DÉCISION DE LA COMMISSION

du 23 juillet 1984

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

(IV/30.988 — Accords et pratiques concertées dans le secteur du verre plat dans les pays du Benelux)

(Les textes en langues française et néerlandaise sont les seuls faisant foi.)

(84/388/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

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

vu la décision de la Commission, du 8 août 1983, d'engager d'office une procédure à l'encontre d'une entente et des pratiques concertées qui y sont liées, dans le secteur du verre plat des pays du Benelux, entre les entreprises BSN SA, à Paris, France, SA Glaverbel, à Bruxelles, Belgique, Maasglas BV, à Tiel, et Glaverned BV, à Tiel, Pays-Bas, d'une part, et la Compagnie de Saint-Gobain SA, à Paris, France, la SA Glaceries de Saint-Roch, à Sambreville, Belgique, Glasfabriek Sas van Gent BV, à Sas van Gent, Pays-Bas, et Alglas BV, à Driebergen-Rijsenberg, Pays-Bas, d'autre part,

après avoir donné aux intéressés, 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 conditions prévues à l'article 19 paragraphes 1 et 2 du règlement n° 17 du Conseil (2), l'occasion de faire connaître leur point de vue au sujet des griefs retenus par la Commission,

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

considérant ce qui suit:

I. LES FAITS

A. LES PRODUITS EN CAUSE

(1) Il s'agit du verre plat qui se subdivise en deux groupes principaux:

1) les produits bruts non transformés, tels qu'ils sortent des fours, qui ont simplement été découpés: le *floatglass*, le verre à vitres, le verre coulé;

2) les produits transformés dont la gamme est très étendue et qui s'élargit régulièrement: le vitrage isolant, le verre trempé et feuilleté pour le bâtiment et l'automobile, le verre argenté, les verres réfléchissants, les verres façonnés, et autres.

B. LES SOCIÉTÉS CONCERNÉES

(2) Les sociétés concernées par cette affaire sont, d'une part:

— SA Glaverbel, Bruxelles (Belgique) (ci-après dénommée Glaverbel),

— Maasglas BV (anciennement Machinale Glasfabriek De Maas BV), Tiel (Pays-Bas) (ci-après dénommée Maasglas),

— Glaverned BV, Tiel (Pays-Bas) (ci-après dénommée Glaverned),

— SA BSN, Paris (France) (ci-après dénommée BSN),

— Asahi Glass, Japon (ci-après dénommée Asahi),

et, d'autre part:

— SA Glaceries de Saint-Roch, Sambreville (Belgique) (ci-après dénommée Saint-Roch),

— Glasfabriek Sas van Gent BV, à Sas van Gent (Pays-Bas) (ci-après dénommée Sas van Gent),

— Alglas BV, Driebergen-Rijsberg (Pays-Bas) ci-après dénommée Alglas),

— Compagnie de Saint-Gobain, Paris la Défense (France) (ci-après dénommé Saint-Gobain).

(3) Glaverbel et Maasglas étaient détenues jusqu'en mai 1981 par BSN par l'intermédiaire de son *holding* belge Mécaniver SA. En mai 1981, le capital des deux premières sociétés fut cédé à raison de 80 % au groupe japonais Asahi Glass.

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

Ultérieurement, Asahi a acquis l'intégralité du capital des deux sociétés et, par la suite, à l'occasion de nouvelles augmentations du capital de Glaverbel, des intérêts belges sont entrés dans cette société à raison de 21 % et une banque allemande pour 1 %, si bien que Asahi détient actuellement 78 % du capital de Glaverbel.

Glaverned BV est l'agence de vente commune de Glaverbel et de Maasglas aux Pays-Bas.

Le chiffre d'affaires total de Glaverbel s'est élevé à:

— 8 656 826 392 francs belges en 1978,

— 9 061 194 690 francs belges en 1979,

— 10 172 416 265 francs belges en 1980,

— 10 547 625 000 francs belges en 1981.

Le chiffre d'affaires total de Maasglas a évolué de la manière suivante:

— 79 147 295 florins néerlandais en 1978,

— 80 430 509 florins néerlandais en 1979,

— 90 350 636 florins néerlandais en 1980,

— 95 060 655 florins néerlandais en 1981.

(4) Quant à Saint-Roch, elle était détenue au cours de la période concernée par la présente procédure à raison de 50,05 % par Saint-Gobain. Ce pourcentage est passé à 66,5 % en 1982 par suite d'une augmentation de capital.

Sas van Gent appartient à 100 % à Saint-Roch et la société Alglas BV est leur agence de vente commune aux Pays-Bas.

Les chiffres d'affaires de Saint-Roch et de Sas van Gent ont été les suivants:

Saint-Roch:

— 6 827 000 000 de francs belges en 1978,

— 7 702 000 000 de francs belges en 1979,

— 8 442 000 000 de francs belges en 1980,

— 7 949 133 000 francs belges en 1981.

Sas van Gent:

— 33 millions de florins néerlandais en 1978,

— 36 millions de florins néerlandais en 1979,

— 41,5 millions de florins néerlandais en 1980,

— 42,96 millions de florins néerlandais en 1981.

Glaverbel, Maasglas et Saint-Roch étaient, jusqu'au début de l'année 1982, les seuls producteurs disposant d'installations industrielles de production de verre plat de base dans les pays du Benelux.

