7, volume I; réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 1, point 1.6.

(201) «the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome».

(202) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.5.

(203) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 4, point 55.

(204) Aux points 8 et 17.

(205) Aux points 73-79.

(206) Au point 54 de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée.

(207) British Sugar aux points 11 et 53; Tate & Lyle à la section 4, points 20 et 53; Napier Brown au point 29; James Budgett infra.

(208) Voir les considérants 72 et 74.

(209) Arrêt de la Cour de justice dans l'affaire 85/76, Recueil 1979, p. 461, 552, point 123 des motifs.

(210) Dans son arrêt du 21 août 1996 (voir le considérant 58 ci-dessus), le Tribunal britannique des pratiques restrictives parvient à la même conclusion.

(211) Voir les considérants 66-71.

(212) Voir les considérants 72-74.

(213) Aux considérants 91 et 92.

(214) Voir note 178, points 126 et 127 des motifs; voir également le considérant 70 de la présente décision.

(215) Voir le considérant10.

(216) Citée ci-dessus aux considérants 30, 44 et 50.

(217) Voir le considérant 66.

(218) Voir le considérant 30.

(219) Voir les considérants 31 et 58.

(220) Voir le considérant 66.

(221) Voir le considérant 51.

(222) Voir le considérant 72.

(223) Voir le considérant 53.

(224) Voir le considérant 56.

([225]) Voir la note 178.

([226]) Voir la note 178, points 121-124 des motifs.

([227]) Voir la note 168, points 172-176 des motifs.

([228]) Voir la note 178, point 123 des motifs.

([229]) Voir la note 178, points 122-124 des motifs.

([230]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 148.

([231]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 41.

([232]) Réponse écrite à la communication des griefs modifiée, point 37, tableau 10.

([233]) Réponse écrite à la communication des griefs modifiée, point 43.

([234]) Réponse écrite à la communication des griefs modifiée, point 8.

([235]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 10.

([236]) Réponse écrite à la communication des griefs modifiée, points 10 et 125.

([237]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 125.

([238]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 206; réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 10.

([239]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 49.

([240]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 183, y compris annexe 19 et graphiques H et J; réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 49.

([241]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 203, y compris annexe 10.

([242]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, points 204-207.

([243]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 51.

([244]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 189.

([245]) «what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date. Such information was not confidential or proprietary and would have already been discussed with many customers».

([246]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 192.

([247]) «It follows that the meetings and the passing of information had no actual effect on the competitive behaviour of the parties».

([248]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 52.

([249]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 122.

([250]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 123.

([251]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 125.

([252]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 126.

([253]) Compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de Tate & Lyle le 27 mai 1994 (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 8.

([254]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, points 3.15-3.18 et 3.25, volume I; réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 4, point 60.

([255]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, points 2.2 et 2.3.

([256]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 1, point 1.4.

([257]) «that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission».

([258]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, point 3.5, volume I.

([259]) «that the contacts gave rise to an arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85».

([260]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, point 3.7, volume I; réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 1, point 1.6.

([261]) «the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome».

([262]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, point 1.6, volume I; réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 1, point 1.6.

([263]) «At most, the communication of such decisions could be expected only to short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions which the market would in any event have had to make».

([264]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.12.

([265]) «the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy».

([266]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.13.

([267]) «Although T & L received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy such information was of little commercial value and merely provided limited comfort that BS were not intending to resume the price war. Moreover, receipt of such information did not affect end prices or the timing of the implementation of T & L's new retail prices, but simply enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case».

([268]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.6.

([269]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.7.

([270]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 1, point 1.5, et section 2, point 2.8.

([271]) Réponse écrite de Napier Brown à la communication des griefs modifiée, point 12.

([272]) Réponse écrite de Napier Brown à la communication des griefs modifiée, point 15.

([273]) Au point 24 b.

([274]) Réponse écrite de James Budgett à la communication des griefs modifiée, point 39.

([275]) Citée au considérant 36 (annexe 5 de la communication des griefs modifiée, p. 4).

(276) «It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers».

(277) Citée au considérant 36 ci-dessus (annexe 5 de la communication des griefs modifiée, p. 4).

(278) «In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies)».

(279) Voir les considérants 31 et 58.

(280) «During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer».

(281) Voir la note 188.

(282) Voir la note 178.

(283) Conclusions de M. le juge Vesterdorf, avocat général, voir la note 178.

(284) Voir le considérant 97.

(285) Voir la note 178, point 122 des motifs.

(286) Voir la note 178, point 123 des motifs.

