

**ARRÊT DU TRIBUNAL (première chambre)**  
10 mars 1992 \*

Sommaire

Les faits à l'origine du recours .....	II-1409
La procédure .....	II-1426
Les conclusions des parties .....	II-1431
Sur les griefs invoqués par SIV relatifs à la procédure et à la motivation de la décision .....	II-1434
A — Arguments de SIV .....	II-1434
B — Arguments de la Commission .....	II-1436
C — Appréciation du Tribunal .....	II-1438
Sur le fond .....	II-1439
A — Sur l'appréciation du marché .....	II-1444
1. Acte attaqué .....	II-1444
a) Le produit .....	II-1445
b) L'offre .....	II-1445
c) La demande .....	II-1447
2. Arguments des parties requérantes .....	II-1448
a) L'argument de principe .....	II-1448
b) Les arguments sur le produit .....	II-1449
c) Les arguments sur l'offre .....	II-1453
d) Les arguments sur la demande .....	II-1457
3. Les arguments de la Commission .....	II-1461
4. Appréciation du Tribunal .....	II-1463
a) Sur l'évolution du marché italien .....	II-1464
b) Sur la capacité de l'offre par rapport à la demande .....	II-1465
c) Sur la part du marché non-auto des trois producteurs .....	II-1466

\* Langues de procédure: T-68/89: l'italien; T-77/89: le français; T-78/89: l'anglais.

B — Sur les constatations de fait et les preuves .....	II-1467
1. Le comportement des entreprises dans le secteur non-auto .....	II-1468
a) L'identité des tarifs .....	II-1468
b) L'identité des rabais .....	II-1476
c) L'identité des clients les plus importants classifiés dans les catégories ou niveaux .....	II-1479
d) Les éléments de concertation entre les producteurs .....	II-1482
e) Les rapports entre les producteurs et les grossistes .....	II-1492
2. Le comportement des entreprises sur le marché auto .....	II-1501
a) Les accords et les pratiques concertées concernant le groupe Fiat .....	II-1501
b) Les accords et les pratiques concertées concernant le groupe Piaggio .....	II-1521
3. Les échanges de verre .....	II-1524
C — Sur l'appréciation juridique .....	II-1533
1. Sur l'application de l'article 85 du traité .....	II-1533
a) Concernant le marché non-auto .....	II-1536
b) Concernant le marché auto .....	II-1540
i) Concernant le groupe Fiat .....	II-1540
ii) Concernant le groupe Piaggio .....	II-1541
c) Concernant les échanges de verre .....	II-1541
2. Sur l'application de l'article 86 du traité .....	II-1542
a) Arguments des parties .....	II-1542
b) Appréciation du Tribunal .....	II-1547
Sur les amendes .....	II-1551
Sur les dépens .....	II-1552

Dans les affaires T-68/89,

**Società Italiana Vetro SpA**, société de droit italien ayant son siège social à San Salvo (Italie), représentée par M<sup>es</sup> Luigi Citarella, avocat au barreau de Rome, et Crisanto Mandrioli, avocat au barreau de Milan, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de M<sup>e</sup> Ernest Arendt, 4, avenue Marie-Thérèse,

T-77/89,

**Fabbrica Pisana SpA**, société de droit italien, ayant son siège social à Milan (Italie), représentée par M<sup>es</sup> Pierre van Ommeslaghe et Bernard van de Walle de Ghelcke, avocats au barreau de Bruxelles, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de M<sup>e</sup> Jean-Claude Wolter, 8, rue Zithe,

et T-78/89,

**PPG Vernante Pennitalia SpA (auparavant Vernante Pennitalia SpA)**, société de droit italien, ayant son siège social à Gênes (Italie), représentée par M<sup>es</sup> Gianni Manca et A. J. Manca Graziadei, avocats au barreau de Rome, et par M<sup>es</sup> Michel Waelbroeck et Alexandre Vandencastele, avocats au barreau de Bruxelles, ayant élu domicile à Luxembourg en l'étude de M<sup>e</sup> Ernest Arendt, 4, avenue Marie-Thérèse,

parties requérantes,

soutenues par

**Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord**, représenté par M. J. E. Collins, membre du Treasury Solicitor's Department, en qualité d'agent, assisté par M<sup>e</sup> Stephen Richards, barrister of Gray's Inn, ayant élu domicile à Luxembourg au siège de l'ambassade du Royaume-Uni, 14, boulevard Roosevelt, en ce qui concerne les conclusions des parties requérantes pour autant qu'elles visent l'application de l'article 86 du traité CEE,

partie intervenante,

contre

**Commission des Communautés européennes**, représentée par MM. Enrico Traversa, Julian Currall et, lors de la procédure écrite, Hendrik van Lier, membres

du service juridique, en qualité d'agents, assistés par M<sup>es</sup> Alberto Dal Ferro, avocat au barreau de Vicence, et Hervé Lehman, avocat au barreau de Paris, ayant élu domicile à Luxembourg auprès de M. Roberto Hayder, représentant du service juridique, Centre Wagner, Kirchberg,

partie défenderesse,

soutenue par

**Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord**, représenté par M. J. E. Collins, membre du Treasury Solicitor's Department, en qualité d'agent, assisté par M<sup>e</sup> Stephen Richards, barrister of Gray's Inn, ayant élu domicile à Luxembourg au siège de l'ambassade du Royaume-Uni, 14, boulevard Roosevelt, en ce qui concerne les conclusions de la Commission pour autant qu'elles visent l'application de l'article 85 du traité CEE,

partie intervenante,

ayant pour objet l'annulation de la décision 89/93/CEE de la Commission, du 7 décembre 1988, relative à une procédure d'application des articles 85 et 86 du traité CEE (IV/31.906-Verre plat, JO L 33, p. 44),

LE TRIBUNAL (première chambre),

composé de MM. D. A. O. Edward, président, R. García-Valdecasas, K. Lenaerts, H. Kirschner et R. Schintgen, juges,

greffier: M. H. Jung

vu la procédure écrite et à la suite de la procédure orale des 12, 13, 14 et 15 novembre 1991,

rend le présent

**Arrêt****Les faits à l'origine du recours**

- 1 La présente affaire concerne une décision de la partie défenderesse, la Commission des Communautés européennes (ci-après, respectivement, « décision » et « Commission »), infligeant aux trois parties requérantes, producteurs italiens de verre plat, une amende pour avoir violé l'article 85, paragraphe 1, du traité CEE et constatant une infraction de leur part à l'article 86 dudit traité. Les trois sociétés destinataires de la décision sont, en premier lieu, Società Italiana Vetro (ci-après « SIV »), dont l'actionnaire majoritaire est l'Ente Finanziamento Industria Manifatturiera (ci-après « EFIM »); en second lieu, Fabbrica Pisana SpA (ci-après « FP »), filiale du groupe industriel Saint-Gobain (ci-après « SG »), et, en troisième lieu, Vernante Pennitalia (ci-après « VP »), filiale du groupe PPG-Industries Inc. de Pittsburg (ci-après « PPG »).
  
- 2 Dans la décision (point 2), le produit en cause est défini comme étant le « verre plat dans toutes ses variétés ». Trois types de verre plat sont distingués — le verre étiré, le verre coulé et, le plus important, le cristal. Il est précisé que de nos jours 90 % du verre plat est fabriqué par un procédé dit float, moyen de production moderne qui nécessite, pour chaque ligne de production, un investissement d'environ une centaine de millions d'écus.
  
- 3 A l'intérieur du secteur du verre plat en général, la Commission distingue deux marchés (point 5): d'une part, le marché du verre destiné aux industries des transports, et notamment celle de l'automobile (ci-après « marché auto »); d'autre part, le marché du verre destiné aux autres industries, et notamment celles du bâtiment et de l'ameublement (ci-après « marché non-auto »). Dans le marché auto, les constructeurs d'automobiles sont approvisionnés directement par les producteurs de verre, qui transforment eux-mêmes le verre plat de manière à répondre aux besoins des fabricants. Dans le marché non-auto, le verre plat peut être utilisé sans transformation (par exemple, en tant que verre à vitres) ou transformé. Dans ce dernier secteur, les utilisateurs peuvent être approvisionnés soit directement par les producteurs soit indirectement par des grossistes, des grossistes-transformateurs ou des transformateurs indépendants.

- 4 Le 28 septembre 1981, la Commission a adressé à FP, SIV et VP, à une association d'entreprises italiennes spécialisées dans la vente en gros du verre plat ainsi qu'aux membres de deux associations analogues déjà dissoutes une décision (81/881/CEE, JO L 326 p. 32, ci-après « décision de 1981 ») constatant une infraction de leur part aux dispositions de l'article 85, paragraphe 1, précité. En premier lieu, la Commission reprochait aux associations de grossistes d'avoir adopté, dans leurs statuts, leurs règlements d'application et leurs décisions, des clauses concernant:

- l'obligation pour les membres d'acheter par l'intermédiaire des associations;
- l'interdiction pour les membres d'importer et l'obligation de répartir les produits éventuellement importés, après autorisation préalable de l'association, des pays à commerce d'État;
- l'adoption et le respect d'une liste de prix commune.

En second lieu, la Commission reprochait aux producteurs et aux grossistes d'avoir conclu des accords concernant:

- l'établissement de quotas de vente;
- l'octroi d'une remise différentielle;
- le contrôle de l'activité des membres des associations.

La décision de 1981 est devenue définitive.

- 5 Au mois de mars 1986, la société Industria Vetraria Alfonso Cobelli (ci-après « Cobelli »), établie à Reggio Calabria, ayant pour activité le commerce en gros du verre, a assigné devant le tribunal de cet arrondissement les sociétés FP et SIV, leur reprochant d'avoir contribué à sa ruine par un comportement qu'elle estimait déloyal et constitutif d'un abus de position dominante. En particulier, Cobelli leur reprochait un « accord tacite », impliquant également VP, « tendant à maintenir la stabilité du marché par l'adoption de tarifs pour la vente de leurs produits ». Le 25 juin 1986, l'avocat de VP a adressé à Cobelli une lettre dénonçant l'inexactitude de cette allégation, pour autant qu'elle concernait VP. Le 15 juillet 1986, l'avocat de Cobelli lui a répondu en exprimant sa « stupeur puisque l'Industria Vetraria Cobelli et son propriétaire n'ont jamais mis en doute l'attitude correcte et la disponibilité que la Vernante Pennitalia a montrées à son égard ».
- 6 Pendant les mois de juillet et octobre 1986, la Commission, agissant au titre de l'article 14, paragraphe 2, du règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité (JO 1962, 13, p. 204, ci-après « règlement n° 17 »), a procédé à des vérifications, d'une part, auprès de FP, SIV et VP et, d'autre part, auprès d'une entreprise spécialisée dans la vente en gros du verre plat, Socover SpA (ci-après « Socover »), laquelle avait été parmi les destinataires de la décision de 1981.
- 7 Par acte daté du 31 octobre 1986, enregistré à la Commission le 6 novembre 1986, M. Alfonso Cobelli, propriétaire de l'entreprise Cobelli, a saisi la Commission d'une plainte, au titre de l'article 3 du règlement n° 17, visant à faire constater que SIV, FP et VP avaient agi en infraction aux règles de concurrence. Selon Cobelli, il existait depuis longtemps un accord entre les trois producteurs « tendant à contrôler et stabiliser le marché et à éliminer toute forme de concurrence réciproque par l'adoption de listes de prix convenues pour la vente de leurs produits; ces listes, qui prévoyaient non seulement des prix identiques pour des catégories homogènes de produits, mais également des conditions identiques de vente et de modalités de paiement, subdivisaient la clientèle en groupes distincts par importance commerciale sur la base du chiffre d'affaires et du domaine d'activité, en appliquant à chaque groupe un prix de vente différent par le biais d'une 'gamme de remises' avec une différence prévue d'environ 9 % entre le premier groupe et le dernier ». Ensuite, Cobelli reprochait à FP et SIV (mais pas à VP) d'avoir mis en œuvre, depuis 1982 environ, une « stratégie commerciale tendant à acquérir le contrôle intégral non seulement de la production, mais également de la distribution du verre, en excluant du marché la plus grande partie des grossistes-distributeurs actuels ».

- 8 Les 13, 14 et 15 janvier 1987, agissant au titre de l'article 14, paragraphe 3, du règlement n° 17, la Commission a de nouveau procédé à des vérifications chez FP, SIV et VP.
- 9 Par lettre du 20 février 1987, VP a présenté à la direction générale de la concurrence de la Commission (ci-après « DG IV ») ses observations sur la plainte de Cobelli, dont elle venait d'avoir connaissance pour la première fois, en faisant valoir notamment pour sa défense le démenti que lui avait adressé l'avocat de Cobelli le 15 juillet 1986.
- 10 Le 3 avril 1987, Cobelli a adressé à la DG IV un mémoire, enregistré à la Commission le 10 avril 1987, en réponse aux observations présentées à FP, SIV et VP à la suite de la communication de sa plainte. Dans ce mémoire, Cobelli prétendait que FP, SIV et, « en quelques occasions également », VP avaient participé à des réunions périodiques avec les grossistes, « parfois sous l'égide des associations catégorielles, parfois à l'initiative directe des fabricants », et que les trois producteurs:

« se présentaient constamment avec des positions parfaitement à l'unisson par rapport aux demandes des distributeurs: les listes de produits commercialisés, toujours absolument identiques, publiées simultanément ou presque par les trois entreprises, étaient envoyées aux distributeurs eux-mêmes, avant d'être explicitées lors de ces réunions, sans toutefois qu'il y ait la moindre possibilité de les discuter ... chaque fois, au contraire, que (les autres participants) tentaient d'influer sur les décisions des fabricants ou de proposer des accords qui auraient tenu compte de leurs propres exigences commerciales, les fabricants opposaient un 'front commun'...

A simple titre d'exemple, on peut citer quelques-unes des nombreuses réunions qui se sont tenues entre 1984 et 1986 auxquelles le soussigné, pour la plupart d'entre elles, a assisté: le 19 mars 1984 à Naples, à l'initiative de SIV, chez Barbato; le 10 octobre et le 31 octobre 1984 à Rome, à l'hôtel Sheraton; le 19 octobre 1984 à Caserta, chez Fontana; le 31 octobre 1984, autre réunion à Bologne, chez VIC SpA; on a su que d'importantes réunions entre les directeurs commerciaux des trois entreprises avaient eu lieu le 28 février et le 2 mars 1985; le 2 mai 1985 à

Rome, à l'hôtel Sheraton; le 18 février 1986 à Catane, uniquement entre Tortorici, Donato, Fontana, Milletti (FP), Baldi (SIV) et Bilotta de Callipo Vetro. Naturellement, les réunions étaient encore plus nombreuses que celles précitées, qui viennent directement à l'esprit du soussigné, et elles continuent en outre à se tenir jusqu'à aujourd'hui, sinon que le soussigné en est rigoureusement exclu, ayant osé prendre des initiatives vis-à-vis des fabricants!

Au soutien de ce qui vient d'être dit, et comme preuve de l'existence, entre les fabricants, d'accords précis destinés à unifier les prix et les conditions de vente, il suffit d'examiner les factures ci-jointes qui présentent, aux mêmes dates et pour les mêmes produits, des prix absolument identiques... »

Après avoir longuement commenté le comportement de FP et SIV, Cobelli faisait ensuite une réserve expresse au sujet de VP:

« qui a certainement pris part aux accords avec les autres fabricants pour ce qui est des listes et des rabais concordants, mais qui a, de même, toujours sereinement maintenu, notamment à l'égard du soussigné, un comportement commercial absolument correct et qui n'a jamais été responsable d'abus ou d'accords sous la table destinés à favoriser un opérateur au détriment des autres... »

- 11 Le 15 octobre 1987, la Commission a décidé d'engager la procédure prévue par l'article 3, paragraphe 1, du règlement n° 17. Le 28 octobre 1987, elle a adressé à FP, SIV et VP la communication écrite des griefs prévue à l'article 19, paragraphe 1, dudit règlement et à l'article 2, paragraphe 1, du règlement n° 99/63/CEE de la Commission, du 25 juillet 1963, relatif aux auditions prévues à l'article 19 paragraphes 1 et 2 du règlement n° 17 du Conseil (JO 1963, 127, p. 2268, ci-après « règlement n° 99/63 »). Cette communication des griefs reprochait aux entreprises destinataires d'avoir agi en infraction aux articles 85 et 86 du traité CEE tant dans le secteur auto, par rapport aux entreprises italiennes Fiat et Piaggio, que dans le secteur non-auto. FP, SIV et VP ont répondu par écrit à cette communication.

- 12 Les 9 et 10 mars 1988 se sont déroulées les auditions prévues aux articles 19, paragraphes 1 et 2, du règlement n° 17, 7, 8 et 9 du règlement n° 99/63. Ont été représentées et entendues FP, SIV, VP et Cobelli. Le projet de procès-verbal des auditions, accompagné de la documentation utile, a été transmis aux membres du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes. Il a été envoyé aux entreprises le 25 août 1988. Le procès-verbal définitif comportant les corrections, compléments et suppressions de textes demandés par les entreprises leur a été envoyé ultérieurement.
- 13 Il ressort du procès-verbal précité que, appelé par le représentant de la République portugaise à préciser si la Commission avait pris contact avec Fiat, un des fonctionnaires de la DG IV a répondu :

« La Commission se réserve de répondre à cette question plus tard. »

Le représentant de la République italienne ayant insisté pour savoir si la Commission avait effectué des vérifications auprès de Fiat, ce même fonctionnaire a répondu :

« Je n'ai rien à ajouter à ce que j'ai dit auparavant. »

Il ressort également du procès-verbal que, appelé à préciser les réunions auxquelles, selon lui, VP avait assisté, M. Cobelli a fait mention d'une seule réunion à Tropea en 1986 et qu'il s'agissait en l'occurrence d'une fête de vitriers à laquelle avaient participé cinq cents personnes, familles incluses.

- 14 Au terme de cette procédure, la Commission a pris la décision litigieuse le 7 décembre 1988. La décision s'articule en deux parties consacrées, respectivement, à l'exposé des faits (points 1 à 58, ci-après « partie en fait ») et à l'appréciation juridique (points 59 à 84, ci-après « partie en droit »), suivies du dispositif. Pour l'essentiel, la décision reprend le contenu de la communication des griefs.

- 15 Dans la partie en fait, la décision examine, tout d'abord, le marché du verre plat du point de vue, successivement, du produit, de l'offre et de la demande. Ensuite, elle examine le comportement des entreprises eu égard, en premier lieu, au secteur non-auto, en second lieu, au secteur auto, et, en troisième lieu, aux échanges de verre entre elles.
- 16 En ce qui concerne le secteur non-auto, la décision étudie le comportement reproché aux entreprises sous cinq rubriques concernant, respectivement:
- l'identité des tarifs;
  - l'identité des rabais;
  - la classification de manière identique des clients les plus importants;
  - les éléments de concertation entre les producteurs, et
  - les rapports entre les producteurs et les grossistes.
- 17 La décision constate que « les trois producteurs italiens ont envoyé, à des dates rapprochées et parfois les mêmes jours ... des tarifs identiques à leur clientèle italienne » (point 18), qu'ils « ont appliqué aux tarifs des rabais identiques en fonction des catégories ou des niveaux dans lesquels les clients ont été classifiés » (point 20) et que « les clients les plus importants ... ont été classés dans la même catégorie ou niveau lorsqu'ils se sont approvisionnés auprès de l'un ou de l'autre producteur (et ceci en fonction) du volume d'achat global de chaque client auprès de l'ensemble des producteurs » (point 22). Ensuite, elle énonce que « l'égalité des tarifs et des échelles de rabais, ainsi que l'uniformité de la classification des clients les plus importants en catégories ou niveaux, est le résultat d'ententes entre les producteurs convenues directement au cours de rencontres, de réunions ou de

contacts ou par l'intermédiaire du porte-parole des clients les plus importants (Socover) » (point 24). Suivent les « preuves documentaires de ces ententes » (points 25 à 32). La décision constate encore que « les échanges de produits entre les trois fabricants italiens sont aussi l'occasion de connaître les tarifs et les prix pratiqués par les concurrents ou de convenir du comportement à tenir sur le marché ... Les prix des produits cédés ont toujours été fixés et successivement adaptés sur la base des modifications tarifaires des producteurs cédants » (point 33). Enfin, la décision constate que « les tarifs et les rabais concertés ont été effectivement appliqués. En effet, l'examen de certaines factures démontre qu'à un même client, qui a acheté des quantités considérablement différentes auprès d'eux, les trois producteurs ont pratiqué des prix et des rabais identiques ». Suit une liste des factures examinées (point 34).