C. LE MARCHÉ DU BENELUX

(5) Le marché du Benelux est dominé par les producteurs locaux, ce qui n'exclut pas des importations, dont une partie provient d'ailleurs de ventes opérées sur ce territoire par des sociétés qui appartiennent ou appartenaient aux mêmes groupes, soit directement, soit par l'intermédiaire des producteurs locaux eux-mêmes. Les opérations des entreprises d'un même groupe font cependant l'objet d'une certaine coordination en vue d'éviter les actions concurrentielles indésirables entre entreprises sœurs.

Selon les renseignements fournis par les sociétés intéressées et les chiffres officiels du commerce extérieur des pays du Benelux, le marché de tous les produits en verre plat, exprimé en tonnes, s'est élevé conformément au tableau figurant ci-après.

Années	Glaverbel Maasglas	Saint-Roch + groupe	Importations	%	Total
1978	(1)	(1)	178 000	27	640 000
1979			209 660	32	670 000
1980			241 645	32,9	735 000
1981			253 942	37,6	668 000

(1) Dans le texte de la présente décision destiné à la publication, certains chiffres ont été omis, conformément à l'article 21 paragraphe 2 du règlement n° 17 concernant la non-divulgation des secrets d'affaires.

(6) Ces chiffres doivent quelque peu être interprétés, Saint-Roch ayant réduit ces ventes des quantités vendues dans le Benelux ultérieurement exportées. De plus, une partie des importations constituent des ventes au sein des deux groupes verriers en cause, ce qui diminue d'autant l'incidence réelle des importations. L'exemple le plus frappant est constitué par les importations de verre coulé de Saint-Roch en provenance d'une firme allemande du groupe Saint-Gobain.

Compte tenu de ces mises au point, on peut raisonnablement considérer que, pour la période considérée, les importations représentent 25 à 35 % de la consommation apparente du Benelux, les producteurs installés sur ce territoire en assurant par conséquent 65 à 75 %, y compris les livraisons à l'intérieur des deux groupes.

D. LE PROBLÈME DES PRIX ET DES CONDITIONS DE VENTE

1. Égalité des prix de tarif et des conditions de vente

(7) La comparaison de tous les tarifs publiés ces dernières années, tant en Belgique qu'aux

Pays-Bas, par Glaverbel et Saint-Roch et leurs agences aux Pays-Bas qui vendent également les produits de Maasglas et Sas van Gent, fait apparaître que ces tarifs sont identiques et dans leur grande majorité applicables aux mêmes dates.

2. Égalité des prix confidentiels appliqués par niveau ou groupe de clients

(8) Si les tarifs sont bien publiés et envoyés à tous les acheteurs directs, les producteurs établissent également par ailleurs, selon les clients, des prix spéciaux et confidentiels à usage interne. Il s'agit de prix relatifs au produit de base, le *float* clair et coloré.

De l'examen des données recueillies auprès des entreprises, il résulte que Glaverbel et Glaceries de Saint-Roch ainsi que Glaverned et Alglas ont élaboré, pendant la période considérée (1978-1981), des prix confidentiels identiques s'appliquant à des groupes ou niveaux déterminés, à partir des mêmes dates.

Cette constatation est basée sur de nombreux documents joints à la communication des griefs qui, dans certains cas, comportent des remarques identiques au sujet de la facturation et de l'acceptation des ordres aux anciens prix; d'autres encore sont des tarifs confidentiels établis en commun comme en témoignent des comptes rendus de réunions entre représentants des sociétés concernées, au sujet de la tarification par catégories de clients dans l'Union économique belgo-luxembourgeoise et aux Pays-Bas. Il s'agit notamment d'un document du 22 novembre 1979 relatif à une réunion commune entre Glaverbel et Glaceries de Saint-Roch, tenue le 14 novembre 1979, au sujet de la classification de la clientèle et des prix pour le marché belge, ainsi que d'une note du 20 septembre 1978 au sujet d'une réunion organisée entre les représentants des mêmes entreprises le 18 septembre 1978 pour la répartition de la clientèle selon leur importance et les prix aux Pays-Bas.

3. Subdivision de la clientèle en groupes ou niveaux

a) *Belgique*

(9) La clientèle des acheteurs directs a été subdivisée selon les années en quatre ou trois niveaux auxquels s'appliquaient les prix confidentiels correspondants.

Les listes des clients par catégories, notamment de janvier 1980, sont identiques chez Glaverbel et Saint-Roch, et comportent les mêmes remarques et ajouts. Un document de Saint-Roch atteste d'ailleurs que ces listes ont été élaborées en commun et démontre également que le problème des prix et des listes de clients ne fait qu'un tout à examiner simultanément. Ce document du 22 novembre 1979 est déjà cité au point 8.

b) *Pays-Bas*

(10) Aux Pays-Bas également, la clientèle est subdivisée en groupes, le nombre de ceux-ci ayant été réduit de quatre à trois au cours de l'année 1981. La comparaison des listes obtenues permet de confirmer qu'il y a une concertation parce que les listes de Glaverned et Alglas sont identiques en octobre 1978, et qu'elles sont quasi identiques pour les autres années. Il s'agit notamment du document du 20 septembre 1978 mentionné au point 8.

4. Autres éléments concernant les accords et les pratiques concertées en matière de prix et conditions de vente

Outre les indications reprises ci-avant, la Commission a rassemblé d'autres éléments qui démontrent que les entreprises en cause se sont concertées en matière de prix et de conditions de vente.