(287) Voir la note 178, point 124 des motifs.

(288) Voir la note 178, point 120 des motifs.

(289) Voir la note 178, point 112 des motifs.

(290) Voir la note 178, points 126-127 des motifs.

(291) Voir également les considérants 72-74, 90-94 et 134-154, à propos de l'objet des réunions.

(292) Voir les considérants 29 point a) et 30-46.

(293) Voir les considérants 72-74 et 90.

(294) Voir le considérant 90.

(295) Voir les considérants 44-45 et 72-73.

(296) Voir le considérant 41.

(297) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 4, point 36.

(298) «the information was of use as to BS' probable intentions».

(299) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.12.

(300) «that the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy».

(301) Voir le considérant 47; réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, points 10 et 125; réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.13.

(302) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 189.

(303) «what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date».

(304) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.13.

(305) «received advance warring of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy».

(306) Réponse écrite de Tate & Lyle à la première communication des griefs, point 1.6, volume I; réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 1, point 1.6.

(307) «short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions».

(308) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.13.

(309) «enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case».

(310) Voir les considérants 72-74 et 90.

(311) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 7.

(312) Au point 10 de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée.

(313) Point 165 de la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs.

(314) «anxious to involve the merchants in pricing decisions. They were competitors yet as customers, they derived their raw materials from, inter alia, British Sugar ... If British Sugar misjudged the situation in establishing its industrial price schedules or in its sales to the retail trade, the merchants would have been the first to complain. This is why bilateral discussions and meetings between the British Sugar and each merchant, which were paralleled by meetings between T & L and each merchant, evolved to meetings between all four parties».

(315) Point 20 de la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs.

(316) «was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers».

(317) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 21.

(318) «Following the acceptance of the undertakings in August 1986 the merchants acquired a special "protected" status both as customers and as competitors of British Sugar».

(319) Déclarations de British Sugar lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 18.

(320) Au point 73 de la communication des griefs modifiée.

(321) Déclarations de British Sugar lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 18.

(322) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 22.

(323) «From British Sugar's perspective it was vital (...) for British Sugar's prices to be sufficient for the merchants to secure an adequate margin on resale in order for them to survive».

(324) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 22.

(325) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 23.

(326) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 25.

(327) «it was essential, for the parties to have met regularly to ensure that the regime was working as it was intended to do and, in particular, to ensure that the merchants received prices which were non-discriminatory having regard to the volumes they purchased and that British Sugar would not discriminate against them, especially in relation to customers they had in common».

(328) Déclarations de British Sugar lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 18 et 19.

(329) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 27.

(330) Voir la première communication des griefs de la Commission, points 188-191.

(331) Aux points 26 et 27.

(332) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 16 juillet 1990 (annexe 5 de la communication des griefs modifiée); voir également le considérant 139.

(333) Voir la déclaration de M. Fowler lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 77.

(334) Compte rendu des vérifications effectuées dans les locaux de Tate & Lyle le 27 mai 1994 (annexe 1 de la communication des griefs modifiée), p. 9.

([335]) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 2, point 2.8, avec référence à la lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 29 août 1990 (annexe 3 de la communication des griefs modifiée).

([336]) «other legitimate matters of general interest to the industry to be discussed».

([337]) Aux points 21-25.

([338]) Voir les considérants 44 et 45.

([339]) Aux points 34 et 35.

([340]) Voir les considérants 44 et 45.

([341]) Voir les considérants 32 et 33.

([342]) Voir le considérant 26.

([343]) Compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 76.

([344]) Compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 76.

([345]) Compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 76.

([346]) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 16 juillet 1990 (annexe 5 de la communication des griefs modifiée), p. 3.

([347]) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 29 août 1990 (annexe 3 de la communication des griefs modifiée).

([348]) Compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 77.

([349]) «the existence of the undertakings as being part of the context in which the meetings took place».

([350]) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 16 juillet 1990 (annexe 5 de la communication des griefs modifiée), p. 3.

([351]) «in the summer of 1986 there were indications that British Sugar was contemplating a change in its commercial policy vis-à-vis Tate & Lyle. At that time key relevant employees of British Sugar had left or were on the point of leaving. British Sugar was also required to give undertakings to the European Commission in the context of Napier Brown proceedings and it was facing commercial pressures. It was indicated to Tate & Lyle that British Sugar was prepared to adopt new commercial policies».

([352]) Voir le considérant 10.

([353]) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 29 août 1990 (annexe 3 de la communication des griefs modifiée), citée au considérant 30.

([354]) Voir la note 25.

([355]) Voir la note 25.

([356]) Voir la note 25.