- 18 Au sujet des rapports entre les producteurs et les grossistes, la décision énonce que « les trois producteurs ont veillé à ce que leurs tarifs et rabais trouvent application aussi en aval ». Elle admet qu'elle ne dispose pas de preuves directes des réunions alléguées par le plaignant Cobelli « avec les grossistes pour leur faire accepter et répercuter en aval les augmentations de prix », mais elle insiste sur le fait que « certains documents démontrent, d'une part, que quelques réunions entre les grossistes ont été promues à l'initiative des producteurs et que les producteurs réussissent à orienter, compte tenu aussi de l'identité de leurs tarifs et rabais, les choix commerciaux des grossistes et, d'autre part, confirment l'attente des clients sur l'identité des prix des producteurs » (point 35). Suit une discussion concernant certains documents (points 36 à 42). La décision constate, en particulier, sur la base d'un de ces documents, que « Socover est le moyen de transmission des messages des grossistes aux producteurs et des producteurs aux grossistes » (point 36).

- 19 En ce qui concerne le secteur auto, la décision affirme que « d'après les documents des entreprises, énumérés ci-après, SIV et FP sont convenus des prix et de la répartition de quotas au moins à partir de 1982. VP a participé aussi à ces ententes, tout au moins à partir de 1983, même si c'était de façon moins stricte que les deux autres producteurs » (point 43). La décision examine ensuite les éléments retenus par la Commission comme preuves des accords et des pratiques concertées concernant, respectivement, le groupe Fiat (points 44 à 51) et le groupe Piaggio (point 52). Dans le cas du groupe Fiat, après avoir examiné la question des prix et des quotas, elle constate que « les trois producteurs ont procédé à des cessions réciproques de produits ... avec l'objectif de garder, chacun, ses propres quotas de

pénétration ou d'atteindre les quotas convenus avec les concurrents » (point 48) et, faisant référence à l'argument des producteurs selon lequel Fiat était un « acheteur dominant », que, « en tout état de cause, quels que soient les types de rapports qui s'instaurent entre un acheteur dominant et ses fournisseurs, il est établi que SIV, FP et VP se sont concertés entre eux pour décider de l'attitude à tenir vis-à-vis du groupe Fiat » [point 51, sous iii), deuxième alinéa]. Dans le cas du groupe Piaggio, la décision constate que « SIV et FP se sont mis d'accord, au moins à partir de 1983, pour la répartition des fournitures et des prix à pratiquer à Piaggio » (point 52). Aucun grief n'est retenu à l'encontre de VP dans ses rapports avec le groupe Piaggio.

- 20 En ce qui concerne les échanges de verre entre les producteurs, la décision énonce que « de grandes quantités de verres sont échangées par contrats entre les trois producteurs. Ces échanges ont pour but de permettre à chaque producteur de disposer de toute la gamme de produits, même de ceux qu'il ne fabrique pas, et de garder ses quotas de marché. Ils sont aussi le moyen de se répartir les marchés et les clients et de connaître les tarifs et les prix pratiqués par les concurrents... » (point 53). Suit un examen de documents (points 54 à 56) et des arguments des producteurs (points 57 et 58). La décision précise qu'elle « n'entend pas mettre en cause les cessions réciproques de produits en cas de dépannage (renouvellement d'outils de production, arrêts pour entretien des fours, satisfaction de demandes ponctuelles), mais ... les échanges systématiques de produits convenus sur de longues périodes et qui constituent une conséquence du choix de politique industrielle et commerciale opéré par les producteurs dans le cadre d'autres ententes et/ou d'autres accords restrictifs de concurrence » [point 58, sous i), premier alinéa]. Du point de vue économique, la décision constate que « les cessions réciproques annulent l'avantage de la spécialisation et visent à placer artificiellement tous les producteurs sur un pied d'égalité, empêchant ainsi que la clientèle puisse bénéficier, en termes économiques, de la position privilégiée du point de vue productif et commercial détenue par chaque producteur. Les cessions réciproques conduisent, en fait, ainsi que le démontre l'uniformité des tarifs et des rabais des trois producteurs, à un marché plat et uniforme » [point 58, sous i), troisième alinéa]. Enfin, la décision insiste sur le fait que les échanges sont « systématiques » et « ne portent pas sur des quantités marginales mais sur des tonnages importants » [point 58, sous iii)].

- 21 Passant à la partie en droit, la décision examine le comportement des entreprises sous l'angle des articles 85 (points 59 à 73) et 86 du traité (points 74 à 82).

22 Dans le secteur non-auto, la décision constate que « la publication de tarifs identiques dans un court laps de temps, sinon à la même date, l'existence d'échelles de rabais identiques et de listes et de catégories identiques de clients bénéficiant de ces conditions sont le résultat d'ententes et de pratiques concertées entre les producteurs en cause. En effet, les documents et notes ... démontrent que FP, SIV et VP se sont entendus ou tout au moins concertés, au moins à partir de 1983 et jusqu'à 1986, pour appliquer des prix et des conditions de vente uniformes » (point 61). Après avoir examiné les arguments des entreprises concernant la notion d'accord, la décision considère que « même si on ne veut pas qualifier d'ententes le contenu des notes et documents ... il n'y a pas de doutes que ces notes et documents font état de la collusion entre les trois producteurs, quelle que soit la forme précise que le comportement collusoire a revêtu en l'occurrence... » (point 63, cinquième alinéa). En ce qui concerne les rapports entre producteurs et grossistes, la décision considère que « les réunions entre les grossistes les plus importants, promues et/ou organisées par les producteurs, sont le résultat ... d'ententes ou de pratiques concertées entre FP, SIV et VP, ayant pour but d'orienter, dans un sens conforme à leurs intérêts concertés, les politiques d'achat et de vente des grossistes, lesquels, à cause de leur dépendance économique, ne réussissent pas à se soustraire au pouvoir et aux actions pénétrantes des producteurs » (point 64).

23 Enfin, sur le secteur non-auto, la décision conclut comme suit:

« Ces ententes et pratiques concertées entre entreprises qui fabriquent des produits identiques constituent de graves restrictions de concurrence au sens de l'article 85, paragraphe 1. Par ces ententes et ces pratiques, les entreprises en cause se sont en effet engagées à limiter en substance leur autonomie de comportement vis-à-vis de la clientèle et elles ont agi de façon à ce que les clients les plus importants s'alignent sur leurs décisions et qu'ils n'aient pas la possibilité d'adopter librement leurs décisions en matière commerciale. Les effets de ces restrictions sont d'autant plus sensibles que FP, SIV et VP contrôlent  $\pm$  79 % du marché interne italien. Par le comportement contesté, les entreprises ont réduit, dans le chef des acheteurs, la possibilité de bénéficier d'une concurrence entre les producteurs locaux, compte tenu de leur part globale de marché malgré les importations. En outre, compte tenu des risques sur la régularité des approvisionnements, les acheteurs les plus importants, grossistes et transformateurs, peuvent difficilement se passer des fournitures des producteurs établis en Italie » (point 66).

- 24 Dans le secteur auto, en ce qui concerne les rapports avec le groupe Fiat, la décision constate que « FP et SIV, de 1982 à 1986, et FP, SIV et VP, de 1983 à 1986 se sont mis d'accord ou tout au moins concertés sur les prix à pratiquer à l'égard du groupe Fiat, et de 1982 à 1987 sur la répartition du marché, éliminant ainsi toute incertitude quant à leur comportement réciproque. Les accords et les pratiques concertées entre FP et SIV ... constituent des infractions beaucoup plus graves que celles mises en œuvre avec la coopération de VP. (Mais) le comportement de VP constitue aussi ... une infraction (en ce que) VP a participé aux ententes ou pratiques concertées sur les prix ... qu'il a appliqué, de manière ponctuelle, les modifications tarifaires ... que VP a participé aux ententes relatives à la répartition des fournitures ... et ... qu'il a activement travaillé et travaille des produits non transformés et transformés pour le compte de ses concurrents » (point 67).
- 25 En ce qui concerne les rapports avec le groupe Piaggio, la décision constate que « FP et SIV se sont mis d'accord ou concertés, de la fin de 1982 à 1986, sur les prix à pratiquer à l'égard de Piaggio et sur les quantités et les pièces que chacun d'eux aurait fournies. Par ces accords et pratiques, qui constituent des infractions caractérisées, les deux producteurs ont mis au point une stratégie à long terme tendant à inciter le client en question à répartir ses commandes en fonction de leur décision, éliminant ainsi dans le chef de Piaggio, par le système des prix différenciés, toute possibilité économique de choix de ses sources d'approvisionnement. Un tel comportement est d'autant plus grave que FP et SIV ont effectivement mis en pratique leurs accords, les ont adaptés, en cours d'exécution, aux circonstances du moment et les ont prorogés au-delà de la période prévue au début » (point 68).
- 26 Sur le secteur auto en général, la décision conclut comme suit:

« Les accords et pratiques concertées ci-dessus constituent des restrictions qui restreignent la concurrence au sens de l'article 85, paragraphe 1. Par ces accords et pratiques, les producteurs en question ont créé une situation de marché telle à exclure ou, tout au moins, à réduire au minimum toute forme de concurrence entre eux. Ces accords et pratiques, en effet, ont permis aux intéressés de rechercher et d'atteindre un équilibre de prix et de débouchés à un niveau différent de celui qui aurait pu se produire dans une situation normale de concurrence et de cristalliser les positions de marché respectives. Les effets des restrictions mises en œuvre par les producteurs en cause sont sensibles du fait que FP et SIV contrôlent

plus de 80 % du marché italien du verre auto et que FP, SIV et VP contrôlent  $\pm$  95 % de ce marché. A cause des comportements contestés, les utilisateurs ont été privés de la possibilité de bénéficier de la concurrence entre les producteurs locaux, vu la prépondérance des ventes de ces derniers sur le marché considéré malgré les importations. En outre, il faut prendre en considération le fait que, pour être assurés de la régularité des approvisionnements, les utilisateurs ne peuvent pas se passer des fournitures des producteurs établis en Italie » (point 69).

27 Sur les échanges de verre, la décision conclut comme suit:

« Les accords et contrats ... relatifs aux échanges systématiques de verre entre les trois producteurs constituent des restrictions sensibles de la concurrence au sens de l'article 85 paragraphe 1, car ils privent les parties de leur autonomie de comportement et de leur faculté de s'adapter individuellement aux circonstances. En effet, par ces accords et contrats, chaque producteur renonce à tirer profit, par un surcroît de ventes directes à la clientèle, de la carence de produit des autres fabricants, de sa capacité productive, de sa spécialisation et de sa capacité technique de transformation, en se mettant, à son tour, à l'abri d'un tel risque dans le cas inverse ... (Ces) accords et contrats visent, en définitive, à la répartition des débouchés et de la clientèle entre les producteurs en cause et à éviter toute modification des positions respectives dans les divers segments du marché et les éventuelles pressions des utilisateurs. Dans le secteur du verre auto, la répartition du marché et de la clientèle va quelquefois très loin: certains producteurs s'accommodent de travailler en sous-traitance pour leurs concurrents, qui possèdent la technique et les usines de transformation, dans le seul but d'arriver à une répartition des quotas de fourniture auprès de chaque client » (point 70).

28 Ensuite, la décision constate que les restrictions de concurrence en cause sont aptes à affecter de façon sensible le commerce intracommunautaire aux motifs que « les ententes sur les prix concernent aussi des produits importés par SIV d'autres États membres, par FP d'autres sociétés du groupe Saint-Gobain, par VP de la société soeur Boussois »; que « les accords relatifs aux échanges de verre concernent aussi des produits des trois entreprises ... destinés à l'exportation »; que ces accords « influent sur les ventes réalisables en Italie grâce aux importations d'articles produits dans les pays limitrophes »; que « ces pratiques déterminent une structure de conditions commerciales uniforme distincte de la structure de conditions diffé-

renciées qui eût normalement prévalu si la concurrence n'avait été restreinte et, donc, détournent les flux commerciaux interétatiques du cours qu'ils eussent suivi en leur absence », et que « ces accords et ces ententes ont des effets sensibles sur les échanges interétatiques en consolidant des compartimentations de caractère national qui font obstacle à l'interpénétration économique voulue par le traité » (point 71).

- 29 Après avoir exclu l'applicabilité en l'espèce du paragraphe 3 de l'article 85 du traité (points 72 et 73), la décision aborde l'examen des conditions d'application de l'article 86 en procédant, tout d'abord, à la définition du marché en cause. Elle constate, du point de vue du produit, que le verre plat doit être considéré comme un marché spécifique et, du point de vue géographique, que l'Italie doit être considérée comme le marché approprié dans lequel il convient de mesurer la concurrence. La décision retient que « la localisation géographique des unités de production est un facteur vital pour l'industrie du verre »; que le coût de transport « est sûrement un facteur très important »; que « si l'on veut garantir la rentabilité de l'entreprise, on ne peut destiner au-delà des frontières que les quantités produites aux coûts marginaux », et que « les producteurs locaux sont ... maîtres de la plus grande partie du marché interne » (point 77, premier alinéa). Il s'ensuit, selon la décision, que « l'importance logistique et économique de la localisation géographique des unités de production a comme conséquence que les utilisateurs ne peuvent essentiellement compter, pour la régularité des fournitures, que sur les producteurs locaux » (point 77, deuxième alinéa).
- 30 La décision poursuit en examinant la présence d'une « position dominante collective ». Elle énonce que « FP, SIV et VP, en tant que participants d'un oligopole étroit, disposent d'un degré d'indépendance par rapport aux pressions concurrentielles qui les met en mesure de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective en ne devant pas notablement tenir compte des comportements des autres participants au marché » (point 78).
- 31 Elle constate que « la position dominante collective de FP, SIV et VP » résulte de ce que « les parts de marché de  $\pm 79\%$  (pour le verre non-auto) et  $\pm 95\%$  (pour le verre auto) ... suffisent à elles seules à conférer à FP, SIV et VP une position dominante sur le marché italien du verre plat »; que « le contrôle direct de l'offre

interne et le contrôle indirect de l'offre provenant de l'extérieur donnent à ces trois entreprises la possibilité de pratiquer une politique commerciale non dépendante de l'évolution du marché et des conditions de concurrence »; que, « malgré leurs efforts, les entreprises concurrentes n'ont pas réussi à affaiblir la position des trois entreprises sur le marché italien »; que « ces entreprises se présentent sur le marché comme une seule entité et non avec leur individualité »; que « les trois producteurs entretiennent en commun des liens particuliers avec un groupe de grossistes qui sont les plus importants distributeurs de verre en Italie, ils en provoquent les réunions, ils mettent tout en œuvre pour leur faire accepter les modifications tarifaires et pour que ces modifications soient répercutées en aval »; que « les décisions économiques des trois producteurs manifestent un degré élevé d'interdépendance en matière de prix et conditions de vente, de rapports avec la clientèle et de stratégies commerciales », et que « les trois entreprises ont, en outre, établi entre elles, au plan de la production, des liens structurels à travers les échanges systématiques de produits » (point 79).

- 32 La décision conclut que le comportement des entreprises, tel qu'il a été analysé, constitue une exploitation abusive de position dominante collective, d'une part, « parce qu'il restreint dans le chef des utilisateurs la possibilité de choix en ce qui concerne les sources d'approvisionnements et limite les débouchés des autres producteurs communautaires de verre plat » (point 80) et, d'autre part, « parce qu'il est incompatible avec l'objectif poursuivi par l'article 3, sous f), du traité, qui prévoit un régime de concurrence non faussée à l'intérieur du marché commun » (point 81, premier alinéa). La décision constate, en particulier, que « les trois producteurs ont privé les clients de la possibilité de mettre en concurrence les fournisseurs en matière de prix et de conditions de vente et ont limité les débouchés par la fixation de quotas de vente pour le verre auto, cristallisant ainsi les positions de marché acquises et limitant l'accès au marché des producteurs concurrents » (point 81, deuxième alinéa).

- 33 Enfin, la décision énonce les considérations qui ont été prises en compte pour la fixation des amendes. Elle affirme qu'il n'y a pas lieu d'infliger d'amendes au titre de l'article 86, aux motifs que « seules les amendes pour l'infraction plus grave doivent être infligées aux entreprises » et que « la notion de position dominante collective est utilisée pour la première fois » [point 84, sous a)]. Elle constate que « les infractions ont été de relativement longue durée » [point 84, sous b)], qu'elles « sont du type traditionnel et sur la qualification desquelles, à la lumière de l'article

85, il n'y a pas de doutes » et qu'elles sont « particulièrement graves » [point 84, sous c)]. Toutefois, « pour modérer le montant des amendes, (elle) a tenu compte du fait ... (qu'il) y a eu des périodes de chutes de la demande et que, en conséquence, les entreprises ont subi des pertes » [point 84, sous d)]. Finalement, la décision constate que « le rôle joué par VP a été beaucoup moins important que celui joué par FP et SIV » (point 85).

34 A la lumière de toutes ces considérations, la Commission a adopté la décision suivante:

« *Article premier*

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA, Vernante Pennitalia SpA ont enfreint les dispositions de l'article 85, paragraphe 1, du traité CEE en participant:

- a) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA, et Vernante Pennitalia SpA, du 1<sup>er</sup> juin 1983 au 10 avril 1986, à des ententes et pratiques concertées sur les prix et les conditions de vente et à des ententes et pratiques concertées ayant pour but d'orienter les politiques d'achat et de vente des grossistes les plus importants dans le secteur du verre plat non destiné au secteur automobile;
- b) Fabbrica Pisana SpA et Società Italiana Vetro-SIV SpA, du 26 octobre 1982 au 1<sup>er</sup> décembre 1986, Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA et Vernante Pennitalia SpA du 11 mai 1983 au 1<sup>er</sup> décembre 1986 à des accords et pratiques concertées sur les prix à pratiquer au groupe Fiat dans le secteur du verre plat destiné au secteur automobile;
- c) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA et Vernante Pennitalia SpA, du 1<sup>er</sup> janvier 1982 au 30 juin 1987, à des accords et pratiques concertées relatifs à la répartition des quotas pour les fournitures au groupe Fiat dans le secteur du verre plat destiné au secteur automobile;

- d) Fabbrica Pisana SpA et Società Italiana Vetro-SIV SpA, du 1<sup>er</sup> janvier 1983 au 1<sup>er</sup> mai 1986, à des accords et pratiques concertées relatifs aux prix et aux quotas de fournitures à appliquer au groupe Piaggio dans le secteur du verre plat destiné au secteur automobile;
  
- e) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA et Vernante Pennitalia SpA, du 1<sup>er</sup> janvier 1982 au 31 décembre 1986, à des accords d'échanges de produits dans le secteur du verre plat dans le but d'arriver à une répartition de marché.