(11) C'est ainsi qu'une réunion de coordination a eu lieu le 7 juin 1977 entre des dirigeants de Glaverbel et de Saint-Roch, ayant pour objet de se mettre d'accord sur les prix à pratiquer dans les pays du Benelux, notamment sur les tableaux de prix des clients les plus favorisés établis de part et d'autre. Il fut également question lors de cette réunion de rabais promotionnel et d'échanges d'informations sur des opérations ponctuelles.

(12) Un document interne de Saint-Roch du 9 juin 1977 fait état d'un entretien téléphonique entre un représentant de cette entreprise et un délégué de Glaverbel, au sujet du tarif Hollande, et précise ce qui a été convenu pour le verre à vitres, quant aux prix et aux rabais.

(13) Dans une note interne du 7 novembre 1979 relative à un client néerlandais, le directeur-gérant de Saint-Roch précise que « la direction commerciale et la direction des ventes devraient examiner la possibilité de relever les prix simultanément avec Glaverbel ».

(14) Un autre document interne de Saint-Roch du 14 janvier 1980 fait mention de ce que « Glaverbel serait enfin d'accord de présenter une hausse tarifaire linéaire par rapport à l'ancien tarif de 10 % » pour le vitrage isolant aux Pays-Bas.

(15) Pour le vitrage isolant comprenant des verres coulés, une note datée également du 14 janvier 1980, émanant de Saint-Roch, marque l'étonnement de cette société sur certaines différences de prix constatées entre le tarif de Glaverbel et de Saint-Roch, malgré les discussions ayant eu lieu entre les deux producteurs, et affirme qu'« il est en effet anormal qu'un numéro commun soit coté de façon différente ».

(16) Une réunion s'est tenue le 5 décembre 1979 au siège de Glaverbel entre des représentants de cette société et un représentant de Saint-Roch, au sujet du prochain tarif pour les verres coulés en Belgique. Au cours de cette réunion, des propositions de pourcentages de hausse variables selon les articles ont été faites.

(17) Le tarif Belgique pour le triple vitrage a également fait l'objet d'une concertation ou d'un accord entre Glaverbel et Saint-Roch, comme l'atteste un document interne de cette dernière société du 5 mars 1980.

(18) Un document interne de Saint-Roch, du 27 mars 1980, concernant le « tarif Hollande-*float* », mentionne que l'élaboration des tarifs Hollande s'est faite conjointement sous le leadership d'Alglas avec un representant de Glaverned.

(19) Dans une note du 21 mars 1980 de la direction commerciale des Glaceries de Saint-Roch, relative au tarif « Hollande-*float* », il est précisé qu'un projet de tarif a été examiné et qu'« il nous a été demandé de ne faire aucune contre-proposition, ce projet étant définitif et résultant des discussions entre Alglas et Glaverbel ».

(20) Le nouveau tarif Belgique pour les verres coulés, qui fut appliqué à partir du 7 juillet 1980, a fait l'objet de discussions entre Glaverbel et Saint-Roch, non seulement quant aux pourcentages de hausse selon les produits, les rabais et suppléments, mais également quant à sa date de mise en application, comme en fait largement état une note de Saint-Roch du 23 juin 1980.

(21) Un tableau comparatif des prix spéciaux octroyés pour le *float* en Belgique à certains clients, par Glaverbel et Saint-Roch, réalisé par Glaverbel sur la base d'informations reçues des Glaceries de Saint-Roch, atteste des relations étroites et privilégiées qui existent entre ces deux sociétés, qui se communiquent les prix qu'elles appliquent à certains clients et s'informent d'une hausse prochaine de 8 %.

(22) Lors d'une réunion entre les dirigeants de Glaverbel et ceux de Saint-Roch organisée le 19 mars 1980, il fut notamment question des hausses de prix dans différents secteurs et de la nécessité « de maintenir le programme convenu ».

(23) Une entrevue entre un délégué de Glaverbel et un représentant de Saint-Roch a eu lieu le 7 février 1978 dans le but « d'examiner ensemble la situation sur les marchés du Benelux dans le domaine du bâtiment et les possibilités de hausse qui pouvaient exister » et de « confronter les instructions que nous avions reçues directement ou indirectement de nos branches respectives ».

Le compte rendu de cet entretien précise que le problème des prix a été abordé pour la Belgique et les Pays-Bas et que, devant les divergences et pour éviter tout malentendu, « l'on convient de rédiger un texte commun qui sera acheminé à nos directions respectives et, par elles, vers les branches respectives ».

(24) Un autre compte rendu établi par Saint-Roch, au sujet d'une réunion entre les dirigeants de Glaverbel et de Saint-Roch le 17 avril 1978, révèle que celle-ci avait notamment pour but de rechercher les moyens de réaliser parallèlement une remontée des prix. Les prix de base pour les meilleurs clients nommément cités sont indiqués pour la Belgique et les Pays-Bas.

(25) Le 14 mars 1978, deux dirigeants du groupe Saint-Gobain rencontrèrent les dirigeants de Saint-Roch à Sambreville. Au cours de cette visite, les représentants du groupe Saint-Gobain firent un bref rappel de l'historique de la mise au point des accords entre les deux groupes (Saint-Gobain et BSN) et précisèrent que, pour les prix, il s'agissait d'éviter les luttes de prix.