([357]) Voir le considérant 26.

([358]) Voir les considérants 137-139.

([359]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 20.

([360]) «was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers».

([361]) Déclaration de M. Ridgwell, compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 81.

([362]) «We certainly did discuss it, but I had no intention of discussing that with the other parties there. It was a private matter between us and British Sugar».

([363]) Déclaration de M. O'Hanlon, compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 82.

([364]) «My view, and I would endorse what's been said by Pat Ridgwell, whatever these meetings were about, the early ones, they weren't specifically about the issue of the retail over the bulk margin».

([365]) Voir la note 25, considérant 10.

([366]) Voir également le considérant 27.

([367]) «In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubts as to whether or not is has acted lawfully. ... Therefore all directors, managers and other employees throughout the company are expected to follow the company's policy and comply with the spirit and the letter of the EEC competition rules. They are also expected to instil in all their subordinates a sense of obligation and concern to comply in the same way. No member of staff, at whatever level has the authority to give orders or to take any action which contradicts the company's policy as set out above».

([368]) «1. Brief description: A compliance programme to be enforced by British Sugar in respect of the supply, pricing and marketing of its products having regard to the competition rules contained in the Treaty of Rome».

([369]) «The relevant product market for the purposes of this application is granulated sugar for sale to retail and industrial clients. The relevant geographical market is the United Kingdom».

([370]) Voir, par exemple, les arrêts rendus par la Cour dans les affaires 56/65, Société technique minière, Recueil 1966, p. 235, 249; 5/69, Volk contre Vervaecke, Recueil 1969; p. 295, 302, points 5-7 des motifs, ainsi que les arrêts rendus par le Tribunal dans les affaires T-77/92, Parker Pen contre Commission, Recueil 1994, p. II-549, 564, point 39 des motifs et T-66/89, Publishers Association contre Commission, Recueil 1992, p. II-1995, 2016 et 2017, point 55 des motifs.

([371]) Affaire T-77/92, voir la note 370, point 40; affaire 99/79, Lancôme contre ETOS, Recueil 1980, p. 2511, 2536, point 24 des motifs.

([372]) Affaire 8/72, Cementhandelaren contre Commission, Recueil 1972, p. 977, 991, point 29 des motifs; affaire 73/74, Papiers Peints contre Commission, Recueil 1975, p. 1491, 1513, point 26 des motifs.

([373]) Affaire 246/86, Belasco contre Commission, Recueil 1989, p. 2117, 2190 et 2191, points 37 et 38 des motifs.

([374]) Affaire T-35/92, John Deere contre Commission, Recueil 1994, p. II-957, 1009 et 1010, point 101 des motifs.

([375]) Voir les considérants 16-21, 62 et 63.

([376]) Voir le considérant 65.

([377]) Voir les considérants 16 et 17, 64 et 65.

([378]) Voir la note 372.

([379]) Voir le considérant 15.

([380]) Voir les considérants 14 et 20.

([381]) Voir le considérant 17.

([382]) À la section 4, point 9.

([383]) «that it had stressed to importers that it would defend its sales on the UK market and that on occasion it had unilaterally threatened retaliatory action (although in fact it took no action despite increases in imports)».

([384]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 143.

([385]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, points 144-146.

([386]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, points 158-161.

([387]) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 61.

([388]) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 164.

(389) «even if British Sugar had engaged in anti-competitive conduct, which is strenuously denied, it did so in a manner which was carefully limited by the objective never to encourage imports. Thus the alleged "agreement" was incapable of affecting trade between Member States».

(390) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 4, point 80.

(391) Réponse écrite de Napier Brown à la communication des griefs modifiée, point 34.

(392) Voir compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 67.

(393) «the main area of competition is the cost of importing sugar from the Continent plus the freight».

(394) Les chiffres fournis par Napier Brown dans l'annexe A de sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée montrent qu'au cours de la période comprise entre le 1er janvier 1986 et le 31 décembre 1990, les importations de sucre blanc de Napier Brown au Royaume-Uni ont augmenté de 60 %.

(395) Voir compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 67 et 68.

(396) Réponse écrite de James Budgett à la communication des griefs modifiée, point 55.

(397) Réponse écrite de James Budgett à la communication des griefs modifiée, points 60 et 61. Chiffres cités au tableau 6 de la réponse de James Budgett à la première communication des griefs et dans l'annexe 4 de sa réponse à la communication des griefs modifiée. Voir également les déclarations de Budgett lors de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 49.

(398) Voir les considérants 155-158 et 159-168.

(399) Réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs, point 61.