## *Article 2*

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA et Vernante Pennitalia SpA ont enfreint les dispositions de l'article 86 du traité CEE en abusant de leur position dominante collective par leurs comportements consistant à priver les clients de la possibilité de mettre en concurrence les fournisseurs en matière de prix et de conditions de vente et à limiter les débouchés par la fixation de quotas pour le verre auto:

- a) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA et Vernante Pennitalia SpA du 1<sup>er</sup> juin 1983 au 10 avril 1986 pour le verre plat non destiné au secteur automobile;
  
- b) Fabbrica Pisana SpA et Società Italiana Vetro-SIV SpA, du 26 octobre 1982 au 1<sup>er</sup> décembre 1986, Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA et Vernante Pennitalia SpA du 11 mai 1983 au 1<sup>er</sup> décembre 1986 pour les prix du verre plat automobile destiné au groupe Fiat;
  
- c) Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA et Vernante Pennitalia SpA, du 1<sup>er</sup> janvier 1982 au 30 juin 1987, pour les quotas de fournitures de verre plat automobile destiné au groupe Fiat;

- d) Fabbrica Pisana SpA et Società Italiana Vetro-SIV SpA, du 1<sup>er</sup> janvier 1983 au 1<sup>er</sup> mai 1986, pour les prix et les quotas de fournitures de verre plat automobile destiné au groupe Piaggio.

### *Article 3*

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA et Vernante Pennitalia SpA mettent fin immédiatement aux actions visées aux articles 1<sup>er</sup> et 2 précités (si elles ne l'ont pas déjà fait) et s'abstiennent à l'avenir, dans le cadre de leur secteur 'verre plat', de tout accord ou pratique concertée susceptible d'avoir un objet ou effet identique ou similaire, y compris tout échange de renseignements du type généralement couvert par le secret professionnel qui leur permettrait de suivre l'exécution de tout accord exprès ou tacite ou de toute pratique concertée se rapportant au prix ou au partage de marché.

### *Article 4*

Les amendes suivantes sont infligées aux entreprises visées par la présente décision, en raison des infractions constatées à l'article 1<sup>er</sup>:

- Fabbrica Pisana SpA une amende de 7 millions d'écus;
  
- Società Italiana Vetro-SIV SpA une amende de 4,7 millions d'écus;
  
- Vernante Pennitalia SpA une amende de 1,7 million d'écus.

### *Articles 5 et 6*

*(omissis)* »

## La procédure

- 35 C'est dans ces circonstances que, par requêtes déposées, respectivement, le 10 mars 1989 (SIV), le 22 mars 1989 (FP) et le 23 mars 1989 (VP), les requérantes ont introduit devant la Cour de justice les présents recours visant à l'annulation de la décision. Les recours ont été enregistrés au greffe de la Cour, respectivement, sous les numéros 75/89 (SIV), 97/89 (FP) et 98/89 (VP).
- 36 Par demande déposée au greffe de la Cour le 8 septembre 1989, le Royaume-Uni a demandé à intervenir dans la présente affaire à l'appui des conclusions de la Commission pour autant qu'elles visent l'application de l'article 85 du traité CEE et à l'appui des conclusions des parties requérantes pour autant qu'elles visent l'application de l'article 86 du traité CEE.
- 37 Par ordonnance du 4 octobre 1989, la Cour a admis le Royaume-Uni à intervenir dans les trois affaires 75/89, 97/89 et 98/89. La Cour n'a imposé aucune limite à cette intervention.
- 38 Alors que la procédure écrite n'était pas terminée, la Cour, en application de l'article 3, paragraphe 1, de la décision du Conseil, du 24 octobre 1988, instituant un tribunal de première instance des Communautés européennes, a renvoyé par ordonnances du 15 novembre 1989 les trois affaires devant le Tribunal, où elles ont été enregistrées sous les numéros T-68/89 (SIV), T-77/89 (FP) et T-78/89 (VP). La procédure écrite s'est ensuite déroulée devant le Tribunal.
- 39 Par mémoire déposé au greffe du Tribunal le 4 février 1990, la partie intervenante a soumis des observations écrites identiques dans chacune des trois affaires, les arguments qu'elle entendait soulever portant, selon elle, sur des questions de prin-

cipe qui ne varieraient pas en fonction des circonstances particulières à chaque espèce ou des arguments de chacune des parties requérantes. Elle a, en outre, précisé que:

« En ce qui concerne l'article 85, le Royaume-Uni est intervenu dans le but exclusif de préciser que son intervention à l'appui des conclusions des requérantes en ce qui concerne l'article 86 ne doit en aucun cas passer pour l'expression d'un soutien aux requérants en ce qui concerne l'article 85. Le Royaume-Uni se rallie aux conclusions auxquelles la Commission a abouti dans la décision en ce qui concerne l'application de l'article 85. Il reconnaît également le caractère approprié du niveau des amendes infligées. Il ne tient à présenter aucune observation complémentaire au sujet de l'une ou l'autre de ces questions. »

Dans sa duplique dans chacune des trois affaires, la Commission a invité le Tribunal à enjoindre au Royaume-Uni de choisir celle des deux parties au soutien de laquelle il avait l'intention de maintenir ses conclusions.

- 40 Sur rapport du juge rapporteur, le Tribunal, par ordonnances du 7 mai 1991, a décidé de procéder à des mesures d'instruction et d'organisation de la procédure et d'en charger le juge rapporteur. Le juge rapporteur a présidé une réunion informelle avec les parties les 29 et 30 mai 1991.
- 41 Lors de cette réunion, le juge rapporteur a expliqué aux parties que, afin de faciliter l'étude des dossiers et le déroulement de l'audience, il désirait présenter à la formation de jugement, à la suite de ladite réunion, des rapports d'audience dont le contenu pourrait être accepté par chacune des parties comme étant un résumé complet et détaillé de sa position, ainsi qu'un seul dossier commun de documents pour toutes les affaires, contenant toutes les pièces que les parties estimaient importantes pour le jugement de leur affaire. Il a invité les parties à lui faire parvenir leurs observations sur les projets de rapport d'audience qu'il leur a communiqués ainsi que sur la liste de documents à insérer dans le dossier commun. Il a également invité la Commission à produire, dans la forme originale dont elle disposait, les preuves documentaires sur lesquelles elle s'est basée pour adopter sa décision.

- 42 Pour ce qui concerne l'intervention du Royaume-Uni, son représentant a confirmé la position qu'il avait prise dans son mémoire du 4 février 1990, telle qu'elle a été exposée au point 39 ci-avant. Il a annoncé qu'il se limiterait donc, dans sa plaidoirie, à exposer son point de vue au soutien des conclusions des parties requérantes sur l'application de l'article 86 CEE. La Commission a déclaré que, dans ces conditions, elle n'avait plus d'objection quant à la recevabilité de cette intervention.
- 43 Pour ce qui concerne l'évaluation du marché, les parties ont, d'un commun accord, consenti à verser au dossier commun toutes les statistiques nécessaires pour apprécier le fonctionnement des marchés italien et européen du verre plat. Elles ont exprimé leur accord sur le fait qu'il ne serait, par conséquent, pas nécessaire d'ordonner une expertise à ce sujet.
- 44 Quant aux vérifications opérées par la Commission, cette dernière a déclaré que les seules investigations qui avaient été menées, en ce qui concerne les grossistes, étaient celles effectuées auprès de Socover et que tous les documents trouvés à cette occasion avaient été identifiés. Elle a déclaré en outre que, en ce qui concerne le secteur automobile, elle n'avait procédé à aucune vérification ou autre investigation auprès de Fiat ou de Piaggio et qu'elle ne leur avait adressé aucune demande de renseignements.
- 45 Quant à l'objection soulevée par la Commission à l'encontre de certains documents déposés par les parties, la Commission a déclaré qu'elle maintenait son objection à la production du projet « Mazzucca » de constitution d'un consortium de grossistes, mais elle a accepté que le Tribunal puisse statuer sur cette question dans l'arrêt, pour autant que de besoin.
- 46 Pour ce qui est de la demande de VP, du 19 novembre 1990, de pouvoir déposer une communication interne à ses services en date du 25 février 1985 ainsi que la liste y annexée, la Commission et VP se sont mises d'accord sur le fait que ces documents pouvaient figurer au dossier avec la mention qu'ils avaient été déposés tardivement et que le Tribunal pourrait décider, pour autant que de besoin, dans

l'arrêt s'ils pouvaient être pris en considération. Ces documents ont été notifiés par la suite à la Commission qui a présenté des observations écrites à leur sujet. Le projet de constitution d'un consortium de grossistes, les deux documents déposés par VP ainsi que les observations y relatives de la Commission ont été inclus dans le dossier commun, sous réserve de l'examen par le Tribunal de leur recevabilité.

- 47 En outre, la Commission a confirmé que les pages 47 et 50 du mémoire en réponse de FP à la communication des griefs qui lui avait été adressée n'avaient pas été communiquées à VP et SIV au cours de la procédure administrative et ne pouvaient donc pas être utilisées à leur égard.
- 48 Pour ce qui concerne les demandes de citation et d'audition de témoins, VP a renoncé à sa demande tendant à ce que M. Borgonovo, employé de Socover, soit entendu comme témoin sur la signification des notes qu'il a rédigées et qui ont été invoquées dans la décision comme éléments de preuve à la charge de VP. Elle s'est limitée à se référer à une déclaration écrite de M. Borgonovo qu'elle a déposée. VP a renoncé également à sa demande tendant à ce que soit ordonnée l'audition, comme témoin, d'un représentant compétent de Fiat, afin d'être entendu sur le comportement de VP vis-à-vis de Fiat.
- 49 La Commission a produit l'intégralité des notes manuscrites de M. Benvenuti, employé de FP, dont plusieurs extraits figuraient déjà dans le dossier. Par la suite, FP s'est concertée avec la Commission afin d'en rendre les pages pertinentes accessibles au Tribunal et aux autres parties. Les parties se sont mises d'accord sur la transcription de ces notes.
- 50 A la demande du juge rapporteur, la Commission a déclaré que la phrase qui figure au point 79, sixième alinéa, de la décision, « ces entreprises se présentent sur le marché comme une seule entité et non avec leur individualité », constituait un élément essentiel de sa position quant à l'application de l'article 86 du traité, dont il lui appartenait de prouver le bien-fondé.

- 51 Les parties ont donné leur accord à une jonction éventuelle des trois affaires aux fins de la procédure orale.
- 52 Suite à cette réunion, les parties ont produit un complément de documents et ont présenté leur observations sur les projets de rapport d'audience. A la demande du juge rapporteur, la Commission a communiqué une liste, déposée au greffe du Tribunal le 14 juin 1991, indiquant les documents qui, selon elle, contenaient une référence explicite ou implicite à VP. Le juge rapporteur a établi un rapport d'audience définitif pour chaque affaire et un dossier commun contenant les documents — y compris, le cas échéant, les transcriptions et traductions convenues entre les parties — sur la base desquels les parties étaient d'accord pour procéder à l'audience des plaidoiries. (Les pièces du dossier commun sont citées ci-après avec le signe suivi du numéro de page.)
- 53 Par ordonnance du Tribunal du 4 juin 1991, les affaires T-68/89, T-77/89 et T-78/89 ont été jointes aux fins de la procédure orale.
- 54 Les parties ont été entendues en leurs plaidoiries et en leurs réponses aux questions du Tribunal lors de l'audience qui s'est déroulée du 12 au 15 novembre 1991.
- 55 Lors de la procédure orale, le Tribunal a invité les parties à présenter leurs observations sur une éventuelle jonction des affaires T-68/89, T-77/89 et T-78/89 aux fins de l'arrêt. Les parties n'ont pas soulevé d'objection à l'encontre d'une telle jonction.
- 56 Les affaires T-68/89, T-77/89 et T-78/89 étant connexes dans leur objet, il convient, conformément à l'article 50 du règlement de procédure du Tribunal, de les joindre aux fins de l'arrêt.

## Les conclusions des parties

- 57 La partie requérante SIV conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:
- 1) annuler la décision de la Commission du 7 décembre 1988, relative à une procédure d'application des articles 85 et 86 du traité CEE (IV/31906-Verre plat), pour non-respect des règles de procédure et, en tout cas, du principe général du contradictoire et, plus particulièrement, des droits de la défense;
  - 2) annuler la décision de la Commission pour violation et application erronée de l'article 85, paragraphe 1, du traité, en liaison avec l'article 2 dudit traité ainsi qu'avec la disposition figurant à l'article 3, sous f);
  - 3) à titre subsidiaire, annuler la décision en ce qui concerne la prétendue violation de l'article 86 du traité;
  - 4) à titre subsidiaire, annuler l'article 4 du dispositif de la décision, relatif aux amendes infligées à SIV, pour défaut de motivation des critères utilisés pour la détermination de leur montant et/ou en considération des effets que le paiement de ces amendes pourrait provoquer;
  - 5) de manière encore plus subsidiaire, réduire selon l'équité le montant des amendes infligées à SIV.
- 58 En réponse à la requérante SIV, la Commission conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:
- 1) rejeter le recours comme non fondé;
  - 2) condamner la requérante aux dépens de l'instance.

59 La partie requérante FP conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

- 1) annuler les articles 1<sup>er</sup>, 2 et 3 de la décision attaquée, en tant qu'ils concernent la requérante;
- 2) annuler l'article 4 de la décision attaquée, en tant qu'il inflige une amende à la requérante; subsidiairement, réduire substantiellement le montant de cette amende;
- 3) condamner la défenderesse aux dépens.

60 En réponse à la requérante FP, la Commission conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

- 1) rejeter le recours comme non fondé;
- 2) condamner la requérante aux dépens de l'instance.

61 La partie requérante VP conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

- 1) annuler la décision de la Commission du 7 décembre 1988, relative à une procédure d'application des articles 85 et 86 du traité CEE dans l'affaire IV/31.906-Verre plat, pour autant que cette décision constate que:
  - a) VP a participé du 1<sup>er</sup> juin 1983 au 10 avril 1986 à des ententes et pratiques concertées sur les prix et les conditions de vente et à des ententes et prati-

ques concertées ayant pour but d'orienter les politiques d'achat et de vente des grossistes les plus importants dans le secteur du verre plat non destiné au secteur automobile;

- b) VP a participé du 11 mai 1983 au 1<sup>er</sup> décembre 1986 à des accords et pratiques concertées sur les prix à pratiquer au groupe Fiat dans le secteur du verre plat destiné au secteur automobile;
- c) VP a participé du 1<sup>er</sup> janvier 1982 au 30 juin 1987 à des accords et pratiques concertées relatifs à la répartition des quotas pour les fournitures au groupe Fiat dans le secteur du verre plat destiné au secteur automobile;
- d) VP a participé du 1<sup>er</sup> janvier 1982 au 31 décembre 1986 à des accords d'échanges de produits dans le secteur du verre plat dans le but d'arriver à une répartition de marché;

et inflige pour ces motifs une amende à VP;

2) condamner la Commission aux dépens.

62 En réponse à la requérante VP, la Commission conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:

1) rejeter le recours comme non fondé;

2) condamner la requérante aux dépens de l'instance.

- 63 Dans chaque affaire, la partie intervenante conclut à ce qu'il plaise au Tribunal:
- 1) annuler l'article 2 de la décision attaquée, ainsi que l'article 3 dans la mesure où il se réfère à l'article 2;
  - 2) rejeter pour le surplus le recours comme non fondé, en tant qu'il concerne l'application de l'article 85 du traité et le niveau des amendes imposées.

**Sur les griefs invoqués par SIV relatifs à la procédure et à la motivation de la décision**

*A — Arguments de SIV*

- 64 Avant d'exposer ses moyens sur le fond, SIV soulève plusieurs griefs ayant trait au respect des règles de procédure, notamment au respect du principe du contradictoire et, plus généralement, des droits de la défense.
- 65 SIV critique le fait que la Commission lui ait accordé, pour présenter son point de vue, des délais très brefs, alors que l'activité de la Commission s'est étendue sur une période de temps très longue. Elle invoque à cet égard les arrêts du 7 juin 1983, *Musique Diffusion française/Commission* (100/80 à 103/80, Rec. p. 1825), et du 13 février 1979, *Hoffmann-La Roche/Commission* (85/76, Rec. p. 461), dans lesquels la Cour a souligné l'importance du droit pour la défense de faire connaître utilement son point de vue sur la réalité et la pertinence des faits et des circonstances allégués ainsi que sur les documents retenus par la Commission à l'appui de son allégation de l'existence d'une infraction au traité.
- 66 SIV, soulignant l'influence active et déterminante que Cobelli pourrait avoir eue sur le comportement de la Commission, allègue que la Commission a tenu secrète la documentation relative à Cobelli. Par conséquent, SIV demande au Tribunal d'ordonner à la Commission de produire au cours de la procédure toutes les notes, la correspondance, les actes relatifs aux rapports entre Alfonso Cobelli et/ou son

entreprise et ses avocats avec la Commission, en liaison avec la procédure qui s'est déroulée avant la Commission.

- 67 Selon SIV, la Commission a recueilli des informations auprès de Fiat au sujet des rapports commerciaux existant entre ce groupe et les producteurs de verre, qu'elle n'a communiquées ni aux parties intéressées ni aux membres du comité consultatif. SIV demande que le Tribunal ordonne la production du procès-verbal concernant l'avis exprimé par le comité consultatif, ainsi que tous les documents et la correspondance échangée entre ce comité ou ses membres et la Commission.
- 68 Quant à la motivation, SIV considère que la décision est entachée de graves lacunes de raisonnement au niveau des motifs qui sous-tendent les conclusions. Par exemple, la Commission aurait affirmé que les producteurs italiens de verre ont appliqué aux grossistes des rabais identiques, après avoir sélectionné de façon ponctuelle celles des (rares) preuves susceptibles d'étayer pareille thèse et sans avoir examiné la pertinence générale et l'objectivité de la thèse proposée. Cette tendance à forcer le raisonnement en faveur de certaines conclusions ne serait rien d'autre que le résultat d'une acceptation passive des thèses adoptées et suggérées par des tiers.
- 69 Enfin, SIV fait valoir que la Commission a pratiquement ignoré les arguments avancés et les documents produits par les trois producteurs intéressés en transférant dans la décision l'essentiel du contenu de la communication des griefs.
- 70 Dans sa réplique, SIV a en outre fait grief à la Commission d'être à la fois juge et partie. Bien que la Cour ait déjà eu l'occasion de rejeter un tel grief (arrêts du 29 octobre 1980, Van Landewyck/Commission, dit « Fedetab », 209/78 à 215/78 et 218/78, Rec. p. 3125; et du 7 juin 1983, Musique Diffusion française, précité), la requérante a invité le Tribunal à revoir cette jurisprudence en tenant compte de l'article 6, paragraphe 1, de la convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et de l'article 14, paragraphe 1, du pacte international des Nations unies relatif aux droits civils et politiques. Selon SIV, les motifs sur lesquels la Cour

s'était fondée ne sont plus suffisants; la réforme de toutes les procédures nationales, y compris celle du fonctionnement des tribunaux administratifs, qui a été dictée par l'obligation d'adapter les systèmes internes aux principes consacrés par les conventions internationales, devrait nécessairement concerner également le système communautaire.

- 71 En tout état de cause, SIV estime que le dédoublement fonctionnel qui caractérise l'action de la Commission, laquelle exerce un pouvoir d'enquête et d'instruction, doublé d'un pouvoir de décision, impose à cette dernière une obligation encore plus rigoureuse de respecter les droits de la défense (arrêt du 7 juin 1983, *Musique Diffusion française*, précité). En particulier, la Commission ne devrait pas avoir le droit d'empêcher la défense d'avoir accès à des documents ou à des renseignements qu'elle a recueillis.