(26) Une note interne de Saint-Roch du 27 février 1978 concerne le niveau des prix au Benelux et les mesures à prendre pour freiner la chute des prix au Benelux et amorcer un retour vers les conditions tarifaires et, si possible, une hausse par rapport à celles-ci, grâce à des actions sur lesquelles se sont mises d'accord les « branches » respectives des deux groupes.

E. RÉPARTITION DE MARCHÉ DANS LES PAYS DU BENELUX, ENTRE GLAVERBEL, LES GLACERIES DE SAINT-ROCH ET LES SOCIÉTÉS QUI LEUR SONT ASSOCIÉES, DANS LE CADRE D'UN ARRANGEMENT ENTRE LES GROUPES SAINT-GOBAIN ET BSN

(27) Un document du 8 août 1979, en provenance de Glaverbel et adressé à la branche verre plat du

groupe BSN, avec des tableaux en annexe, comporte un point intitulé « Plan 1980 — Équilibre avec Saint-Gobain ».

Ce document vise à établir les quantités de verre qui doivent être vendues par Glaverbel-De Maas si l'on veut respecter l'équilibre avec Saint-Gobain.

Les annexes comportent des chiffres de vente réalisés en 1978, présumés pour 1979 et les objectifs pour 1980 dans le Benelux, pour le groupe Mécaniver et le groupe Saint-Gobain/Saint-Roch. Sur la base de ces chiffres, on obtient les pourcentages suivants :

— 1978 : Mécaniver : 62,6 % ; Saint-Gobain/Saint-Roch : 37,4 %,
— 1979 : Mécaniver : 60,2 % ; Saint-Gobain/Saint-Roch : 39,8 %,
— 1980 : Mécaniver : 60,1 % ; Saint-Gobain/Saint-Roch : 39,9 %,

Ces tableaux détaillés mettent en évidence les positions respectives des deux groupes l'un vis-à-vis de l'autre et, dans cette optique, Glaverbel justifie ses prévisions de vente en 1980 en invoquant les droits de vente respectifs, lesquels correspondent précisément aux positions des deux groupes.

Le document du 8 août 1979 fait également allusion à l'existence d'accords avec un groupe A qui, comme la Commission l'a démontré dans la communication des griefs, doit être identifié au groupe Saint-Gobain.

(28) Parmi les autres documents recueillis par la Commission à propos de la répartition des marchés et repris dans la communication des griefs, il faut notamment citer un document manuscrit en provenance de la SA Glaverbel du 7 janvier 1980, relatif aux objectifs de l'année 1980, qui mentionne, au point 2 : « Réaliser au Benelux un équilibre 60/40 (contre 58/42 en 1979) », ce qui est une nouvelle référence à l'équilibre avec le groupe Saint-Gobain/Saint-Roch.

(29) Le point a) de la première page d'un document du 19 mars 1980 émanant de Saint-Roch, relatif à un entretien entre les dirigeants de Glaverbel et de Saint-Roch, est libellé de la manière suivante : « Les deux sociétés sont d'accord, pour l'instant, de maintenir le *statu quo* dans leur situation actuelle globale bâtiment/auto. La position relative des deux sociétés continuera donc à osciller dans les fourchettes 60/40 — 62/38, tous les efforts étant apportés non pas à se prendre des positions ponctuelles l'un à l'autre (ce qui n'a qu'un effet momentané en quantité mais nocif et de longue durée dans la rentabilité), mais à agir contre la concurrence (import + Luxguard). »

(30) Le compte rendu d'un entretien entre des dirigeants de Glaverbel et de Saint-Roch du 7 février 1978, déjà évoqué au point 23, concerne également les positions respectives que les deux sociétés et les entreprises associées veulent détenir dans certains secteurs en Belgique et aux Pays-Bas.

(31) La nécessité pour Glaverbel de récupérer sa part de marché et la liste des efforts à réaliser par Saint-Roch en vue de permettre une action « quantité » en faveur de Glaverbel sont aussi mentionnées dans un document du 17 avril 1978. Il s'agit pour l'essentiel de permettre à la clientèle contrôlée par Saint-Roch de s'approvisionner chez Glaverbel.

(32) Un document du 20 mars 1978 établi par Saint-Roch suite à un entretien entre cette société et Glaverbel reprend d'une manière détaillée les objectifs pour l'année 1979 du groupe BSN avec comparaison des chiffres réalisés en 1977, pays par pays. Le plan d'action de reprise de marché par Glaverbel est exposé, avec les contre-propositions de Saint-Roch pour la Belgique et les Pays-Bas.

(33) Le compte rendu de la visite du 14 mars 1978 de deux représentants de Saint-Gobain à Saint-Roch, déjà cité au point 25, reprend l'énoncé des dispositions convenues entre les groupes Saint-Gobain et BSN, et les propositions chiffrées de leurs positions respectives dans tous les pays concernés, et en particulier dans les pays du Benelux.

(34) L'analyse de ces documents démontre que les deux sociétés étaient d'accord de maintenir le *statu quo* dans leur situation globale et que les sociétés mères des groupes Saint-Gobain et BSN étaient non seulement au courant de cette situation, mais qu'elles l'avaient organisée et encouragée. De plus, l'examen des chiffres de vente réalisés par les sociétés en cause permet de constater que les objectifs fixés ont été largement atteints.