(400) Réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs modifiée, point 164.

(401) Voir le compte rendu de l'audition des 18 et 19 avril 1996, p. 32.

(402) Voir les considérants 159-163, 167 et 168.

(403) *Source*: statistiques internes de la direction générale VI (agriculture) de la Commission, citées ci-dessus au paragraphe 14 et reproduites intégralement (jusqu'en 1993/1994 compris) dans la réponse écrite de British Sugar à la première communication des griefs (tableau 5, p. 33) et dans sa réponse écrite à la communication des griefs modifiée (tableau 7, après la p. 63).

(404) Voir les considérants 86-88.

(405) Voir les considérants 167 et 168.

(406) Affaire 22/78, Hugin contre Commission, Recueil 1979, p. 1869, 1899-1901, points 17-26 des motifs.

(407) JO 30 du 20.4.1962, p. 993/62.

(408) JO 53 du 1.7.1962, p. 1571/62.

(409) Affaire C-399/93, Oude Luttikhuis, Recueil 1995, p. I-4515, 4527, point 23 des motifs; Tribunal de première instance, affaires jointes T-70/92 et T-71/92, Florimex contre Commission, Recueil 1997, p. II-693, 745, point 152 des motifs.

(410) JO L 177 du 1.7.1981, p. 4.

(411) JO L 159 du 3.6.1998, p. 38.

(412) Affaire 71/74, Frubo contre Commission, Recueil 1975, p. 563, 582 et 583, points 22 à 27 des motifs; affaire C-399/93, voir note 409, point 25 des motifs.

(413) Pour l'interprétation de l'article 2, paragraphe 1, deuxième phrase, à la lumière de sa genèse et des raisons à l'origine de l'adoption du règlement n° 26, voir affaires jointes C-319/93, C-40/94 et C-224/94, Dijkstra, Recueil 1995, p. I-4471, 4506 et 4507, points 17-20 des motifs.

(414) Réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs modifiée, section 4, point 93. Voir également le considérant 76.

(415) Affaire 19/77, Miller contre Commission, Recueil 1978, p. 131, 152, point 18 des motifs; affaire T-29/92, SPO contre Commission, Recueil 1995, p. II-289, 402, points 356-358 des motifs; affaire T-61/89, Dansk Pelsdyravlerforing, Recueil 1992, p. II-1931, 1991 et 1992, point 157 des motifs; affaire C-279/87, Tipp-Ex contre Commission, Recueil 1990, p. I-261.

(416) Voir les considérants 65 et 161.

(417) Voir le considérant 23.

(418) Voir également les considérants 76 et 188.

(419) Voir la note 168.

(420) Voir la note 168, points 13-17 des motifs.

(421) Voir la note 168, point 24 des motifs.

(422) Voir la note 168, points 21 et 22 des motifs.

(423) Décision 73/109/CEE de la Commission, Industrie européenne du sucre (JO L 140 du 26.5.1973, p. 17).

(424) Voir la note 168, points 614-620 des motifs.

(425) Voir la note 168, point 621 des motifs.

(426) Voir également les conclusions de l'avocat général Cosmas, du 15 juillet 1997, dans l'affaire C-235/92 P, Montecatini contre Commission, point 48, non encore publiées.

(427) Voir notamment les considérants 22 et 23, 72-74 et 86-88.

(428) Voir la note 25, considérants 10, 85, 86.

(429) Voir les considérants 27, 150 et 151.

(430) La procédure Napier Brown a été engagée à la suite d'une plainte officielle déposée auprès de la Commission le 19 septembre 1980.

(431) Arrêt du 21 février 1973 dans l'affaire 6/72, Continental Can, Recueil 1973, p. 215, 244 et 245, point 25 des motifs; arrêt du 10 juillet 1990 dans l'affaire T-51/89, Tetra Pak Rausing SA contre Commission, Recueil 1990, p. II-309, 356 et 357, point 22 des motifs.

(432) JO C 207 du 18.7.1996, p. 4.

(433) La réponse écrite de British Sugar à la communication des griefs révisée, points 16 et suivants; réponse écrite de Tate & Lyle à la communication des griefs révisée, points 1.4 et suivants; réponse écrite de Napier Brown à la communication des griefs révisée, point 5 et suivants; réponse écrite de James Budgett à la communication des griefs révisée, points 3 à 5 et suivants.

(434) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 16 juillet 1990 (annexe 5 de la communication des griefs modifiée).

(435) Lettre de Tate & Lyle à l'OFT du 29 août 1990 (annexe 3 de la communication des griefs modifiée).

(436) Voir le considérant 212.