#### B — *Arguments de la Commission*

- 72 La Commission constate tout d'abord qu'elle a accordé à SIV une période de trois mois (du 6 novembre 1987, date à laquelle a été notifiée à SIV la communication des griefs, au 2 février 1988, date du dépôt par SIV de son mémoire en réponse à la communication des griefs) pour faire connaître son point de vue, ce qui aurait constitué un délai plus que suffisant pour préparer des observations complètes en réponse à la communication des griefs. En outre, une grande partie de la documentation recueillie aurait émané de SIV elle-même ou lui aurait été déjà bien connue. Enfin, la Commission rappelle qu'à la demande de SIV elle a prorogé le délai de présentation du mémoire en réponse.
- 73 La Commission rejette l'idée qu'elle ait donné à la plainte de M. Cobelli un poids exorbitant. Les enquêtes sur lesquelles repose la décision auraient été menées en partie antérieurement à la plainte et, de toute façon, indépendamment de la présentation de celle-ci.
- 74 Quant aux communications entre Cobelli et/ou ses avocats avec la Commission, dont SIV a demandé la production, la Commission estime que ces documents sont

entièrement étrangers à la décision litigieuse. Chaque fois que des déclarations et/ou des éléments de preuve fournis par Cobelli ont été pris, même indirectement, en considération par la Commission, la décision préciserait ponctuellement cette circonstance. Pour les mêmes raisons, la Commission rejette le grief selon lequel elle aurait « pris de Fiat » des renseignements autres que ceux mentionnés dans la décision.

- 75 La Commission rejette l'affirmation selon laquelle les observations des producteurs intéressés n'auraient pas été prises en considération. Elle affirme les avoir pesées et soupesées, en les confrontant avec les preuves avancées à leur appui ainsi qu'avec les faits qui sont à la base de la décision contestée.
- 76 Selon la Commission, toute la documentation relative à la procédure qui a abouti à la décision contestée a été annexée à la communication des griefs et expédiée à SIV. Aucune limitation ne lui aurait été opposée quant à son droit d'accès aux éléments de preuve sur lesquels est basée la décision.
- 77 Pour ce qui concerne la demande de SIV tendant à ce que soit ordonnée la production des documents relatifs au comité consultatif, la Commission estime que ces documents n'ont aucun lien de connexité avec l'affaire présentement en cause.
- 78 Enfin, la Commission rejette l'allégation selon laquelle elle n'aurait pas fourni de preuves suffisantes à l'appui de sa décision.
- 79 Pour ce qui concerne le moyen additionnel introduit par la partie requérante dans sa réplique, relatif à la prétendue violation de la convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et du pacte international des Nations unies sur les droits civils et politiques, la Commission affirme que, à la lumière de la jurisprudence de la Cour dans ses arrêts du 18 octobre 1989, *Orkem/Commission* (374/87, Rec. p. 3283), du 17 octobre 1989, *Dow Chemical Iberica/Commission*

(85/87, Rec. p. 3165), du 29 octobre 1980, Fedetab, précité, et du 7 juin 1983, Musique Diffusion française, précité, son comportement au cours de toute la procédure à l'égard de SIV s'est situé bien au-dessus du minimum de garantie des droits de la défense exigé par la Cour.

- 80 Dans sa requête, SIV a aussi invoqué un moyen tiré des articles 2 et 3, sous f), du traité CEE. SIV estime que, si l'on devait suivre tous les principes affirmés dans la décision, cela se traduirait, au niveau industriel et sur le plan des échanges commerciaux, par des résultats objectivement désastreux, notamment une élimination radicale de toute forme de concurrence — en considération de l'ordre de grandeur des investissements nécessaires et de leur planification à long terme —, un encouragement à créer un système productif et commercial sur des bases monopolistiques, une incitation à augmenter les prix aux différents stades de la distribution et de la vente et une crise dans l'approvisionnement.
- 81 La Commission rejette ces affirmations comme générales, contradictoires et confuses. Selon elle, la décision s'est basée sur une série de faits irréfutables et de notes explicatives de ceux-ci dont la valeur probante ne peut être mise en doute par les hypothèses de SIV sur le fonctionnement du marché.

### C — *Appréciation du Tribunal*

- 82 Le Tribunal rappelle que l'article 48, paragraphe 2, premier alinéa, du règlement de procédure du Tribunal, tout comme l'article 42, paragraphe 2, premier alinéa, du règlement de procédure de la Cour, applicable à la procédure devant la Cour et, après le renvoi des affaires mutatis mutandis, à la procédure devant le Tribunal, interdit la production de moyens nouveaux en cours d'instance à moins que ces moyens ne se fondent sur les éléments de droit et de fait qui se sont révélés pendant la procédure écrite. En ce qui concerne le moyen tiré de la violation de l'article 6 de la convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et de l'article 14 du pacte international des Nations unies relatif aux droits civils et politiques, il y a lieu de relever qu'il n'a été invoqué pour la première fois par la requérante qu'au stade de la réplique et qu'il n'est pas fondé sur des éléments de droit ou de fait qui se sont révélés pendant la procédure écrite; partant, ce moyen ne peut être accueilli.

83 Par ailleurs, le Tribunal constate que la requérante n'étaye en aucune manière en quoi le principe du contradictoire et les droits de la défense auraient été effectivement violés par la Commission. Par conséquent, les moyens tirés de la violation du principe du contradictoire et des droits de la défense ne peuvent être accueillis comme moyens d'annulation de la décision en son entièreté. Dans la mesure où ces moyens n'auraient pas encore été pris en compte et où ils concerneraient certains aspects spécifiques de la décision, ils seront traités lors de l'examen au fond de ces aspects.

84 Quant au moyen tiré des articles 2 et 3, sous f), du traité, le Tribunal considère que ce moyen, présenté en termes aussi généraux et sans base factuelle détaillée, est dénué de fondement juridique et qu'il ne peut, dès lors, être invoqué comme moyen d'annulation de la décision.

### Sur le fond

85 A l'appui de ses conclusions, la requérante SIV invoque les moyens suivants:

- violation et application erronée de l'article 85, paragraphe 1, du traité, en ce qui concerne l'appréciation de l'existence éventuelle d'accords ou de pratiques concertées entre les producteurs italiens de verre;
- violation et application erronée de l'article 85, paragraphe 1, en ce qui concerne les conditions de son applicabilité;
- violation et application erronée de l'article 86 du traité;
- violation et application erronée de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17, en ce qui concerne les amendes infligées.

86 A l'appui de ses conclusions, la requérante FP invoque les moyens suivants:

Concernant l'application de l'article 85, paragraphe 1, du traité:

- concernant le marché du verre non-auto:
  - appréciations inexactes en fait et absence de preuves;
  - application erronée de la notion de pratique concertée;
- concernant le marché du verre auto:
  - appréciation inexactes en fait et absence de preuves;
  - appréciation inexacte du contexte économique et juridique;
- concernant les cessions de verre entre producteurs:
  - appréciations inexactes en fait et absence de preuves;
  - absence d'objet et d'effets restrictifs de la concurrence.

Concernant l'article 86 du traité:

- violation de la notion de position collective dominante;

- appréciation inexacte en fait;
  
- application cumulative illégale des articles 85 et 86.

Concernant les amendes:

- violation de l'article 15, paragraphe 2, du règlement n° 17.

87 A l'appui de ses conclusions, la requérante VP invoque les moyens suivants:

- absence de preuves crédibles de nature à établir la participation de VP à une entente illicite;
  
- omission de rechercher les éléments de preuve auprès de sources indépendantes;
  
- appréciation erronée du produit, du marché et du comportement de VP sur le marché.

88 En fin de compte, les griefs articulés par les trois requérantes peuvent être regroupés en trois moyens: l'appréciation du marché (A), les constatations de fait et les preuves (B) et l'appréciation juridique (C). Selon les requérantes, la décision ne contient aucune analyse économique du marché et ce défaut d'analyse vicie la décision en son entièreté. Quant aux preuves, les requérantes prétendent que les preuves retenues consistent, pour la plupart, en une sélection très partielle de citations qui auraient dû être lues dans le contexte tant du document dont elles ont été

extraites que des réalités du marché. Par conséquent, l'appréciation juridique portée sur les faits prétendument constatés serait viciée, tant en ce qui concerne l'application de l'article 85 que celle de l'article 86.

- 89 En ce qui concerne le deuxième moyen — les constatations de fait et les preuves — il y a lieu de mettre en évidence, dès le présent stade, un élément qui n'a été dévoilé qu'au moment où, comme il a été exposé ci-avant (point 41), la Commission a été appelée à verser au dossier, dans la forme originale dont elle disposait, les preuves documentaires sur lesquelles elle s'est basée pour adopter sa décision.
- 90 Aux termes de l'article 14, paragraphe 1, sous b), du règlement n° 17, la Commission n'est autorisée, au cours des vérifications auxquelles elle procède auprès des entreprises, qu'à prendre copie ou extrait des livres et documents professionnels. Dans la présente affaire, un grand nombre des documents auxquels la Commission a fait référence dans ses communications de griefs, et qu'elle a communiqués sous forme de photocopie aux entreprises, sont des notes manuscrites, parfois à peine lisibles, en langue italienne. Dans certains cas, il était apparent, de par la forme du document communiqué par la Commission aux entreprises, qu'il ne s'agissait que d'une partie du document original. D'autres documents étaient des mémorandums internes des entreprises ou de leurs filiales. Là encore, il était apparent, de par la forme du document, que, dans certains cas, il ne s'agissait que d'une partie de l'original. Dans d'autres cas, ce caractère d'extrait ne ressortait pas de manière évidente du document communiqué.
- 91 Il résulte de l'instruction à laquelle a procédé le Tribunal que, au cours de la préparation des documents de preuve au sein des services de la Commission en vue de leur communication aux entreprises, certains passages pertinents ont été délibérément effacés ou omis, sans qu'il ait été question de respecter les secrets d'affaires. Il est fait ici notamment référence à l'effacement sans trace de neuf mots dans une note manuscrite de SIV datée du 30 janvier 1985 (374).

- 92 Référence est faite à cette note du 30 janvier 1985 à quatre reprises dans la décision, la note étant retenue, d'une part, comme preuve de l'« existence d'ententes entre les trois producteurs pour les tarifs et les conditions de vente » dans le secteur non-auto (point 62 de la partie en droit, reprenant les points 27 et 32 de la partie en fait) et, d'autre part, comme preuve des « discussions ... entamées sur la manière de faire passer des augmentations de prix auprès du groupe Fiat » (point 47 de la partie en fait). Au point 24, deuxième alinéa, la décision affirme explicitement que ce document a été communiqué aux entreprises avec la communication des griefs, et il est cité au paragraphe 23 (page 17) de la communication de griefs. Le passage pertinent se lit dans l'original comme suit:

« — Problema Fiat

— Scaroni (FP) pensa di non potersi battere per fermare PPG

— aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi »

[« Problème Fiat — Scaroni (de FP) estime qu'il ne peut pas se battre pour arrêter PPG (VP); — augmentation trous et chevaliers (mécanisme pour lever les vitres latérales) comme cheval de Troie dans Fiat pour augmentation prix« ].

Dans la photocopie communiquée avec la communication de griefs, les mots « Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG » (« Scaroni estime qu'il ne peut pas se battre pour arrêter PPG ») avaient été effacés. Dans la communication des griefs elle-même, le passage est cité comme suit: « Problema Fiat — aumento fori e staffette come cavallo di Troia in Fiat per aumento prezzi », sans aucune indication de l'omission de certains mots.

- 93 Le Tribunal estime qu'il est évident et incontestable que la teneur de la note est entièrement modifiée par l'omission des neuf mots en cause. En présence de ces neuf mots, la note pourrait être retenue comme preuve d'une lutte concurrentielle entre SIV et FP, d'une part, et VP, d'autre part. C'est en vain que la Commission,

lors de l'audience, a essayé de fournir une explication objectivement justifiée de l'effacement de ces mots.

- 94 Le Tribunal doit constater qu'il ne s'agit pas du seul cas d'utilisation d'un tel procédé, dont d'autres exemples seront commentés ci-après (voir notamment ci-après les points 214, 215, 224, 236 et 246). Le Tribunal observe, en outre, que la note de SIV du 30 janvier 1985, précitée, et une autre note de SIV du 24 juin 1985 (715) figurent, dans la liste fournie au Tribunal par la Commission des documents faisant explicitement ou implicitement référence à VP, comme faisant implicitement référence à VP, alors qu'il ressort de la version intégrale de ces notes qu'elles font explicitement mention de VP. Cette circonstance paraît indiquer que tous les services de la Commission ne disposaient pas de la version intégrale de ces documents.
- 95 Dans ces circonstances, le Tribunal estime qu'il lui incombe, en ce qui concerne l'appréciation du deuxième moyen invoqué par les requérantes, de vérifier minutieusement la nature et la portée des preuves retenues par la Commission dans la décision. Toutefois, compte tenu, d'une part, du fait que la nature et la portée des preuves sont intimement liées à l'analyse qui a été faite dans la décision de la nature et du fonctionnement du marché en cause ainsi que, d'autre part, du fait que les parties ont essentiellement concentré leurs arguments sur l'analyse dudit marché, il conviendra, tout d'abord, d'examiner au regard de ces arguments l'appréciation du marché à laquelle il a été procédé dans la décision. Ensuite, seront examinées les preuves retenues et les constatations de fait qui en ont été tirées dans la décision. Enfin, sera examinée l'appréciation juridique qui a été portée au regard des articles 85 et 86 du traité.

## A — *Sur l'appréciation du marché*

### 1. Acte attaqué

- 96 Cette partie de la décision (points 2 à 17) s'articule en trois rubriques: le produit, l'offre et la demande. Il y a lieu cependant de relever, d'emblée, que la Commission, lors de l'audience, a affirmé que, les preuves écrites des ententes entre les trois producteurs étant claires et explicites, elles rendraient tout à fait superflu

n'importe quel type d'enquête sur la structure du marché. Cette partie de la décision devrait être considérée comme étant plutôt descriptive qu'analytique.

#### a) Le produit

- 97 L'essentiel de la description faite du produit aux points 2 à 5 de la décision a été repris aux points 1 à 3 ci-avant. La décision énonce que le marché italien « représente en fait  $\pm$  20 % du marché européen, tant pour ce qui est du marché automobile que du marché hors automobile » (point 6). L'évolution du marché italien du verre plat est exposée dans les tableaux figurant à l'annexe I à la décision.

#### b) L'offre

- 98 La décision constate que les trois producteurs « ont pu satisfaire en moyenne 79 % de la demande italienne de verre hors automobile et 95 % de la demande italienne de verre automobile » (point 7 et annexe II). Suit (aux points 8 à 10) une description des trois producteurs.
- 99 FP est une filiale de SG, qui possède en Italie, par l'intermédiaire de FP ou d'autres sociétés du groupe, plusieurs sociétés, dont Luigi Fontana SpA, qui serait le plus grand grossiste-transformateur du marché italien. FP posséderait une ligne float à Pise et une ligne float, gérée en commun avec SIV, à San Salvo, cette dernière étant exploitée par Flovetro, filiale de SG. FP serait le seul producteur de verre coulé en Italie (point 8).
- 100 SIV, contrôlée par le holding d'État EFIM, posséderait deux lignes float à San Salvo, dont l'une exploitée par Flovetro. SIV posséderait, en outre, une société en Italie et une en Espagne produisant du verre auto, une autre société à San Salvo produisant des verres réfléchissants et deux sociétés de commercialisation de verre respectivement à Francfort et à Paris. En 1986, SIV aurait pris le contrôle de Veneziana Vetro et de Splintex SpA et aurait cédé à Glaverbel le contrôle de la société Ilved (point 9).

- 101 VP, filiale de PPG, posséderait deux lignes floats, respectivement à Cuneo et à Salerno, et contrôlerait la société Pennitalia Securglass qui produit du verre automobile. En 1982, PPG aurait acheté Boussois, société « de grande tradition dans le secteur verrier », ayant « une position solide sur le marché français du verre automobile et hors automobile » (point 10).
- 102 Le point 11 comporte deux tableaux exposant, respectivement, les parts de marché (scilicet le marché italien) des trois sociétés, sur la base des données figurant à l'annexe II, et leurs parts du marché européen. Le marché du verre plat européen serait dominé par un oligopole étroit comprenant SG, SIV, PPG, Pilkington, Glaverbel (du groupe Asahi) et Guardian. Il s'agirait de groupes intégrés en amont et en aval (point 12).
- 103 Concernant la capacité de ce marché, la décision s'appuie sur les prévisions formulées par le Groupement européen des producteurs du verre plat (ci-après « GEPVP ») au mois de juin 1986 (pour la Communauté à dix, valables jusqu'en 1996) et au mois de juin 1987 (pour la Communauté à douze, valables jusqu'en 1989). La production communautaire aurait amplement suffi à satisfaire la demande dans les années 1980 à 1987, les exportations vers les pays tiers ayant toujours été supérieures aux importations en provenance des pays tiers. De plus, la demande communautaire de verre ne devrait s'accroître, dans les hypothèses optimistes, que de 1 à 3 % par an. Le GEPVP aurait donc prévu que la situation de surcapacité productive, élevée au début des années 80, persisterait, bien qu'atténuée, dans les années à venir.
- 104 Selon les données fournies par FP, l'investissement moyen pour une ligne float de 150 000 tonnes par an représenterait environ 70,5 à 86 millions d'écus en site existant et le double de ces montants en nouveau site. Dans ces conditions, il serait à exclure que d'autres producteurs entrent, dans un avenir prévisible, dans le marché (point 12).

105 Sur le marché auto, l'activité de transformation requerrait des lignes de production différentes pour chaque technique, chaque ligne étant conçue spécialement en fonction des formes et des spécifications techniques définies par la demande. Il en résulterait une obsolescence technique assez rapide, qui interviendrait au bout de sept à huit ans en fonction de l'évolution technique de la construction automobile. Selon FP, le coût d'une ligne de transformation pour la fabrication de garnitures pour 650 000 automobiles par an pourrait être évalué à 40 millions d'écus. Il s'ensuivrait que « peu d'entreprises sont capables d'assumer les coûts et les risques de la transformation du verre automobile » (point 13).

### c) La demande

106 La clientèle des producteurs de verre plat dans le secteur non-auto serait composée de grossistes et de transformateurs. Environ 40 % de la demande passeraient directement des transformateurs aux producteurs, 60 % passant des grossistes aux producteurs. Les grossistes transformeraient eux-mêmes au moins la moitié du verre acheté, le restant étant vendu en faible quantité aux petits transformateurs et pour la plus grande part directement aux utilisateurs finals (point 14, premier alinéa). Les transformateurs se trouveraient souvent en concurrence avec les producteurs de verre plat qui exercent une activité de transformation. Parfois, ces transformateurs seraient dépendants du transfert de technologie de la part des producteurs de verre et fabriqueraient donc les produits transformés sous licence octroyée par leurs fournisseurs (point 14, deuxième alinéa).

107 La clientèle des producteurs de verre auto serait les constructeurs automobiles. La décision décrit les deux phases d'évolution d'un produit: la phase du prototype, qui n'impliquerait qu'un ou deux producteurs, et celle de la commercialisation, dans laquelle le constructeur ferait appel à un plus grand nombre de producteurs (point 15).

108 La décision constate (point 16) que le marché non-auto « a été caractérisé, dans les années 1979-1983, par une chute de la demande, conjointement à la phase de récession de l'économie européenne. Depuis 1984, la demande a repris, permettant aux producteurs, surtout à partir du deuxième semestre de 1985, de réaliser des augmentations considérables de prix. Ainsi qu'il a été dit au point 12, la demande

de verre devrait, selon les prévisions de la profession, augmenter, dans la prochaine décennie, de 1 à 3 % par an ».

- 109 Le marché auto serait « strictement lié à l'évolution du secteur de la construction automobile, qui aurait connu en Europe et en Italie, après le second choc pétrolier, une phase de récession jusqu'en 1984. Ce n'est qu'à partir de 1985 qu'on aurait constaté une certaine reprise de la production, qui se serait intensifiée en 1986 et en 1987. Selon les prévisions, l'augmentation de la demande de verre automobile, dans la prochaine décennie, devrait être inférieure à celle du verre non destiné au secteur automobile » (point 17).

## 2. Arguments des parties requérantes

- 110 Tout au long de la procédure, tant devant la Commission que devant le Tribunal, les parties requérantes ont insisté sur le fait que l'absence d'une analyse économique du marché vicie la décision en son entièreté. Lors de l'audience, elles ont fait une présentation commune de leur analyse du marché. Il convient de reprendre l'essentiel de cet exposé, en y ajoutant les quelques éléments restants des points de vue individuels.