F. LES ÉCHANGES DE CHIFFRES DE VENTE ENTRE GLAVERBEL ET SAINT-ROCH

(35) D'autres documents également joints à la communication des griefs font apparaître clairement que des échanges de chiffres très détaillés ont eu lieu entre Glaverbel et Saint-Roch, en métrage et en

tonnage, article par article, avec coefficient de conversion de mètres carrés en poids, pour l'Union économique belgo-luxembourgeoise et les Pays-Bas. Un de ces documents précisait que ces échanges devaient être trimestriels.

Il ressort des documents ci-avant que ces échanges avaient pour but d'établir et de contrôler les parts de marché respectives des deux groupes BSN et Saint-Gobain l'un vis-à-vis de l'autre, à l'exclusion des importations concurrentes des *outsiders,* dans les pays du Benelux.

G. PROCÉDURE VISÉE À L'ARTICLE 19 PARAGRAPHES 1 ET 2 DU RÈGLEMENT N° 17

(36) Dans les réponses du 13 janvier 1984 par lesquelles les entreprises concernées ont réagi aux griefs, elles ont fait connaître qu'elles renonçaient à l'audition prévue à l'article 1er du règlement n° 99/63/CEE.

II. APPRÉCIATION JURIDIQUE

A. ARTICLE 85 PARAGRAPHE 1

(37) Aux termes de l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE, sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous les accords entre entreprises, toutes décisions d'association d'entreprises, 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.

(38) Les accords et les pratiques concertées décrites ci-avant tombent sous le coup des dispositions de l'article 85 paragraphe 1 et les entreprises concernées reprises au point 2 sont des entreprises au sens de cet article du traité CEE, en tant que sociétés exerçant des activités économiques dans le domaine de la production, de la transformation et de la vente de verre plat.

(39) L'existence de ces pratiques n'a pas été mise en cause par les entreprises dans leurs réponses aux griefs. Cependant, elles ont tenté de minimiser l'importance et les conséquences de ces pratiques, et elles ont plaidé certaines circonstances atténuantes.

Les accords et pratiques concertées en matière de prix

(40) Dans leurs lettres du 13 janvier 1984, les entreprises concernées ont prétendu que les accords et pratiques concertées avaient été inutiles parce que l'égalité des prix en Belgique et aux Pays-Bas aurait été de toute manière assurée par les facteurs suivants:

— l'existence d'un duopole porte à la plus grande transparence du marché, principalement au niveau des forces de vente, surtout quand les deux partenaires s'adressent à une même clientèle,

— les producteurs présents sur le marché considéré disposent d'installations industrielles comparables, utilisent les mêmes matières premières achetées à des prix sensiblement identiques, consomment de l'énergie fournie aux mêmes prix, ont une main-d'œuvre d'une qualification équivalente et baignent, compte tenu de la localisation des usines, dans un même climat social. Les coûts des producteurs de verre plat installés dans le marché du Benelux sont donc tout à fait semblables,

— la formation des prix pour Glaverbel — Maasglas et pour Saint-Roch — Sas van Gent, est nécessairement soumise aux mêmes conditions et contraintes, et a notamment été influencée par la réglementation des prix existant en Belgique et même aux Pays-Bas.

Elles ont également souligné que les prix de tarif ou confidentiels n'avaient pas été respectés. En outre, selon les entreprises, la crise sévissant dans l'industrie du verre plat aurait constitué une situation qui les aurait contraintes à la concertation.

(41) Quelle qu'ait pu être l'influence de certains des facteurs ci-avant, il n'empêche que les données recueillies par la Commission démontrent que les prix de tarif ou les prix confidentiels ont systématiquement fait l'objet d'ententes ou de concertations, de même que les conditions de vente.

Quant à l'argument suivant lequel la réglementation des prix en Belgique serait responsable de l'égalité des prix, il est vrai que la réglementation peut empêcher, retarder ou limiter une hausse déclarée par les producteurs. Cependant, le principe de la hausse, son montant proposé et, finalement, sa traduction dans les tarifs et sa date d'application relèvent, en l'espèce, de l'entente ou de la concertation entre les producteurs.

La plupart du temps, les hausses acceptées par le ministère des affaires économiques sont des

moyennes qui doivent être modulées entre les différents articles du tarif. Ainsi, par exemple, pour le *float,* il y a eu en janvier 1977 une autorisation de hausse par les pouvoirs publics de 15 % en moyenne, avec un maximum de 20 %. Or, dans leurs tarifs, qui sont restés en vigueur jusqu'en octobre 1978, Glaverbel et Saint-Roch ont, pour les mêmes articles en *float,* appliqué des augmentations identiques de 10, 11, 12, 14, 17 et 20 %, ce qui a nécessairement impliqué une concertation entre eux.

Un autre aspect de la concertation est celui des conditions de vente, dont le détail ne faisait pas toujours l'objet des déclarations de hausse. À cet égard, par exemple, les tarifs *(float)* applicables le 5 mai 1980 limitaient les rabais de série à 15 %, alors que, précédemment, ces rabais allaient jusqu'à 25 %.

Les dates d'application des hausses sont également identiques, alors que celles-ci n'étaient nullement imposées par les autorités. La traduction dans les tarifs de hausses officiellement acceptées fait donc l'objet d'une concertation entre les sociétés intéressées.

Quant au régime des prix aux Pays-Bas, le contrôle des prix est plus souple qu'en Belgique, si bien que les considérations précédentes s'y appliquent à plus forte raison.