### a) L'argument de principe

- 111 Les requérantes font valoir que, malgré la présentation qu'elle fait des deux marchés, non-auto et auto, la décision n'en tire pas les conséquences qui s'imposent lorsqu'elle analyse les comportements des parties et les phénomènes économiques qu'elle constate. La Commission aurait l'obligation de prendre en considération toutes les circonstances, y compris les caractéristiques particulières du marché en cause, qui forment le contexte économique et juridique dans lequel se situe l'entente ou la pratique incriminée (arrêt de la Cour du 16 décembre 1975, Suiker Unie/Commission, 40/73 à 48/73, 50/73, 54/73 à 56/73, 111/73, 113/73 et 114/73, Rec. p. 1663). S'agissant de pratiques concertées dont l'existence est formellement contestée, l'analyse du marché aurait dû servir non seulement à établir que le comportement des entreprises avait un effet restrictif de concurrence, mais aussi, et avant tout, à établir que le comportement des entreprises ne pouvait s'expliquer que par l'existence d'une concertation interdite, et non par le simple jeu

du marché. L'analyse de marché aurait donc été doublement indispensable: d'une part, en l'absence de preuves écrites, pour prouver l'existence éventuelle des pratiques concertées alléguées, d'autre part, pour en démontrer les effets restrictifs.

#### b) Les arguments sur le produit

- 112 Tout en acceptant que le verre plat se divise en trois types — à savoir le verre étiré (ou verre à vitres), le verre coulé (en italien « greggi ») et le cristal (autrefois produit par coulée continue, actuellement presque exclusivement par le procédé float), les parties requérantes attirent l'attention sur le fait que les pourcentages du marché italien qu'ils représentent seraient, respectivement, de 0,5 %, 4,5 % et 95 % (données Assovetro, 227). Pour autant que la décision concerne le verre plat en général, elle concernerait donc presque exclusivement des comportements relatifs au verre float.
- 113 Le verre coulé se différencierait totalement des deux autres types de verre plat, tant sur le plan de ses caractéristiques (translucide, mais non transparent) que celui de ses utilisations. Uniquement destiné à certaines applications pour le bâtiment et la décoration, ce produit serait en déclin (188). La fabrication de ce type de verre à très faible valeur ajoutée ne serait plus rentable en raison des importations massives et à prix bas en provenance des pays de l'Est et de la Turquie (188, 235). En Italie, seule FP disposerait encore depuis 1983 d'une ligne de production de verre coulé (229, 235). La Commission aurait négligé la distinction entre le verre coulé et le verre float destiné au bâtiment et aurait utilisé des documents relatifs au verre coulé pour attaquer des comportements de FP et SIV relatifs au verre float.
- 114 Pour ce qui concerne le verre float de base, celui-ci serait devenu un produit homogène banal. La même technologie serait employée par tous les producteurs pour la construction des floats; les techniques de production du verre float seraient plus ou moins identiques dans toute l'Europe et même mondialement; les normes et critères de qualité, l'organisation de travail, le niveau de qualification seraient tous sensiblement équivalents dans toutes les usines européennes. Il s'ensuit que, au stade des produits de base, il serait extrêmement difficile pour les utilisateurs de distinguer les produits des différents producteurs. En réalité, le verre plat de base serait devenu une véritable matière première, une « commodity » comme l'or ou

l'aluminium. C'est pour cette raison que le prix du verre serait à peu près le même dans l'ensemble des pays comptant les producteurs de verre les plus importants. Les variations de prix, lorsqu'elles existent, seraient fonction de coûts complémentaires comme les coûts de transport. Cette constatation serait un élément capital pour la compréhension de l'organisation du marché ainsi que pour l'appréciation exacte de certaines pratiques et de certains comportements des entreprises.

- 115 Le verre float serait produit dans une grande variété de couleurs et d'épaisseurs. A part le verre clair, il existerait sur le marché européen, dans le secteur non-auto, six couleurs et, dans le secteur auto, quatre couleurs. La production du verre coloré serait plus difficile et plus coûteuse que la production du verre clair à cause des ingrédients minéraux et chimiques additionnels. Il existerait par ailleurs une quinzaine d'épaisseurs différentes, de 2 mm à plus de 20 mm.
- 116 La Commission elle-même, dans la décision de 1981, aurait reconnu l'homogénéité du produit (point II. A.3. a.1, à la page 39), alors que, dans la présente décision, elle aurait refusé ou négligé de la prendre en compte comme explication de certains phénomènes qu'elle constate sur le marché.
- 117 L'industrie du verre plat recouvrirait diverses activités et métiers, dont essentiellement: la production de verre de base (déjà examinée ci-avant), la transformation et la fabrication de produits spéciaux.
- 118 La décision aurait négligé l'importance de l'activité de transformation. Près de 78 % de la production totale seraient transformés (vitrage isolant, feuilleté bâtiment et réfléchissant, verre de sécurité bâtiment, verre pour l'électroménager, argenture), les procédés de transformation comportant laminage, trempage, renforcement, double vitrage, vitrage isolant, feuilletage, etc. En Italie, la majeure partie de cette activité serait exercée par des entreprises indépendantes, certains transformateurs se consacrant exclusivement à cette activité, alors que d'autres auraient une activité mixte de grossiste, de négociant et de transformateur. Ceux qui exercent exclusivement une activité de transformateur auraient leur propre

dynamique, ayant des priorités différentes de celles des grossistes, parce qu'ils seraient moins sensibles aux fluctuations de prix et ne feraient pas d'achats spéculatifs, leur rentabilité provenant de la valeur ajoutée de la transformation et non pas simplement de l'achat et de la revente des produits.

119 En effet, les comportements incriminés dans la décision (identité des tarifs et rabais, simultanéité des dates d'émission, classification des grossistes, réunions, etc.) concerneraient exclusivement les produits float de base distribués par le canal des grossistes. Un tel comportement ne concernerait que 30 % de la consommation totale de verre plat en Italie et non 76 à 80 % comme le prétend la décision, ce qui fausserait l'appréciation de ses effets et de sa gravité.

120 Les produits spéciaux, ignorés eux aussi dans la décision, seraient des produits de haute technologie répondant à des performances et/ou des standards spécifiques particulièrement élevés (par exemple verres réfléchissants, verres feuilletés, verres bas-émissifs, argenteure). Ces produits seraient très différenciés en fonction des producteurs, qui se livreraient à une véritable bataille technologique pour développer sans cesse de nouveaux produits, lesquels seraient stratégiques pour leur position sur le marché. Ces produits hautement concurrentiels représenteraient plus d'un tiers du chiffre d'affaires des entreprises incriminées. Ils seraient, en outre un instrument de concurrence pour les autres produits, dans la mesure où ils permettraient à chaque producteur de renforcer son image de marque, de pénétrer de nouveaux marchés et d'accroître ainsi sa position sur le marché du verre plat de base et du verre transformé. Les produits spéciaux seraient d'ailleurs à la base de la revitalisation du secteur non-auto.

121 Les marchés auto et non-auto seraient organisés et fonctionneraient de manière tout à fait différente, le marché non-auto étant essentiellement approvisionné par le canal des grossistes et transformateurs, auxquels les producteurs vendraient leurs produits soit à l'état brut soit transformés sur lignes de transformation, alors que le marché auto serait exclusivement celui du verre transformé selon les spécifications des constructeurs automobiles et livré directement par les producteurs aux constructeurs automobiles. L'absence d'intermédiaires sur le marché auto s'expliquerait par l'importance et la complexité de l'activité de transformation pour ce marché, son coût important, l'exigence de relations étroites et suivies avec les

constructeurs automobiles pour le développement et la mise au point des modèles, le principe du « just in time » (livraison sur la chaîne de montage, sans stockage chez le constructeur auto).

- 122 Si la Commission a reconnu la distinction entre ces deux marchés dans le cadre de l'article 85, elle aurait refusé d'en tenir compte dans le cadre de l'application de l'article 86. Sans offrir la moindre explication, elle aurait affirmé que le marché à prendre en considération serait celui du verre plat en général.
- 123 Sur les caractéristiques de la production industrielle du verre float, les parties requérantes soulignent que les fours float seraient des outils de production très lourds et peu flexibles. Pour être rentables, ils devraient disposer de capacités élevées (de l'ordre de 500 tonnes/jour) et être utilisés de manière maximale (24h/24) et rationnelle. La construction d'un float constituerait une décision majeure d'investissement (environ 100 millions d'écus), de sorte que l'industrie ne pourrait s'adapter ni rapidement ni souplement aux variations de la demande. Une fois installé, le float devrait fonctionner en continu, ce qui entraînerait nécessairement une augmentation de la production et des risques de surcapacité.
- 124 Les floats manqueraient également de flexibilité en termes d'opération, en ce sens qu'un four float ne peut produire qu'une seule couleur et une seule épaisseur à la fois. Chaque passage d'une couleur à l'autre nécessiterait du temps (plus ou moins 14 jours) et entraînerait une perte de production importante (7 000 tonnes de produit vendable pour un four de 500 tonnes/jour). La durée des campagnes de production devrait impérativement être longue, correspondant à des besoins élevés, pour être économiquement utile, alors que la variété des produits demandés par le marché serait très grande. De plus, en raison de son volume, il ne serait pas économique de stocker le verre plat ni en grande quantité ni sur de longues périodes.
- 125 Enfin, les réparations et entretiens, périodiquement indispensables, devraient s'effectuer à froid et entraîneraient des arrêts de production après cinq ou six ans. Il faudrait, pendant plusieurs mois, arrêter les floats pour ces réparations et entre-

tiens, ainsi que pour y apporter des améliorations technologiques et procéder à des augmentations de capacité éventuelles.

- 126 Tous ces facteurs contribueraient à l'extrême difficulté d'adapter l'offre à la demande et à l'impossibilité, tant technique qu'économique, pour chaque producteur de disposer, à tout moment, de l'intégralité de la gamme de produits. Ces contraintes techniques et les impératifs économiques qui obligent à concilier l'utilisation la plus rationnelle des capacités avec la nécessité de rester présent sur le marché expliqueraient pourquoi les producteurs ont un intérêt objectif, selon les circonstances, à acheter ou à vendre à leurs concurrents.
- 127 S'il est vrai que « peu d'entreprises sont capables d'assumer les coûts et les risques de la transformation du verre automobile » (point 13), les parties requérantes soulignent que ce serait à cause des considérations exposées au point 121 ci-avant.

#### c) Les arguments sur l'offre

- 128 La capacité totale de production européenne (vendable) en 1989 devrait être évaluée à près de 5 100 000 tonnes, selon les parties requérantes, alors qu'elle était de 4 444 000 tonnes en 1986 et de 4 176 000 tonnes en 1982 (source GEPVP, 175). La production italienne de float aurait été, en 1985, de 700 000 tonnes et, en 1986, de 673 000 tonnes, produites sur cinq floats, dont un appartenait à FP, un à SIV, un à FP et SIV en commun et deux à VP (source Assovetro Istat, 187). A la fin de l'année 1987, SIV aurait mis en production un nouveau float à Porto Marghera (Veneziana Vetro).
- 129 Sur le marché européen du verre plat, le Royaume-Uni y compris, l'Italie serait le troisième — ou le quatrième (selon l'année) — marché en ordre d'importance, sa part de la consommation totale du verre plat en Europe ayant été en 1986 de 14,1 % et n'ayant jamais été supérieure à 16,3 % auparavant (189).

130 Selon la décision, les trois producteurs italiens détiennent 79 % du marché non-auto italien. Les requérantes soutiennent que leur part du marché non-auto italien pendant la période considérée n'a atteint, à son plus haut niveau, que 63,7 % en 1986, lorsque SIV a pris le contrôle de Vetrocoker. En moyenne, leur part de marché aurait été de l'ordre de 56,2 % entre 1982 et 1986. Cela s'expliquerait par le fait que, selon la Commission, les importations en provenance de France ne pouvaient pas être considérées comme des importations indépendantes si le vendeur était une société liée à un producteur italien. Cette position n'aurait pas été justifiée. Boussois, société-soeur de VP, aurait eu un actionnaire extérieur, qui détenait 30 % du capital et qui obligeait la société à agir au mieux de ses propres intérêts, indépendamment de VP qui, elle-même, était détenue à 20 % par des actionnaires indépendants et n'était donc pas entièrement contrôlée, elle non plus, par PPG. Les importations vers l'Italie en provenance de Boussois auraient été des importations indépendantes (arrêt de la Cour du 22 octobre 1986, Metro/Commission, 75/84, Rec. p. 3021). En tout état de cause, les importations en 1986 se seraient élevées à environ un tiers du marché italien du verre plat non-auto. Si la structure du marché s'est quelque peu modifiée après la reprise de Boussois par PPG en 1982, il n'en resterait pas moins que le courant des importations, même à partir de société-soeurs, démontrerait que les importations sont économiquement rentables. Les exportations constitueraient également des flux non négligeables (30 %).

131 Dans ces conditions, ce serait à tort que la décision affirme que l'Italie serait le marché géographique pertinent, au motif que les entreprises ne pourraient destiner, au-delà des frontières, que les quantités produites aux coûts marginaux. Cette affirmation ne serait étayée par aucun élément dans le dossier. Dans sa décision de 1981 ainsi que sa décision 84/388/CEE, du 23 juillet 1984, relative à des accords et pratiques concertées dans le secteur du verre plat dans les pays du Benelux (JO L 212, p. 13, ci-après « décision de 1984 »), la Commission aurait souligné l'importance du commerce intracommunautaire. Ainsi, dans sa décision de 1981 (point 6, page 35), il a été affirmé, d'une part, que les parts de marché des producteurs italiens pour l'ensemble du verre plat en Italie étaient respectivement de 20 % pour FP, de 14 % pour SIV, de 14 % pour VP, de 3 % pour Fabbrica Sciarra, et de 3 % pour Vetro Coke, le reste du marché, soit 46 %, consistant en importations; et, d'autre part, que SIV et VP avaient, pour les années 1976 et 1977, vendu sur les autres marchés de la CEE environ 55 % de leurs productions respectives.

132 S'il est vrai, comme le relève la décision, que le secteur du verre plat a connu, au début des années 80, une période de crise difficile, caractérisée par des surcapacités importantes, des coûts de production toujours croissants, une crise des secteurs de la construction et de l'automobile et une hausse du coût de l'énergie, entraînant de lourdes pertes pour les producteurs, ces mêmes producteurs auraient toutefois procédé aux mesures de restructuration nécessaires (fermeture des outils non rentables ou désuets, réductions d'effectifs, recapitalisations, nouveaux investissements dans des outils plus performants, recherche et développement de produits spéciaux, etc.). L'industrie du verre plat, à la différence des autres industries lourdes de la Communauté (la sidérurgie, par exemple), aurait pu surmonter cette crise sans intervention majeure ni mesures sectorielles spécifiques de la part des autorités nationales ou communautaires. Il se serait donc agi, pendant la période 1982-1986, qui fait l'objet de la décision attaquée, d'une industrie dynamique qui, loin d'avoir tenté de traverser la crise en recourant à des partages de marché et autres accords interdits, se serait comportée de manière positive, en prenant des mesures économiques saines.

133 Ce serait à tort que la Commission a constaté que le marché est stagnant, toujours en situation de surcapacité et sans possibilité d'entrée pour de nouveaux producteurs. Tout au contraire, le marché aurait connu — et connaîtrait toujours — de fréquents et profonds changements: la reprise de Glaverbel par Asahi, celle de Boussois par PPG, celle de Flachglas par Pilkington; l'installation de Guardian à Luxembourg en pleine crise; la mise en marche de neuf nouvelles lignes depuis 1981, faisant passer la capacité de production de 3,8 millions de tonnes en 1981 à plus de 5,1 millions de tonnes en 1989, seraient autant de développements qui démontreraient l'intensité de la concurrence régnant entre les producteurs, lesquels se battraient sans cesse à coup de nouveaux investissements et de nouveaux produits.

134 En fait, malgré le contexte général en Europe, caractérisé par une situation de surcapacité, il y aurait eu, sur le marché italien, un manque d'offre, le rendant particulièrement intéressant pour les producteurs étrangers. Cette situation aurait été confirmée par le cours des importations et des exportations en Italie (253A).

- 135 En outre, SIV et VP rappellent que, pendant la période considérée, l'inflation en Italie était très élevée et oscillait entre 12 et 20 % selon les années, d'où il suivrait que les augmentations de prix auraient été plus apparentes que réelles et que les augmentations en parallèle n'auraient pas nécessairement eu un caractère illicite (215).
- 136 Un autre élément important serait le fait que la notion de « producteur » recouvrirait, en fait, divers métiers: producteur de verre plat de base, transformateur de verre bâtiment, transformateur de verre auto, producteur de produits spéciaux. S'il est vrai que toutes ces activités concernent le verre plat, elles auraient trait à des marchés différents, chacun ayant sa propre logique. Les cessions de verre plat de base n'auraient donc pas nécessairement d'influence sur le marché du verre automobile transformé, lequel obéirait à d'autres lois.
- 137 Chacun des trois producteurs suivrait sa propre stratégie, mettant un accent différent sur les divers métiers:
- FP, dans le cadre d'une répartition des tâches au sein du groupe Saint-Gobain, se concentrerait sur le marché italien et aurait une importante activité de transformation dans le secteur non-auto;
  - SIV trouverait son avantage concurrentiel en se concentrant plutôt sur la transformation automobile et essaierait ses capacités de transformation et ses ventes à travers l'Europe, exportant 50 % de sa capacité en 1986, avec une activité plus réduite, du moins à l'époque visée par la décision, comme producteur de verre de base;
  - VP mettrait l'accent sur la production de verre de base avec un faible taux d'intégration des activités de transformation; en 1986, elle aurait exporté 40 % de ses produits.

138 Les trois entreprises se différencieraient aussi au niveau de la structure, SIV ne faisant pas partie d'un groupe multinational, mais étant contrôlée par le holding d'État italien EFIM, partenaire public non industriel qui n'a pas les mêmes objectifs, les mêmes intérêts ni les mêmes moyens d'action que des groupes privés.

139 En outre, les parts de marché respectives de chacune des entreprises auraient subi des modifications importantes: entre 1982 et 1986, pour le verre non auto, FP aurait augmenté sa part de marché de 22 %, tandis que celles de SIV et de VP auraient diminué respectivement de 8 et 12 %.

#### d) Les arguments sur la demande

140 Pour ce qui concerne le secteur non-auto, les parties soulignent, d'une part, que les transformateurs se trouvent dans une situation concurrentielle tout à fait différente en raison de la valeur ajoutée générée par leur activité de transformation et, d'autre part, que le comportement des grossistes a été méconnu par la Commission.

141 En ce qui concerne les grossistes, la demande serait fort concentrée, les 20 grossistes les plus importants absorbant plus de 80 % des produits distribués par ce canal. Ce secteur aurait connu des difficultés très sérieuses dues à des modes et principes de gestion dépassés et à une trésorerie inadaptée à leur activité, engendrant des frais financiers anormalement élevés, ainsi qu'à la concurrence des producteurs qui ont une activité de distribution intégrée. Afin de tenter de faire face à ces difficultés, les grossistes auraient cherché à se regrouper au sein d'associations. Dès le milieu des années 70, les plus importantes entreprises spécialisées dans la vente en gros de verre plat en Italie auraient créé des associations visant à imposer une politique commerciale commune à tous, tant au stade des achats que de la revente. La décision de 1981 a condamné ces accords d'association entre grossistes, qui visaient à restreindre la concurrence entre eux. Cette organisation très poussée des grossistes, dans le double but d'obtenir de meilleures conditions et de restreindre la concurrence entre eux, serait une caractéristique essentielle du marché du verre plat pour le bâtiment en Italie.