(42) Indépendamment des tarifs publiés, l'existence de prix confidentiels égaux et de mêmes dates tant en Belgique qu'aux Pays-Bas et de listes de clients bénéficiant des mêmes prix, comme d'ailleurs les nombreux comptes rendus ou documents relatifs aux réunions de concertation organisées dans ce domaine entre les producteurs intéressés, attestent qu'ils se sont entendus, ou pour le moins concertés, pour appliquer des prix et des conditions de vente identiques et que les maisons mères des groupes dont ils font ou faisaient partie pendant la période concernée étaient informées de cette situation et qu'elles apportaient leur contribution à sa réalisation. Quant au fait que ces prix n'ont pas toujours été respectés par les intéressés, il ne met pas en cause l'existence de l'entente ou de la concertation, qui est en elle-même une infraction à l'article 85. De plus, même si les accords n'ont pas toujours été intégralement respectés, cela ne signifie pas que les accords n'ont pas sensiblement influencé le comportement des entreprises.

(43) Ces accords et pratiques concertées de prix entre des entreprises produisant les mêmes produits sont indiscutablement des restrictions restreignant la concurrence au sens de l'article 85 paragraphe 1. Par ces accords et ces pratiques concertées, ces entreprises se sont en effet engagées à limiter dans une large mesure leur indépendance de comportement vis-à-vis de la clientèle. Leur impact est d'autant plus grand que, en ce qui concerne le Benelux, Glaverbel et Saint-Roch et les sociétés associées assuraient 65 à 75 % de la consommation intérieure.

La possibilité pour les acheteurs de faire jouer la concurrence entre les producteurs locaux se voyait ainsi réduite, les ventes de ceux-ci restant largement prépondérantes sur le marché considéré, malgré les importations. Dans ces conditions, les acheteurs-grossistes importants auraient difficilement pu se passer des fournitures des producteurs établis dans les pays du Benelux, sous peine de courir des risques pour leur approvisionnement régulier.

La répartition du marché

(44) En ce qui concerne la répartition du marché ou, plus précisément, la prédétermination de la position relative des deux sociétés ainsi que de leurs filiales ou sociétés sœurs, les unes vis-à-vis des autres, qui, dans les pays du Benelux, devait respecter le rapport 60/40 ou 62/38, il s'agit d'une restriction de concurrence extrêmement grave qui avait pour but de stabiliser les parts de marché des entreprises et de leur permettre de se soustraire, du moins en partie, aux pressions des utilisateurs.

Le rapport 60/40 était en fait lié aux capacités de production installées par les deux groupes concurrents dans les pays du Benelux. De cette manière, ceux-ci étaient assurés que leurs capacités respectives auraient été utilisées d'une manière quasi identique. Cette situation avait nécessairement des répercussions sur leurs possibilités de se concurrencer tant au point de vue des prix qu'au point de vue quantitatif. Les investissements pouvaient également en être influencés.

La prédétermination des positions respectives des groupes concurrents entraînait, le cas échéant, la mise sur pied de mesures de compensation, pour permettre à un des partenaires de rattraper son retard éventuel. De telles mesures ont effectivement été prises.

L'échange des chiffres de vente

(45) L'échange des chiffres de vente entre concurrents était un moyen pour les intéressés non seulement

de mieux connaître la situation globale du marché, mais surtout de suivre avec précision l'évolution des ventes de son principal concurrent, afin de réagir plus efficacement le cas échéant. Cet échange a donc permis de contrôler le respect des positions respectives dans le cadre des objectifs qui ont été fixés à l'avance. C'est d'autant plus vrai que l'échange a porté sur des données très détaillées produit par produit, qu'il était fréquent (trimestriel) et qu'il donnait lieu à des discussions sur les interprétations ou la méthode de calcul.

Affectation du commerce entre États membres

(46) Les pratiques décrites ci-avant ont affecté le commerce entre États membres. En effet, les prix fixés en commun pour l'Union économique belgo-luxembourgeoise visaient également les ventes de l'industrie belge au Luxembourg et, en ce qui concerne le verre coulé notamment, vendu par Saint-Roch, il provenait d'une filiale allemande du groupe Saint-Gobain. Dans ce cas précis, l'entente de prix se rapportait à des produits fabriqués en Belgique et à des produits importés d'Allemagne.

Pour les Pays-Bas, le problème de l'affectation du commerce était plus sensible encore, car, s'il existait une production nationale, l'essentiel des ventes des agences Alglas et Glaverned provenait des usines installées en Belgique. Il s'agissait donc d'accords et de pratiques concertées en matière de prix entre entreprises belges pour des produits exportés aux Pays-Bas. Sur ce marché également, Glaverbel — Maasglas et Saint-Roch — Sas van Gent assuraient 60 à 68 % des ventes.

En outre, le rapport 60/40 ou 62/38 était valable pour l'ensemble des pays du Benelux. Comme, de plus, il était la résultante d'une série de rapports établis par secteurs et par pays, la modification d'un de ces rapports particuliers risquait de compromettre l'édifice élaboré. Celui-ci imposait aux entreprises des contraintes qui les empêchaient de développer librement leurs ventes dans un pays déterminé et pour un article de leur choix. Or, le développement de ces ventes, en l'absence des pratiques en cause, aurait pu se réaliser à l'aide d'importations dans chacun des États du Benelux d'articles produits par les sociétés de chacun des deux groupes, situées dans des pays limitrophes.

(47) Plus généralement, il faut considérer que les entreprises en cause appartenaient à des groupes multinationaux, produisant les mêmes produits dans les pays voisins. Le respect du rapport 60/40, dans la mesure où chacun des partenaires était empêché, le cas échéant, de faire appel à son groupe pour renforcer sa part de marché, faisait donc obstacle à des échanges entre États membres.

Quant à l'échange de statistiques de vente concernant les trois pays du Benelux, il devait permettre aux partenaires d'orienter ou de modifier les courants commerciaux entre ces trois pays, lorsqu'ils estimaient que, dans un pays déterminé et dans un secteur spécifique, la part de marché qu'ils détenaient était en recul ou devait être améliorée. L'échange de statistiques, et les conclusions que l'on pouvait en retirer, était donc susceptible d'entraîner une modification quantitative ou qualitative du commerce entre les trois pays concernés.

(48) Il apparaît donc pour la Commission que l'ensemble des restrictions examinées constitue un tout cohérent qui tombe sous le coup de l'interdiction de l'article 85 paragraphe 1.

(49) Les responsables de cette situation sont non seulement les sociétés intervenant directement sur le marché des pays du Benelux, mais d'abord les sociétés mères des groupes dont elles font ou faisaient partie dans un passé récent, c'est-à-dire la Compagnie de Saint-Gobain et la SA BSN. En effet, des restrictions aussi strictes portant sur les prix et les conditions de vente, la répartition des marchés et l'échange de chiffres aussi confidentiels ne pouvaient non seulement être ignorées, mais aussi être conçues et appliquées sans les instructions ou le consentement de ces sociétés mères, sous peine d'être rendues inefficaces. Plusieurs documents cités ci-avant attestent qu'il en était bien ainsi.

B. ARTICLE 85 PARAGRAPHE 3

(50) Pour qu'une décision d'exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3 puisse être prise, l'accord ou la pratique concertée doit avoir été notifié à la Commission, conformément aux dispositions de l'article 4 paragraphe 1 du règlement n° 17, sauf lorsque l'obligation est supprimée en vertu de l'article 4 paragraphe 2 de ce règlement.

Les accords ou pratiques concertées visés par la présente décision n'entrent pas dans la catégorie visée à l'article 4 paragraphe 2 dudit règlement, puisqu'ils concernent entre autres l'exportation entre États membres et qu'y participent plus de deux entreprises; ils n'ont pas été notifiés à la Commission.

(51) En tout état de cause, même si les accords ou pratiques concertées avaient été notifiés, l'exemption prévue à l'article 85 paragraphe 3 n'aurait pu être accordée, compte tenu du degré de gravité des restrictions de concurrence constatées, de la part prépondérante que les producteurs visés occupent dans les pays du Benelux et du fait que ces restrictions ne répondent en aucune façon aux critères d'exemption prévus.

C. ARTICLE 15 PARAGRAPHE 2 DU RÈGLEMENT N° 17

(52) La Commission estime, sur la base de ce qui précède, devoir infliger des amendes aux termes de l'article 15 paragraphe 2 du règlement n° 17 aux entreprises qui, pour la période s'étendant au moins à partir du 1er janvier 1978 jusqu'au moment de la première vérification du 9 octobre 1981, ont commis des infractions à l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE, en concluant des accords et des pratiques concertées applicables en Belgique, au Luxembourg et aux Pays-Bas, portant sur les prix et les conditions de vente, la répartition du marché proportionnellement à un rapport déterminé et l'échange régulier de chiffres de vente détaillés en vue d'assurer le contrôle de cette répartition de marché.

Pour la fixation du montant des amendes et leur répartition entre les entreprises, il faut tenir compte de la durée et de la gravité des infractions.

La nature même des infractions qui sont de type très classique et dont la qualification à la lumière de l'article 85 ne peut faire aucun doute, l'importance économique des entreprises concernées et la place qu'elles détiennent ou détenaient sur le marché du Benelux, la durée des restrictions (1978 à octobre 1981) permettent de considérer ces accords et ces pratiques concertées comme particulièrement graves. S'il y a été mis fin après les premières vérifications de fin 1981, ce ne fut pas spontanément par respect de la réglementation communautaire, mais du fait de l'intervention de la Commission et sous la pression des faits qui ont essentiellement été marqués par le désengagement progressif du groupe BSN du secteur du verre plat.

(53) Il existe également des circonstances aggravantes qui justifient des amendes élevées, à savoir:

1) les entreprises en cause ont agi de propos délibéré. Les restrictions de la concurrence étaient en effet l'objet même des accords et pratiques passés entre elles;

2) les groupes Saint-Gobain et BSN ont déjà été condamnés pour infractions à l'article 85 [voir décisions 74/292/CEE (1), 80/1334/CEE (2) et 81/881/CEE (3)]. Il y a donc eu récidive de leur part;

3) à la suite de longues négociations avec la Commission et pour assurer une meilleure concurrence dans le secteur du verre plat, Saint-Gobain et BSN s'étaient engagés en 1975 à rompre les nombreux liens qui existaient entre leurs groupes (4). Si cet engagement a formellement été observé, il faut constater qu'il n'a pas été respecté dans son esprit, puisque les anciens liens ont été remplacés, du moins dans le Benelux, par des liens occultes.

(54) Quant au degré respectif de responsabilité des entreprises, les circonstances décrites ci-avant et les rôles joués par chacune d'entre elles conduisent à considérer que les sociétés mères Saint-Gobain et BSN ont été les premières responsables, les infractions s'inscrivant dans le cadre d'un arrangement conclu à leur niveau. Les amendes pour ces deux entreprises doivent dès lors être plus élevées que pour les autres.