- 142 Une lecture attentive de la plainte de Cobelli montrerait très clairement que ce dont cette entreprise se plaignait c'est du fait que tous les grossistes ne bénéficiaient pas des mêmes conditions et que les conditions plus avantageuses dont bénéficieraient certains auraient conduit à la faillite et à la fermeture de nombreuses entreprises, dont la plaignante. Cela rejoindrait les conclusions du rapport présenté par Battelle à la réunion de Tropea sur l'évolution de la distribution du verre plat en Italie, hors automobile (276), conclusions qui avaient mis en évidence les difficultés du secteur de la distribution du verre plat en Italie. Il s'agirait là d'un grief d'une toute autre nature que les accusations d'entente entre les producteurs en vue de pratiquer des augmentations de prix. Il faudrait d'ailleurs remarquer que Cobelli prétend que c'est à partir de 1982 que la situation est devenue intolérable, soit juste après la décision de septembre 1981 de la Commission, qui a condamné les accords d'association entre les grossistes et l'engagement que ceux-ci avaient demandé aux producteurs d'accorder des rabais différentiels aux membres de leurs associations, selon des listes de clients. La plaignante déplorerait en réalité une situation devenue intolérable du fait que les producteurs n'ont plus accepté de souscrire aux demandes des grossistes de fixer, en commun et pour tous, les prix et conditions.
- 143 Pour ce qui concerne le marché auto, les parties font valoir que, même si la décision énonce assez correctement les principales caractéristiques du marché du verre automobile, la Commission n'en tire pas les conséquences qui en découlaient. Le constructeur d'automobiles serait à la fois le compositeur de la musique et le chef d'orchestre, duquel les fournisseurs de verre automobile seraient très largement dépendants. Le marché serait entièrement défini par la demande. La seule limite du pouvoir du constructeur d'automobiles, en ce qui concerne les fournisseurs de verre, résiderait dans les possibilités techniques de fabrication et de mise en forme des pièces de verre de la voiture, aspects sur lesquels la technologie du verrier jouerait. Mais, une fois que le modèle est défini, ce serait le constructeur d'automobiles qui déciderait entièrement du sort des fournitures.
- 144 Les requérantes insistent sur le fait, reconnu d'ailleurs dans la décision, que les lignes de transformation connaissent une obsolescence technique assez rapide et qu'elles doivent être maintenues au maximum de leur capacité si on veut les amortir. D'une part, le producteur chercherait donc à obtenir des commandes aussi importantes que possible de la part du constructeur d'automobiles et n'aurait normalement pas intérêt à partager avec d'autres le quota qui lui est attribué. D'autre part, le producteur devrait anticiper les besoins futurs des constructeurs

d'automobiles en ce qui concerne les modèles, les exigences techniques et les volumes probables, afin d'être en mesure de répondre à la demande lorsque celle-ci se présentera. Il faudrait, en effet, compter un an entre le début de l'installation d'une nouvelle ligne de transformation et sa mise en service effective. Vu sa spécificité, une fois installé, l'outil de production de verre auto serait très peu flexible et devrait tourner au maximum pour être rentable.

145 Pour ce qui concerne le processus de développement des modèles, il serait bien évident que, s'il avait le choix, le « producteur/développeur » du prototype garderait pour lui l'entièreté du marché, réalisant ainsi de substantielles économies d'échelle. Il n'aurait aucun intérêt à partager le marché avec les producteurs concurrents. Mais telle ne serait pas la politique suivie par les constructeurs d'automobiles et le dossier contiendrait des preuves parlantes de la force de Fiat dans les négociations contractuelles (721 et suiv.).

146 Quant à la répartition des sources d'approvisionnement et aux « quotas » attribués par un constructeur automobile, lorsque celui-ci refuse de dépendre d'un seul fournisseur, il conviendrait de relever que le nombre de fournisseurs serait limité à deux ou trois par modèle, considération pratique d'où viendrait le système de l'attribution de « quotas ». Ces quotes-parts seraient fixées en termes de pourcentage et non en pièces ou quantités. Le volume que représenterait ce quota dépendrait du succès commercial du modèle de voiture concerné. Ce système serait appliqué par tous les constructeurs d'automobiles en Europe, et, en l'espèce, aurait été appliqué par Fiat. Dans ces conditions, le fournisseur courrait un risque dans la mesure où, si les ventes d'un modèle dépassent les prévisions, il peut avoir des difficultés à livrer en volume de pièces ce que représente sa quote-part en pourcentage et, s'il ne parvient pas à livrer, conformément au quota, ce que Fiat lui a commandé, il risque d'être sanctionné par une diminution de quota lors de la négociation suivante. Par contre, si le fournisseur s'aperçoit, au fur et à mesure des commandes, qu'il n'obtient pas son quota, il peut introduire une réclamation auprès de la direction centrale des achats de Fiat. Négociation de quotas et de prix iraient donc de pair: l'attribution d'un plus grand quota s'obtiendrait moyennant une concession sur les prix, d'où l'intérêt du fournisseur de vérifier constamment si sa quote-part de fourniture est bien respectée.

- 147 Les constructeurs d'automobiles ne se contenteraient pas d'imposer aux verriers les spécifications techniques et les quantités requises modèle par modèle, mais ils détermineraient également le rythme des livraisons. Cette exigence de livraison « just in time » signifierait que les livraisons doivent s'insérer au moment voulu dans les séquences de fabrication des véhicules et non pas, comme semble l'avoir compris la Commission, que le constructeur ne peut compter que sur les seuls producteurs locaux.
- 148 A l'exposé commun des parties sur le marché, VP ajoute que la Commission s'est méprise sur la position particulière qu'elle occupe sur le marché non-auto et l'a présentée de manière inexacte. VP n'effectuerait elle-même aucune opération de transformation ni ne transformerait par l'intermédiaire de sociétés apparentées. En conséquence, VP ne serait en mesure de concurrencer aucun de ses clients, y compris la plaignante Cobelli. Adopter une politique consistant à forcer celle-ci, ainsi que les autres clients du sud de l'Italie, à sortir du marché aurait été contraire à l'intérêt de VP. La plainte de Cobelli ne contiendrait aucun élément de preuve crédible établissant un comportement illégal de la part de VP. Sur le marché du verre non-automobile, VP compterait environ trois fois plus de clients que ses concurrents, parmi lesquels quelques 55 % seraient des transformateurs. Comptabilisées en termes de verre vendu, les ventes effectuées par VP à des transformateurs auraient régulièrement progressé de 42,2 % du total des ventes effectuées par VP en dehors du secteur auto en 1985 à 53,3 % du total de ces ventes effectuées en 1988.
- 149 De plus, si la Commission n'avait pas retenu VP comme partie, les parts de marché détenues conjointement par SIV et FP durant la période prise en considération auraient varié, pour le verre destiné au secteur non-auto, entre 21,2 % et 36,1 %. Cette part de marché réduite pourrait expliquer le fondement de la décision en ce qui concerne l'accusation de « position dominante collective ». Selon VP, il est plausible que l'un des motifs sous-jacents de la procédure qui a été ouverte à son encontre ait été de fournir un fondement aux constatations opérées par la Commission sur la base de l'article 86.
- 150 SIV souligne que, sur le marché auto, elle aurait vu sa part de marché se réduire de 50,3 à 37,5 %. Il ne lui aurait été d'aucune utilité de participer aux « ententes »

avec d'autres producteurs, puisqu'elle avait subi une importante érosion de sa part de marché, notamment dans ses rapports avec Fiat, dont elle avait été le principal fournisseur (721 et suiv).

### 3. Les arguments de la Commission

- 151 La Commission insiste sur le fait que le marché européen du verre plat a été caractérisé par une surcapacité productive pendant toute la période concernée par la décision — à savoir la période entre janvier 1982 et juin 1987. Cette affirmation ne serait pas contredite par le fait qu'on peut, a posteriori, sur la base de statistiques élaborées postérieurement aux faits incriminés, constater que la surcapacité a été inférieure à celle qui a été prévue. En tout état de cause, d'après les statistiques les plus récentes — à savoir les données GEPVP pour l'année 1988 (172, 173 et 174) —, toute la période visée dans la décision aurait bien été caractérisée par une surcapacité de production et cette circonstance ôterait toute crédibilité aux affirmations selon lesquelles les majorations de prix intervenues pendant cette période, tant dans le secteur non-auto que dans le secteur auto, auraient été dues à la conjoncture du marché.
- 152 La Commission rejette la prétention selon laquelle les trois producteurs ne détenaient que 30 % du marché italien du verre non-auto. Les pourcentages du marché du verre non-auto, tels qu'ils résultent de l'annexe II de la décision, se situent autour de 73-79 % du marché. Les positions des trois producteurs italiens auraient été figées. Non seulement la position détenue par les trois producteurs ensemble sur le marché italien serait restée essentiellement la même (point 11 de la décision), mais également, sur le plan individuel, les parts de marché détenues par chacun des producteurs n'auraient pas varié de façon sensible, même si SIV a enregistré un recul de quelques points en termes de pourcentage dans le secteur du verre automobile.
- 153 La Commission répète que les ententes entre les producteurs ressortent clairement de la documentation mentionnée dans la décision et sont ponctuellement confirmées par la réalité. Même si le marché s'était trouvé en conjoncture de forte reprise, avec une offre limitée et une très forte demande, le comportement des entreprises aurait constitué une entente prohibée.

- 154 Pour ce qui concerne les importations en Italie effectuées par des sociétés contrôlées par les producteurs (par exemple Boussois), la Commission estime qu'il serait illogique de les soustraire des parts de marché détenues par les producteurs, car cela supposerait un degré d'indépendance qui n'existerait pas en réalité entre les membres d'un même groupe. On ne saurait considérer que ces importations auraient pu concurrencer la propre production des trois producteurs italiens. La Commission fait observer que, contrairement à ce qui a été le cas dans l'arrêt de la Cour du 22 octobre 1986, *Metro/Commission*, précité, dans lequel certaines entreprises, contrôlées par un même groupe, commercialisaient sous des noms de marque différents des produits qui présentaient des caractéristiques techniques différentes à des prix différents, il s'agit ici d'un produit qualifié par VP de produit primaire, dont la valeur ajoutée est extrêmement faible (verre plat non transformé).
- 155 La Commission fait valoir que son analyse s'est concentrée sur le degré de concurrence entre les importations en provenance de Boussois et Saint-Gobain (France), d'une part, et la production de FP, SIV et VP, d'autre part. A part ces importations, il ne resterait qu'un chiffre relativement modeste qui, même s'il représentait des importations effectuées par les grossistes concurrents de FP, VP ou SIV, n'aurait certainement eu aucun effet sur les conclusions auxquelles la Commission est parvenue dans la décision.
- 156 Quant à la crédibilité et l'exactitude de la plainte de Cobelli à l'encontre des producteurs de verre, la Commission souligne que sa décision est fondée sur les vérifications auxquelles elle a elle-même procédé et que, chaque fois qu'elle se réfère à la plainte, toutes les conclusions qui en sont tirées ainsi que tous les documents pertinents sont expressément cités.
- 157 Quant aux arguments avancés par VP, celle-ci ne saurait prétendre, selon la Commission, qu'elle n'est pas concernée par les documents qui se réfèrent aux « producteurs de verre ». Il faudrait tenir compte du nombre de documents et de la situation économique actuelle. Le fait que VP n'était pas un transformateur de verre non-auto pourrait, certes, avoir eu pour conséquence qu'elle réservait un traitement préférentiel aux grossistes-transformateurs, mais non pas que ses intérêts aient été fondamentalement différents de ceux de FP ou de SIV. La Commission répète que rien ne vient contredire le fait que VP a augmenté ses prix au même moment ou peu après SIV et FP.

#### 4. Appréciation du Tribunal

158 Le Tribunal relève tout d'abord que, dans une certaine mesure, la Commission a accepté l'analyse du marché qui a été faite par les requérantes. En effet, une grande partie de son exposé sur la production du verre plat a été tirée telle quelle du mémoire de FP en réponse à la communication des griefs (sans pour autant, dans tous les cas, en indiquer la source). Certains des chiffres qui se trouvent au point 11 et aux annexes I et II de la décision ont également été extraits des informations fournies par les requérantes. Toutefois, la Commission n'a utilisé qu'une faible partie de ces informations, sans que la décision ni les mémoires déposés au cours de la présente procédure ne fournissent d'indication sur les raisons pour lesquelles seuls les passages sélectionnés ont été considérés comme dignes de foi. Ce n'est que très occasionnellement que la Commission s'est livrée à une réfutation détaillée des conclusions tirées par les parties requérantes des informations qu'elles avaient elles-mêmes fournies. La Commission a même affirmé, lors de l'audience, que les preuves écrites des ententes ayant existé entre les trois producteurs étaient tellement claires et explicites qu'elles rendaient tout à fait superflu n'importe quel type d'enquête sur la structure du marché.

159 Le Tribunal ne peut pas partager le point de vue de la Commission selon lequel une analyse du marché aurait été superflue. Le Tribunal considère, au contraire, que la définition adéquate du marché en cause est une condition nécessaire et préalable à tout jugement porté sur un comportement prétendument anticoncurrentiel. Même si la Commission n'est pas tenue de discuter dans ses décisions tous les arguments soulevés par les entreprises, le Tribunal considère que, en présence des arguments avancés par les requérantes, tels qu'ils ont été ci-avant exposés, la Commission aurait dû procéder à un examen plus approfondi des structures et du fonctionnement du marché afin de démontrer les raisons pour lesquelles les conclusions tirées par les requérantes étaient dénuées de fondement. En effet, le Tribunal se trouve confronté, du côté des requérantes, à une série d'arguments détaillés, fondés sur des données dont la Commission elle-même a extrait certains éléments à l'appui de sa décision et, du côté de la Commission, à une défense qui consiste, dans la plupart des cas, en un simple renvoi aux termes de la décision.

160 Dans ces conditions, le Tribunal considère qu'il ne lui appartient pas de procéder à sa propre analyse du marché, mais qu'il doit se limiter à vérifier, dans la mesure du possible, le bien-fondé des constatations essentielles pour l'appréciation de l'affaire qui figurent dans la décision.

## a) Sur l'évolution du marché italien

- 161 Selon la décision, l'annexe I montre l'évolution du marché du verre plat en Italie. Il y a lieu cependant de relever que les trois tableaux figurant à l'annexe I sont composés de chiffres tirés de différentes sources. Les chiffres dénommés « Assovetro » et « Istat » sont tirés de tableaux fournis par SIV pendant la procédure administrative (183-185, 187-188), tandis que les chiffres figurant aux premières lignes des tableaux 1 et 2, respectivement, semblent avoir été extraits d'autres données fournies par les trois producteurs. Ce mélange de chiffres tirés de sources différentes a eu, au moins, deux conséquences. D'une part, la proportion des importations par rapport à la consommation sur le marché italien s'est trouvée diminuée. D'autre part, le rapport importations/consommation d'une année sur l'autre et, par conséquent, la représentation de l'évolution de ce rapport (diminution ou augmentation) pendant la période considérée ne sont pas les mêmes que ce qu'ils auraient été si les chiffres utilisés avaient été tirés de la même source.
- 162 Ensuite, après avoir calculé la consommation apparente de verre transparent en Italie sur la base de ces chiffres, la Commission en a soustrait les « importations de France » et les « importations en provenance d'autres pays effectuées par les trois producteurs ». Dans une note en bas de page, il est indiqué que :

« Les importations en provenance de France ont été éliminées parce que dans ce pays il n'y a que deux producteurs, Saint-Gobain et Boussois, respectivement société mère de Fabbrica Pisana et société soeur de Vernante Pennitalia. Les importations en provenance de ces deux sociétés françaises sont destinées, la plupart du temps, aux producteurs italiens. Lorsque des quantités sont vendues directement sur le marché italien par une de ces sociétés françaises, on ne peut pas les considérer comme étant des ventes de concurrents. »

Il ressort du dossier que les chiffres représentant les « importations de France » ont été tirés de certaines données fournies par SIV concernant les exportations totales d'autres pays vers l'Italie (183, 185). Or, bien que la note précitée reconnaisse que les importations en Italie en provenance de France n'étaient pas toujours destinées aux producteurs italiens et bien que VP lui ait fourni les chiffres des ventes effectuées en Italie par Boussois indépendamment de sa société soeur (213), la Commission semble avoir présumé, dans l'établissement des tableaux figurant à l'annexe I, que toutes les importations de tous les types de verre plat effectuées en Italie en

provenance de France par des sociétés apparentées aux trois producteurs italiens étaient, à 100 %, destinées à ces derniers. La Commission cherche à justifier cette façon de procéder en se référant à la faiblesse des importations provenant de sources françaises autres que les sociétés apparentées aux requérantes. Cette tentative de justification ne trouve aucun appui ni dans la décision ni dans le dossier.

163 La Commission a affirmé, en réponse à une question posée par le Tribunal, que les chiffres « importations d'autres pays » ont trait exclusivement aux importations à partir d'autres États membres de la Communauté. Elle a confirmé explicitement que ces chiffres ne tiennent pas compte des importations provenant de pays tiers. Or, il ressort du dossier que les importations en Italie en provenance de Turquie et des pays de l'Europe de l'Est étaient souvent d'une grande importance pour le fonctionnement du marché italien du verre plat en général. Appelée, lors de l'audience, à préciser la source des chiffres « importations d'autres pays », la Commission a fait référence à un document qui ne figure pas dans le dossier commun et duquel, d'ailleurs, ces chiffres ne semblent pas ressortir.

164 La Commission n'a ainsi pas été en mesure d'expliquer au Tribunal les raisons pour lesquelles elle avait considéré nécessaire de procéder à un amalgame de statistiques tirées de sources différentes. A première vue, une telle méthodologie paraît suspecte. En tout état de cause, pour les raisons qui viennent d'être exposées, le Tribunal considère qu'il n'est pas possible de se fier aux constatations tirées de l'annexe I de la décision.

165 Le Tribunal note qu'il n'a pas pu reconstituer non plus, à partir des documents qui lui ont été indiqués par la Commission, la preuve de l'affirmation figurant au point 6 de la décision, selon laquelle le marché italien représente environ 20 % du marché européen.

#### b) Sur la capacité de l'offre par rapport à la demande

166 La Commission souligne, tant dans la décision que dans ses mémoires, la situation stagnante du marché, qui aurait été caractérisé par une situation de surcapacité,

pendant toute la période à laquelle la décision se réfère. Cependant, il ressort de plusieurs graphiques figurant dans le dossier, et notamment du graphique 176, sur lequel la Commission a attiré l'attention du Tribunal lors de l'audience, que l'écart entre la « saleable capacity » (capacité vendable) et les « total sales » (ventes globales) a progressivement diminué après 1981. Le graphique 178, émanant de GEPVP, indique que les ventes ont commencé à dépasser la capacité vendable pendant l'année 1985. Le rapport de GEPVP du mois de juin 1987, auquel référence explicite est faite dans la décision (point 12, troisième alinéa), fait mention d'une « tight supply situation » (situation étroite de l'offre) en 1986 et 1987.

167 Le Tribunal considère que l'on ne saurait écarter les conclusions qui découlent de ces documents en prétendant, comme semble le faire la Commission, que la condition du marché doit être appréciée en fonction des prévisions et non pas en fonction de faits établis a posteriori. Dans ces conditions, le Tribunal considère que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit l'hypothèse qu'elle a avancée, à savoir celle d'un marché stagnant et caractérisé par une surcapacité persistante.

168 Le Tribunal considère que, dans la mesure où l'hypothèse d'un marché stagnant et caractérisé par une surcapacité persistante ne peut être retenue faute d'avoir été suffisamment établie, il est encore plus nécessaire de réévaluer les informations fournies par les parties requérantes concernant l'ouverture de nouveaux fours float pendant la période en cause. En effet, ces informations pourraient être retenues comme constituant la preuve d'un marché actif, comme le prétendent les parties requérantes.