Quant aux deux principaux producteurs du Benelux, Glaverbel et Saint-Roch, ils doivent également être considérés comme portant une responsabilité, compte tenu du degré d'autonomie dont ils jouissaient et de la contribution active qu'ils ont apportée à la mise en place et au contrôle des accords et pratiques.

En ce qui concerne les sociétés néerlandaises Maasglas, Glaverned, Sas van Gent et Alglas, leur rôle fut plutôt secondaire et de simple exécution, ce qui permet de ne pas prévoir d'amendes pour ces entreprises.

Il en va de même du groupe Asahi Glass, devenu propriétaire à 80 % de Glaverbel et de Maasglas à partir de juin 1981, qui n'a pas eu le temps d'assumer le contrôle de la politique commerciale de ces deux entreprises de juin à octobre 1981.

Pour la fixation des amendes à infliger respectivement aux sociétés BSN et Saint-Gobain, la Com-

---

(1) JO n° L 160 du 17. 6. 1974, p. 1.
(2) JO n° L 383 du 31. 12. 1980, p. 19.
(3) JO n° L 326 du 13. 11. 1981, p. 32.
(4) Voir communiqué de presse du 24. 7. 1975.

mission tient compte du chiffre d'affaires dans le secteur considéré, tant dans le Benelux que dans les autres pays, afin de tenir compte du rapport de force entre leurs groupes respectifs.

Quant aux amendes à imposer à Glaverbel et à Saint-Roch, elles sont fixées en fonction des chiffres d'affaires réalisés dans le Benelux.

(55) Néanmoins, les entreprises ont également fait valoir que, au cours de la période considérée, non seulement l'industrie du verre plat traversait une crise très grave, mais qu'elle était en pleine mutation technologique. De plus, les divisions «vitrage» de Glaverbel et de Saint-Roch subissaient des pertes importantes et les accords et pratiques mises en œuvre auraient eu un impact très réduit sur le marché du Benelux, le prix du verre ayant augmenté moins que celui des autres produits industriels et les importations ayant continué à progresser.

Si ces arguments ne peuvent être pris en considération pour justifier les accords et pratiques concertées incriminés, la Commission estime cependant devoir tenir compte de ces conditions difficiles pour fixer le montant des amendes, tout en ne perdant pas de vue les circonstances aggravantes exposées ci-avant,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

Les accords et pratiques concertées appliqués dans le marché du verre plat des pays du Benelux pendant la période allant du 1er janvier 1978 au 9 octobre 1981 par les entreprises BSN-Gervais-Danone SA (actuellement BSN SA), Glaverbel SA, Maasglas BV, Glaverned BV, d'une part, et les entreprises SA Compagnie de Saint-Gobain, SA Glaceries de Saint-Roch, Glasfabriek Sas van Gent BV et Alglas BV, d'autre part, et portant sur la fixation des prix et des conditions de vente, la répartition du marché et l'échange régulier des chiffres de vente détaillés en vue d'assurer le contrôle de cette répartition de marché, constituent des infractions à l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE.

Article 2

1. En raison des infractions visées à l'article 1er, les amendes suivantes sont infligées:

— à BSN SA, une amende de 935 000 (neuf cent trente-cinq mille) Écus (6 423 627 francs français),

— à Glaverbel SA, une amende de 850 000 (huit cent cinquante mille) Écus (38 529 395 francs belges),

— à la Compagnie de Saint-Gobain SA, une amende de 1 450 000 (un million quatre cent cinquante mille) Écus (9 961 775 francs français),

— à la SA Glaceries de Saint-Roch, une amende de 765 000 (sept cent soixante-cinq mille) Écus (34 676 455 francs belges).

2. Les amendes sont versées aux comptes de la Commission des Communautés européennes indiqués ci-après, dans les trois mois suivant la date de notification de la présente décision:

— pour BSN SA et Compagnie de Saint-Gobain SA:
Société générale, Agence internationale, direction de l'étranger, 23, rue de la Paix, F-75002 Paris, compte n° 5.770.006.5 CCE,

— pour Glaverbel SA et Glaceries de Saint-Roch SA:
Banque Bruxelles-Lambert, Agence européenne, B-1040 Bruxelles, compte n° 310-0231000-32 CCE.

Article 3

Les entreprises suivantes sont destinataires de la présente décision:

1) BSN SA, 7, rue de Téhéran, 75008 Paris, France;

2) SA Glaverbel, chaussée de La Hulpe 166, 1170 Bruxelles, Belgique;

3) Maasglas BV, 20, Panovenweg, 4000 AA Tiel, Pays-Bas;

4) Glaverned BV, 20, Panovenweg, 4000 AA Tiel, Pays-Bas;

5) Saint-Gobain SA, Les Miroirs, 18, avenue Sainte-Alsace, 92026 Paris la Défense, France;

6) SA Glaceries de Saint-Roch, rue des Glaces nationales 162, 5700 Sambreville, Belgique;

7) Glasfabriek Sas van Gent BV, à Sas van Gent, Pays-Bas;

8) Alglas BV, 3, Stationweg, 3972 KA Driebergen-Rijsenberg, Pays-Bas.

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

Fait à Bruxelles, le 23 juillet 1984.

Par la Commission

Frans ANDRIESSEN

Membre de la Commission