### c) Sur la part du marché non-auto des trois producteurs

169 Selon le point 7 de la décision, les trois producteurs ont pu satisfaire en moyenne 79 % de la demande italienne de verre non-auto. Le point 11 comporte un tableau des « parts de marché des trois sociétés, calculées sur la base des données figurant à l'annexe II ». Cependant, ce n'est que pour l'année 1985 que la somme des chiffres sous la rubrique « non-auto » au tableau figurant au point 11 s'élève à 79 %. La Commission n'a pas non plus été en mesure de justifier les chiffres portés sur l'autre tableau figurant au point 11, concernant les parts de marché de SG, SIV et PPG au niveau européen.

170 Malgré la demande expresse du Tribunal d'être informé de toutes les sources des tableaux figurant en annexe à la décision, la Commission n'a identifié aucun document comportant les prétendues « données GEPVP » qui se trouvent à la première ligne du tableau 1 de l'annexe II. Le Tribunal n'a pu, non plus, dégager ni du dossier ni des informations fournies si, et dans quelle mesure, les tableaux figurant à l'annexe II ont été établis en tenant compte du fait que, selon la Commission, les importations à partir de sociétés apparentées doivent être considérées comme faisant partie de la production italienne.

171 Dans ces conditions, le Tribunal ne peut accepter, comme point de départ pour l'appréciation du comportement des entreprises sur le marché non-auto, l'hypothèse selon laquelle les trois producteurs italiens détenaient effectivement quatre cinquièmes du marché italien. Mais le Tribunal ne peut pas non plus considérer que la preuve a été apportée que les parts de ce marché détenues par les trois producteurs étaient beaucoup moins élevées. Le Tribunal ne peut que constater que cet élément essentiel demeure inconnu.

#### B — *Sur les constatations de fait et les preuves*

172 Comme il a été exposé ci-avant (point 15), la décision examine le comportement des entreprises sous trois rubriques principales: le marché non-auto, le marché auto et les échanges de verre entre producteurs. La rubrique concernant le marché non-auto s'articule en cinq sous-rubriques portant, respectivement, sur l'identité des tarifs, l'identité des rabais, l'identité de la classification des clients les plus importants, les éléments de concertation entre les producteurs et les rapports entre les producteurs et les grossistes. La rubrique concernant le marché auto est divisée en deux sous-rubriques portant, respectivement, sur les rapports avec Fiat et Piaggio.

173 Il convient, pour la plupart des questions, d'examiner les preuves et les constatations de fait dans l'ordre adopté dans la décision. Il y a lieu cependant d'observer que certains des documents ont trait à deux ou plusieurs rubriques et/ou sous-rubriques et que, en conséquence, il sera nécessaire de renvoyer aux constatations faites sous une autre rubrique ou sous-rubrique.

## 1. Le comportement des entreprises dans le secteur non-auto

### a) L'identité des tarifs

- 174 Selon la décision (points 18 et 19), les trois producteurs italiens auraient envoyé, à des dates rapprochées et parfois les mêmes jours, des tarifs identiques à leur clientèle italienne. L'annexe III de la décision énumère les dates d'envoi aux clients et les dates de prise d'effet de ces tarifs. L'initiative de ces modifications tarifaires n'aurait pas toujours été prise par le même producteur, mais tantôt par l'un, tantôt par l'autre des trois producteurs. Les trois producteurs auraient expédié le même jour ou dans un bref laps de temps au moins la moitié des tarifs examinés. En novembre 1981, VP aurait dû annuler une augmentation de prix annoncée au mois de septembre précédent, parce que FP et SIV n'auraient pas suivi cette modification tarifaire. Après cet incident, « il n'est jamais plus arrivé qu'une hausse de prix ne soit immédiatement suivie par tous les producteurs ».
- 175 Le Tribunal observe qu'aucune distinction n'est faite ici entre les types de verre auxquels les tarifs se réfèrent. Il s'agit donc d'une constatation tout à fait générale, ayant trait exclusivement à deux aspects: d'une part, l'identité du contenu des tarifs envoyés par les trois entreprises et, d'autre part, la proximité des dates auxquelles ces tarifs ont été envoyés par lesdites entreprises et des dates auxquelles ils ont pris effet. Le Tribunal relève toutefois que la liste de dates qui figure à l'annexe III de la décision commence au mois de juin 1981 et se termine au mois d'octobre 1986, tandis que l'article 1<sup>er</sup>, sous a), de la décision limite la période de l'infraction dans le secteur non-auto à celle allant du 1<sup>er</sup> juin 1983 au 10 avril 1986. Il s'ensuit que seuls les tarifs envoyés pendant cette dernière période peuvent entrer en ligne de compte pour l'établissement d'une infraction. Les tarifs envoyés hors de cette période ne sont pas pour autant sans intérêt par rapport à la méthodologie de la décision. Étant donné que ni les motifs de la décision ni son annexe III ne donnent aucune précision sur le contenu de ces tarifs, le Tribunal a estimé nécessaire de les examiner cas par cas.
- 176 Le 26 juin 1981 (427), FP a annoncé de nouvelles listes de prix pour les verres clair et coloré avec effet au 25 juillet 1981. Le 14 juillet 1981 (300), SIV a annoncé de nouvelles listes pour les mêmes verres avec effet au 14 septembre 1981. La liste de SIV pour le verre clair était identique à celle de FP pour les verres de 3 mm à 12 mm en mesure standard et en grandes plaques. Le Tribunal ne dispose pas de la liste de SIV pour le verre coloré. Le 1<sup>er</sup> septembre 1981 (494), VP a annoncé

de nouvelles listes pour les verres clair et tiré avec effet au 1<sup>er</sup> octobre 1981. A cette époque, VP ne fabriquait pas de verre coloré. La liste de VP pour le verre clair était identique aux listes annoncées par FP et SIV quelques semaines plus tôt, sauf pour le verre de 3 mm. Par lettre du 9 novembre 1981 (497), VP a annulé les listes annoncées le 1<sup>er</sup> septembre 1981 et annoncé la remise en vigueur des listes antérieures du 23 mars 1981. Le 1<sup>er</sup> février 1982 (A183), VP a de nouveau annoncé de nouvelles listes avec effet au 1<sup>er</sup> mars 1982. Ces listes étaient identiques aux listes annoncées par VP le 1<sup>er</sup> septembre 1981 et annulées le 9 novembre 1981. Il s'ensuit que c'est à tort que la décision prétend, dans son point 19, que « VP ... a dû annuler, en novembre 1981, l'augmentation de prix annoncée au mois de septembre précédent parce que FP et SIV n'ont pas suivi la modification tarifaire de VP ».

177 Le 7 mai 1982 (430), FP a annoncé de nouvelles listes de prix pour les verres clair et coloré avec effet au 15 juin 1982. Le 20 mai 1982 (302), SIV a annoncé de nouvelles listes pour les verres clair et coloré avec effet au 30 juin 1982. La liste de SIV pour le verre clair était identique à celle de FP. Le Tribunal ne dispose pas de la liste de SIV pour le verre coloré. Le 24 juin 1982 (498), VP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair avec effet au 1<sup>er</sup> septembre 1982. La liste de VP était identique à celles de FP et SIV, sauf pour le verre de 3 mm.

178 Le 17 février 1983 (A185), VP a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre clair avec effet au 5 avril 1983. Le 7 mars 1983 (433), FP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair (seulement), identique à celle de VP pour les verres de 3 mm à 12 mm en mesure standard et en grandes plaques, avec effet au 11 avril 1983. Le même 7 mars 1983 (A047), SIV a annoncé de nouvelles listes pour les verres clair et coloré avec effet au 7 avril 1983. La liste pour le verre clair était également identique à celle de VP. Ne disposant pas de la liste de SIV pour le verre coloré, le Tribunal n'est pas en mesure de la comparer avec les listes des autres producteurs pour ce type de verre.

179 Le 21 juillet 1983 (500), VP a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre clair avec effet au 10 octobre 1983. Le 2 septembre 1983 (A014), FP a annoncé une nouvelle liste pour le verre coloré avec effet au 5 septembre 1983. Le 19 septembre 1983 (304), SIV a annoncé de nouvelles listes pour les verres clair et coloré avec

effet au 2 novembre 1983. La liste pour le verre clair était identique à celle de VP pour les verres de 3 mm à 10 mm en mesure standard et en grandes plaques; celle pour le verre coloré était identique à celle de FP. Le 26 septembre 1983 (A001), FP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair, identique à celles de VP et SIV pour les verres de 3 mm à 10 mm en mesure standard et en grandes plaques, avec effet au 2 novembre 1983.

- 180 Le 16 décembre 1983 (A187), VP a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre clair avec effet au 15 février 1984. Cette liste comportait, comme toutes les listes ultérieures de VP, un prix pour le verre de 2 mm. Le 27 décembre 1983 (A003), FP a annoncé de nouvelles listes pour le verre clair et le verre coloré avec effet au 13 février 1984. Le 28 décembre 1983 (A049), SIV a annoncé une liste identique pour le verre clair avec effet au 20 février 1984. Les listes annoncées par FP et SIV ne comportaient aucun prix pour le verre de 2 mm. Cette différence entre les listes de SIV et FP, d'une part, et de VP, d'autre part, a persisté. Les listes de SIV et FP étaient identiques. Elles étaient différentes de celle de VP pour les verres de 4 mm et 5 mm en mesure standard, et de 19 mm en grandes plaques.
- 181 Le 20 avril 1984 (A 189), VP a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre clair avec effet au 21 mai 1984. Le 7 mai 1984 (A051), SIV a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair, identique à celle de VP (sauf pour le verre de 2 mm), avec effet au 23 mai 1984. FP n'a pas annoncé de nouvelle liste pour ce type de verre. Le même 7 mai 1984 (A051), SIV a annoncé une nouvelle liste pour le verre coloré. Cette annonce est mentionnée dans l'annexe III de la décision, mais la liste ne figure pas dans le dossier. Il semble, mais le Tribunal n'a pas été en mesure de le vérifier, que FP n'a pas annoncé non plus de nouvelle liste pour le verre coloré.
- 182 Le 3 juillet 1984 (435 et 308), FP et SIV ont annoncé de nouvelles listes de prix identiques pour le verre clair avec effet au 20 août 1984 (FP) et au 3 septembre 1984 (SIV). Ces listes comportaient une diminution sensible des prix, les ramenant à un niveau compris entre ceux des listes de septembre et décembre 1983. Le même 3 juillet 1984 (435), FP a annoncé une nouvelle liste pour le verre coloré avec effet au 20 août 1984. SIV n'a pas fait de nouvelle annonce. Le 27 juillet 1984 (502), VP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair et, pour la première fois, une

liste pour le verre coloré, avec effet au 3 septembre 1984. La liste de VP pour le verre clair était identique à celles de FP et SIV pour le verre en grandes plaques, mais elle était sensiblement différente pour le verre en mesure standard. La liste de VP pour le verre coloré était également identique à celle de FP pour le verre en grandes plaques de 3 mm à 12 mm, mais sensiblement différente pour le verre en mesure standard. Dans les deux cas, les prix pour le verre en mesure standard figurant dans les listes de VP étaient supérieurs à ceux figurant dans les listes de FP et SIV.

183 Le 25 octobre 1984 (505), VP a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre clair et un changement, non mentionné dans l'annexe III de la décision, du prix du verre coloré en mesure standard avec effet au 9 novembre 1984. La lettre contenant cette annonce se lit comme suit:

« Comme vous verrez, ce tarif reflète la situation des prix actuellement en vigueur sur le marché italien.

En effet, nous avons aboli — comme l'ont fait les autres producteurs il y a quelques mois — la différence de prix existante entre 'standard' et 'grandes plaques', laissant inchangés les prix des épaisseurs centrales.

Nous avons toutefois légèrement modifié les prix de quelques autres épaisseurs, afin de mieux les adapter à leurs coûts de production par rapport (aux prix) des autres épaisseurs.

Naturellement, puisque le nouveau tarif reflète seulement la situation actuelle des prix sur notre marché, il ne tient pas complètement compte des augmentations continues des coûts de production (comme l'énergie, la main d'œuvre, les transports, l'emballage et les matières premières). Toutefois, celles-ci seront prises en compte dans notre prochain tarif, qui sera probablement émis au mois de janvier prochain.

Pour ce qui concerne notre tarif de Float Bronze et Vert, celui-ci reste inchangé: mais nous avons aboli, dans ce tarif aussi, la différence de prix entre 'standard' et 'grandes plaques'.

Veillez, enfin, prendre note que nous avons considéré nécessaire d'apporter certaines modifications légères au nombre de dimensions offertes pour certaines épaisseurs. »

De fait, la comparaison de la liste annoncée par VP dans cette lettre avec les listes annoncées par FP et SIV au mois de juillet précédent démontre que, d'une part, VP s'est alignée sur FP et SIV en proposant le même prix pour le verre en mesure standard et en grandes plaques et que, d'autre part, certains des prix de VP étaient identiques à ceux proposés par FP et SIV, tandis que d'autres ne l'étaient pas.

184 Le 12 novembre 1984 (438), FP a annoncé de nouvelles listes de prix pour les verres clair et coloré avec effet au 16 janvier 1985. Le 15 novembre 1984 (310), SIV a annoncé des listes identiques avec effet au 15 janvier 1985. Le 22 novembre 1984 (508), VP a annoncé ses nouvelles listes pour les verres clair et coloré avec effet au 14 janvier 1985. Ces listes de VP ont réintroduit certaines différences entre les prix « standard » et « grandes plaques ». Sur seize prix pour le verre clair, laissant à part le verre de 2 mm, cinq seulement sont identiques à ceux qui figurent sur les listes de FP et SIV. Les prix de VP pour le verre coloré en grandes plaques sont identiques à ceux de FP et SIV, mais ses prix pour le verre en mesure standard sont différents, ce qui résulte du fait que FP et SIV avaient maintenu les mêmes prix pour les deux mesures.

185 Le 7 mars 1985 (511), VP a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre clair avec effet au 14 mars 1985. Cette liste a eu exclusivement pour effet d'augmenter les prix du verre en mesure standard. Le 11 mars 1985 (313), SIV a annoncé une augmentation de ses prix pour le verre clair en emballage. Les prix figurant sur cette dernière liste étaient les mêmes que les prix figurant sur la liste de VP pour le verre en mesure standard. FP n'a annoncé aucune modification de ses listes à ce moment-là.

- 186 Le 13 mai 1985 (314 et 441), SIV et FP ont annoncé de nouvelles listes de prix pour le verre clair avec effet aux 15 (SIV) et 18 (FP) juin 1985. Le 27 mai 1985 (513), VP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair avec effet au 24 juin 1985. Les trois listes étaient identiques, à l'exception du fait que le prix de SIV était différent pour le verre de 5 mm en mesure standard.
- 187 Le 8 juillet 1985 (515) — et non pas le 8 août 1985, comme le prétend la décision — VP a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre coloré avec effet au 2 septembre 1985. Ni FP ni SIV n'ont annoncé un changement de leurs prix pour le verre coloré à ce moment-là.
- 188 Le 26 juillet 1985 (386 et A053), SIV a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre clair avec effet au 29 juillet 1985. A une date incertaine, vers la fin du mois de juillet 1985, probablement le 28 juillet 1985 (A007 et A008), FP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair avec effet au 1<sup>er</sup> août 1985. Cette liste était identique à celle de SIV, sauf en ce qui concerne un prix, celui du verre standard de 10 mm. Le 31 juillet 1985 (517 et 598), VP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair, identique à celle de FP, avec effet au 5 août 1985 et non pas au 3 août 1985, comme le prétend la décision. Les circonstances qui ont entouré ce changement de prix seront examinées sous la rubrique B.1. d « Éléments de concertation entre les producteurs » (voir ci-après, points 221 et 222).
- 189 Le 28 août 1985 (A055), SIV a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre coloré avec effet au 4 octobre 1985. Les prix figurant sur cette liste étaient supérieurs à ceux figurant sur la liste de VP annoncée au mois de juillet 1985. A une date incertaine, au cours du mois de septembre 1985 (A013), FP a annoncé une nouvelle liste pour le verre coloré identique à celle annoncée par SIV. Le 12 septembre 1985 (voir l'annonce du 6 février 1986, A191, paragraphe 3), VP a annoncé une nouvelle liste pour le verre coloré, qui n'est pas mentionnée dans l'annexe III de la décision. Cette nouvelle liste comportait une augmentation de 8 % par rapport aux prix figurant sur la liste annoncée au mois de juillet (mémoire de M. Giordano, employé de VP, du 11 septembre 1985, 528). La liste de septembre 1985 ne se trouve pas dans le dossier, mais les autres pièces qui y figu-

rent permettent au Tribunal de constater qu'une telle augmentation de 8 % par rapport à la liste de juillet 1985 aurait porté les prix de VP à un niveau nettement supérieur à celui des prix figurant sur les listes de FP et SIV qui venaient d'être annoncées.

190 Le 21 octobre 1985 (384 et A057), SIV a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre clair avec effet au 28 octobre 1985. A une date incertaine, vers la fin du mois d'octobre, FP a annoncé une liste identique (479) avec effet au 25 octobre 1985 (A010). Sur ce point, la décision (annexe III, note 2) relève que FP avait prétendu, dans sa réponse à la communication de griefs, que cette nouvelle liste avait été annoncée par télégramme, dont une copie (pièce 16) portant les dates des 19 et 21 octobre 1985 avait été versée au dossier administratif. Un tel télégramme ne figure pas dans le dossier communiqué au Tribunal, qui a constaté, par ailleurs, qu'un autre document, émanant de FP (A010), indique qu'un nouveau tarif avec effet immédiat avait été annoncé le 25 octobre 1985. Le 25 octobre 1985 (519), VP a également annoncé une nouvelle liste, avec effet au 4 novembre 1985, identique à celles de SIV et FP.

191 Le 6 février 1986 (A191), VP a annoncé une augmentation considérable de ses prix pour le verre coloré avec effet au 3 mars 1986 (et non pas au 1<sup>er</sup> avril 1986, comme le prétend la décision). Au mois de février 1986, la date précise étant inconnue, FP a annoncé une nouvelle liste (445) pour le verre coloré avec effet au 10 mars 1986. Le 10 mars 1986 (443), FP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair avec effet au 17 mars 1986. Dans huit cas sur quatorze, les prix de FP pour le verre coloré étaient les mêmes que ceux qui avaient été annoncés par VP. Le 14 mars 1986 (316), SIV a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair avec effet au 24 mars 1986. Une liste de SIV pour le verre coloré avec effet au 17 mars 1986 figure dans le dossier, sa date d'émission étant toutefois inconnue. Les prix de SIV pour le verre coloré étaient les mêmes que ceux de VP. Les prix de SIV pour le verre clair étaient, dans treize cas sur seize, différents des prix annoncés par FP. Finalement, le 21 mars 1986 (521), VP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair avec effet au 1<sup>er</sup> avril 1986. Dans quatre cas sur seize, les prix de VP étaient différents de ceux de FP; dans dix cas sur seize, ils étaient différents de ceux de SIV. Les circonstances de cette dernière augmentation de la part de VP seront examinées sous la rubrique B.1. d « Éléments de concertation entre les producteurs » (voir ci-après, point 214).

192 Le 9 septembre 1986 (A059), SIV a annoncé de nouvelles listes de prix pour les verres clair et coloré avec effet au 29 septembre 1986. Selon l'annexe III de la décision, FP a annoncé, le 17 septembre 1986, une nouvelle liste pour le verre clair avec effet au 1<sup>er</sup> octobre 1986. Ni cette annonce ni la liste de FP ne figurent dans le dossier communiqué au Tribunal. Cependant, dans un mémorandum interne de VP, daté du 29 septembre 1986 (530), on peut lire que « quelques jours après (l'annonce de SIV), en date du 17 septembre, St-Gobain a publié son tarif, très similaire à celui de SIV, les différences consistant généralement dans les seuls arrondissements des chiffres ». Après avoir énoncé que « nous ne sommes pas d'accord avec ces augmentations », l'auteur du mémorandum procède à une analyse de la tactique à suivre en matière d'augmentation de prix. Un jour après la date d'établissement de ce document, le 30 septembre 1986 (523), VP a annoncé une nouvelle liste pour le verre clair avec effet au 31 octobre 1986. Cette liste ne comportait, dans aucun des 18 cas, un prix identique à ceux figurant sur la liste de SIV. Dans un mémorandum interne de FP, daté du 7 octobre 1986 (446), on peut lire :

« Au mois de septembre, F. Pisana et SIV ont émis une nouvelle liste Planilux (verre clair) et Parsol (verre coloré) avec incréments ... qui conduisait à une augmentation moyenne d'à peu près 6,5 % ... Il y a quelques jours est sortie la liste PPG (VP) pour le seul Planilux (verre clair), qui diffère de la nôtre et qui comporte une augmentation moyenne de 4,8 %. »

L'auteur en tire pour conséquence que FP ne pouvait pas maintenir sa propre liste de prix. Il ressort de ce mémorandum que FP avait annoncé une nouvelle liste pour le verre coloré en même temps que sa liste pour le verre clair, annonce dont il n'est pas fait mention dans l'annexe III de la décision. Le 20 octobre 1986 (526), VP a annoncé une nouvelle liste de prix pour le verre coloré avec effet au 15 novembre 1986. Les prix que comportait cette liste étaient, dans tous les cas, sensiblement inférieurs à ceux de la liste de SIV du 9 septembre 1986.

193 Le Tribunal constate qu'il ressort de cet examen que l'annexe III de la décision ne donne qu'un aperçu partiel, et parfois inexact, de la chronologie et des conditions dans lesquelles sont intervenues les modifications de prix opérées par les trois producteurs. Par conséquent, la Commission n'a pas établi à suffisance de droit que, comme le prétend la décision, les trois producteurs italiens ont envoyé, à des dates rapprochées et parfois les mêmes jours, des tarifs identiques à leur clientèle

italienne. Tout au contraire, ce n'est qu'aux mois de mai, juillet et octobre 1985 que l'on trouve — uniquement pour le verre clair — une véritable coïncidence, tant des dates que des prix, entre les annonces des trois producteurs, au sens de la décision. Dans le cas du mois de juillet 1985, il ressortira de l'examen des preuves sous la rubrique B.1. d « Éléments de concertation entre les producteurs » que VP n'a pris la décision de changer ses prix que quelques jours après l'annonce par SIV et FP de nouvelles listes.

194 Le Tribunal constate, en outre, qu'il ressort de cet examen qu'il y a eu des divergences significatives entre le rythme des annonces de VP et celui des annonces de FP et SIV. Il en ressort également que le rythme des changements de prix pour le verre coloré a été totalement différent de celui des changements concernant le verre clair.

195 Le Tribunal constate, enfin, qu'il est inexact de prétendre, comme le fait la décision (point 19, deuxième alinéa), que, « après l'incident arrivé à VP en 1981, il n'est jamais plus arrivé qu'une hausse de prix ne soit immédiatement suivie par tous les producteurs ».

196 Toutefois, il résulte de l'examen effectué par le Tribunal qu'il y a eu, jusqu'en octobre 1985, une coïncidence presque constante, tant de date que de prix, entre les annonces de FP et SIV en ce qui concerne le verre clair. Les conséquences de cette constatation seront examinées ci-après (points 326 à 333) à la lumière des moyens relatifs à la procédure invoqués par les requérantes. Le Tribunal relève, en outre, que les résultats de cet examen n'étaient pas la prétention de FP selon laquelle elle aurait toujours émis ses nouvelles listes « saisonnières » deux fois par an.

#### b) L'identité des rabais

197 Selon la décision (points 20 et 21), les trois producteurs auraient appliqué aux tarifs des rabais identiques en fonction des catégories ou des niveaux dans lesquels

les clients auraient été classifiés. La décision énumère, pour les années 1983 à 1986, les rabais accordés aux clients qui se trouvaient dans les catégories ou niveaux A, B et C. La coïncidence auprès des trois producteurs des échelles de rabais consentis aux clients ne s'expliquerait pas par des facteurs objectifs, comme les quantités achetées auprès d'un producteur ou les conditions de paiement. « En effet, ainsi qu'il a été admis à l'audition, chaque client achète normalement la plus grande partie de ses besoins auprès d'un fournisseur et répartit le restant de ses besoins parmi les autres producteurs, étant assuré que, quelles que soient les quantités qu'il va acheter auprès des différents fournisseurs, il obtiendra toujours les mêmes conditions. »

198 Le Tribunal relève, tout d'abord, que les seules constatations de fait dont il s'agit ici concernent l'identité des rabais accordés par les trois producteurs aux clients classifiés dans les trois catégories A, B et C. Ce n'est qu'ultérieurement que la décision traite la question de l'identité des clients qui se trouveraient classifiés dans ces trois catégories (points 22 et 23) et celle de la mise en œuvre des rabais au stade de la facturation (point 34). Le raisonnement suivi repose donc sur l'hypothèse que les trois producteurs avaient classifié leurs clients selon un système commun de catégories ou niveaux. Toutefois, l'origine de cette hypothèse n'est pas explicitée dans la décision.

199 Appelée à expliquer au Tribunal sur quelle base documentaire elle a constaté une identité des rabais, la Commission a fait référence à une série de documents (319-351, 452-463, 544-571, A016-A037, A121-A127 et A194-A285) qui consistent en des tableaux trouvés dans les archives de chacun des trois producteurs, sur lesquels ils auraient noté les rabais qu'ils avaient de temps à autre accordés à leurs clients. Il ressort d'un examen de ces documents que seule SIV avait adopté un système de classification de ses clients en catégories A, B, C et D, et cela à partir du 11 mars 1985 seulement (335). Avant cette date, SIV avait classifié ses clients en deux niveaux (livelli), selon la région. Les documents émanant de SIV montrent qu'elle accordait un rabais de base pour chaque catégorie ou niveau et qu'elle accordait ensuite des rabais supplémentaires. Les tableaux émanant de FP et VP ne consistent qu'en de longues listes de clients, afférentes à différentes périodes, et indiquant, en face du nom de chaque client, les pourcentages de rabais qui lui avaient été accordés. Il apparaît que VP pratiquait au moins sept niveaux de rabais (voir, par exemple, 544). Pour autant que le Tribunal a pu reconstituer la méthodologie adoptée par la Commission, celle-ci paraît avoir consisté en une comparaison des rabais consentis par les trois producteurs à certaines sociétés, à partir de

laquelle la Commission a tiré la conclusion, premièrement, que tous les producteurs avaient adopté un même système de classification de leurs clients et, deuxièmement, qu'ils avaient accordé les mêmes rabais à chaque catégorie de clients.

200 Le Tribunal considère que la Commission ne pouvait inférer à partir de la série de documents précités, sans qu'ils aient été étayés par d'autres éléments, ni l'hypothèse que les trois producteurs avaient classifié leurs clients selon un système commun ni, à plus forte raison, la constatation que les trois producteurs ont pratiqué des rabais identiques en fonction de cette classification. Il ressort, en effet, de l'examen des tableaux des trois producteurs que ceux-ci n'ont pas tous appliqué leurs rabais selon le même système et les mêmes critères. Le Tribunal considère qu'une coïncidence entre les rabais accordés à certains grossistes par les trois producteurs ne suffit pas, à elle seule, à prouver une concertation systématique entre les trois producteurs en ce qui concerne les rabais consentis de manière générale.

201 Quant à la circonstance que les producteurs, lors de l'audition, auraient admis que les clients pouvaient être assurés d'obtenir les mêmes conditions auprès de chacun des fournisseurs, le Tribunal constate que la Commission se réfère sur ce point à la page 4 du procès-verbal de l'audition, où M. Milletti, de FP, s'est exprimé comme suit:

« Le grossiste ne concentre pas ses achats auprès d'un seul fournisseur, car aucun fournisseur, malgré les échanges de produits entre fabricants, ne dispose de toute la gamme de produits; le grossiste a besoin d'un crédit et il est donc dangereux de se fier à un seul fournisseur; le fournisseur n'a pas intérêt à avoir 100 % des achats d'un grossiste, car le risque serait très grave. Normalement, le grossiste a un fournisseur favori chez qui il achète 60-70 % de ses besoins. Ce fournisseur lui octroie les meilleures conditions sur lesquelles s'alignent, en substance, les autres fournisseurs, car s'ils ne le faisaient pas, ces derniers ne réussiraient à vendre que difficilement. Si, ensuite, ces derniers octroyaient des conditions meilleures que celles du fournisseur favori, ce fournisseur s'y alignerait immédiatement. C'est pourquoi, à moyen terme, on arrive à des conditions auprès des grossistes qui sont pratiquement uniformes du côté des producteurs. »

Le Tribunal considère que ce passage, loin de constituer l'aveu d'une pratique anti-concurrentielle mise en œuvre par les producteurs, témoigne plutôt de la capacité des clients de laisser un producteur renchérir sur un autre, afin de s'assurer de bénéficier des mêmes conditions d'achat auprès de chaque producteur.

202 Dans ces circonstances, le Tribunal constate que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit les constatations de fait qu'elle a opérées dans cette partie de la décision et, en particulier, l'application par les trois producteurs de rabais identiques en fonction des catégories ou des niveaux dans lesquels les clients auraient été classifiés.

c) L'identité des clients les plus importants classifiés dans les catégories ou niveaux

203 Selon la décision (point 22), les clients les plus importants, c'est-à-dire ceux qui représentent plus de la moitié de la demande, ont été classés dans la même catégorie ou dans le même niveau lorsqu'ils se sont approvisionnés auprès de l'un ou de l'autre producteur. La décision renvoie sur ce point à l'annexe IV, laquelle ne se réfère qu'aux années 1985 et 1986 pour la raison (point 22, note 1) que « les producteurs n'ont pas été tous en mesure de fournir des informations complètes ». Les exceptions auraient été dues au fait que « quelques producteurs, tels que VP, visent à privilégier les transformateurs ou parce que chaque producteur essaye de privilégier certains clients dans certaines régions ». La décision précise que « la classification des clients en catégories ou niveaux n'a pas dépendu du volume d'achat de chaque client auprès d'un même producteur, mais du volume d'achat global de chaque client auprès de l'ensemble des producteurs ». La classification aurait été mise à jour plusieurs fois par an, selon le tableau qui figure à l'annexe V. Au point 23, cinquième alinéa, la décision affirme que « le tableau en annexe IV prouve que les principaux grossistes sont classés par les trois producteurs dans la même catégorie ».

204 Le Tribunal considère qu'il y a lieu, tout d'abord, d'examiner les sources du tableau figurant à l'annexe IV de la décision, ce tableau étant, selon la décision, la preuve essentielle des constatations faites sous cette rubrique. Ce tableau, intitulé

« Analyse des plus importants opérateurs grossistes italiens et leur classement », est divisé en deux parties principales. La partie gauche consiste dans la reproduction d'un document préparé par SG et annexé par FP à son mémoire en réponse à la communication des griefs (451). Il s'agit d'une liste de 43 grossistes et grossistes-transformateurs avec, au regard de leur nom, l'indication des achats totaux de verre float, étiré, coulé et transformé, en tonnes et par an, effectuées, selon les estimations de SG, par chacun d'entre eux pendant l'année 1986 auprès des producteurs italiens et étrangers. Les grossistes sont énumérés dans l'ordre décroissant de leurs achats, une troisième colonne indiquant le pourcentage progressif de la somme de ces achats par rapport au total global. La partie droite du tableau, qui se réfère aux deux années 1985 et 1986, a été préparée par la Commission sur la base de ses constatations, examinées ci-avant, concernant la classification par FP, SIV et VP de leurs clients en catégories A, B et C. Dans chaque colonne relative à un producteur, a été inscrite, au regard du nom de chaque grossiste, la lettre « A » ou « B » ou les lettres « ncl » (non-client). L'annexe IV de la décision prétend ainsi établir que le grossiste X a été classifié en catégorie A par les trois producteurs pour chacune des années 1985 et 1986, tandis que le grossiste Y a été classifié en catégorie A par FP et VP et en catégorie B par SIV.

205 Le Tribunal considère que la méthodologie ainsi adoptée par la Commission est très critiquable. Il s'agit d'un procédé de « coupé-collé » utilisant, d'une part, un tableau versé au dossier par FP et, d'autre part, une reconstitution, effectuée par la Commission de la classification des clients en catégories ou niveaux à laquelle, selon elle, avaient procédé, FP, SIV et VP. En ce qui concerne la première source d'information utilisée, il convient de rappeler que le tableau préparé par SG a été versé au dossier en vue de démontrer la structure, et notamment la concentration, de la demande italienne de verre en général. Il s'avère être une estimation des achats effectués pendant une seule année par les grossistes et grossistes-transformateurs italiens du verre float, étiré, coulé et transformé auprès des producteurs italiens et étrangers. Les données sur la base desquelles ce tableau a été établi sont inconnues et la Commission n'a effectué aucune vérification indépendante sur ces points. Le tableau ne contient, en outre, aucune indication quant à la proportion des achats effectués auprès des seuls producteurs italiens. En ce qui concerne la seconde source d'information utilisée, à savoir la reconstitution prétendument effectuée par la Commission de la classification des clients par catégories ou niveaux à laquelle auraient procédé les producteurs italiens, il y a lieu de rappeler les constatations déjà effectuées par le Tribunal sous les deux rubriques précédentes (B.1. a et b) et les conclusions qu'il en a tirées.

206 Dans ces circonstances, le Tribunal considère que la Commission ne peut fonder sur la seule annexe IV de la décision sa constatation selon laquelle les trois producteurs auraient adopté une classification identique de leurs clients les plus importants. En tout état de cause, à supposer même que l'annexe IV puisse être acceptée comme constituant la preuve d'un système de classification, il y a lieu de constater, comme la décision elle-même le reconnaît, que les classifications opérées par les producteurs ne seraient pas strictement identiques. Selon la décision, les « exceptions » sont susceptibles d'être expliquées. Le Tribunal considère qu'elles rendent nécessaire l'examen des hypothèses sur lesquelles reposent les constatations de la Commission sous la présente rubrique.

207 Le Tribunal considère que l'utilisation de l'expression « les clients les plus importants » présume qu'une question préalable ait été résolue — à savoir qu'il soit possible d'identifier une liste commune aux trois producteurs de leurs clients les plus importants. Les tableaux de rabais, sur lesquels la Commission a attiré l'attention du Tribunal, permettent d'identifier les clients auxquels chacun des trois producteurs a accordé les meilleurs rabais (voir, par exemple, 340 et 344 pour SIV, 452-465 pour FP, et 544-7 pour VP). S'il est permis de présumer que les meilleurs rabais ont été accordés par chaque producteur à ses clients les plus importants, il ressort néanmoins d'une comparaison des listes de rabais produites au Tribunal que « les clients les plus importants » n'étaient pas les mêmes pour chacun des trois producteurs. Cette constatation n'implique en rien qu'il y ait une contradiction avec le tableau de SG, précité, parce qu'il ressort de ce tableau que seuls quatre grossistes ont acheté, chacun, plus de 5 % du volume global des achats pendant l'année 1986 et que la grande majorité des grossistes mentionnés ont acheté, chacun, entre 2 % et 3 % du volume global.

208 Il serait, en outre, normal que les grossistes-transformateurs aient été des clients plus importants pour VP, qui n'avait pas d'activité de transformation, que pour FP et SIV. Le Tribunal a donc vérifié par recoupement les rabais accordés à Sangalli, qui s'occupait de la transformation et qui, figurant en deuxième place sur la liste de l'annexe IV, peut être présumé avoir été un client important pour chacun des producteurs. Le Tribunal a constaté que les rabais accordés à Sangalli par les trois producteurs étaient loin d'être identiques. Appelée, lors de l'audience, à indiquer les rabais qui, selon elle, auraient été accordés par les trois producteurs à Sangalli, la Commission a produit des chiffres qui, d'évidence, étaient, eux aussi, loin d'être identiques.

209 Il y a lieu, enfin, de relever que les factures dont il est fait mention au point 34 de la décision, et qui seront examinées ci-après, prouvent que les rabais accordés par les trois producteurs à Cobelli n'étaient pas non plus identiques.

210 Le Tribunal souligne cependant que, jusqu'ici, il s'est agi, tant dans la décision que dans l'examen de la décision opéré par le Tribunal, exclusivement de l'identité des tarifs, des rabais et de la classification des clients les plus importants.

#### d) Les éléments de concertation entre les producteurs

211 Selon la décision (point 24), l'égalité des tarifs et des échelles de rabais, ainsi que l'uniformité de la classification des clients les plus importants en catégories ou niveaux, aurait été le résultat d'ententes entre les producteurs convenues directement au cours de rencontres, de réunions ou de contacts ou par l'intermédiaire du porte-parole des clients les plus importants. La décision énumère ensuite les preuves documentaires retenues et les conclusions que la Commission en a tirées (points 25 à 33). Elle précise que les tarifs et les rabais concertés ont été effectivement appliqués (point 34). Suit la liste des factures dont il ressortirait que, à un même client, qui aurait acheté des quantités considérablement différentes, les trois producteurs auraient pratiqué des prix et des rabais identiques.

212 Le Tribunal estime qu'il y a lieu d'examiner, tout d'abord, les preuves documentaires qui, selon la liste fournie au Tribunal par la Commission, se réfèrent explicitement ou implicitement à VP. Il s'agit, pour celles qui contiennent une référence explicite, des notes de Socover du 12 juillet 1983 (point 25 de la décision) et du 12 mars 1986 (point 32) et, pour celles qui contiennent une référence implicite, des notes de FP et SIV du 30 janvier 1985 (point 27) et des notes de Socover du 12 avril 1985 (point 29), du 10 juillet 1985 (point 30) et du 23 juillet 1985 (point 31). Le Tribunal relève toutefois que, dans la décision, il est affirmé que « les notes de Socover sont explicites, car elles mentionnent toujours des décisions adoptées par les trois producteurs ».

- 213 La note manuscrite de Socover du 12 juillet 1983 (258), établie à la suite d'une réunion entre Socover et FP, contient les mots « Scale sconti e supercredito: gli altri non hanno tenuto fede agli impegni » (« Échelles de rabais et supercrédit: les autres n'ont pas respecté les engagements »), suivis de mentions de SIV et VP. Certes, ce passage peut être lu comme étant la preuve d'un engagement des trois producteurs envers les grossistes concernant les rabais et crédits. Il y a lieu cependant de relever que la date retenue par la Commission pour le commencement de l'infraction alléguée est le 1<sup>er</sup> juin 1983. D'après le contexte de cette note, l'engagement des « autres » auquel elle fait référence ne saurait être un engagement pris et violé pendant la courte période qui s'est écoulée entre le 1<sup>er</sup> juin et le 12 juillet 1983. Il s'ensuit que, si cette note avait pu être retenue comme preuve d'un engagement des trois producteurs envers les grossistes avant le 1<sup>er</sup> juin 1983, elle ne peut être retenue comme preuve de la persistance d'un tel engagement commun pendant la période de l'infraction alléguée.
- 214 La note manuscrite de Socover du 12 mars 1986 (263), établie à la suite d'une réunion entre Socover et VP, contient les mots « Anche loro adotteranno gli aumenti previsti da SG e SIV col 1/4/86 e saranno rigidi (?) » [« Eux aussi adopteront les augmentations envisagées par SG (FP) et SIV au 1/4/86 et seront rigides (?) »]. Selon la décision (point 32), ces mots veulent dire que VP aurait été informée, dès le 12 mars 1986, au moins par SIV, que les deux autres producteurs prévoyaient une augmentation de prix à partir du 1<sup>er</sup> avril 1986 et que VP aurait annoncé à Socover le 12 mars 1986 qu'elle avait déjà l'intention d'adopter la même augmentation. Il y a lieu cependant de relever que le passage précité de la note est immédiatement suivi par la phrase: « Se così fosse lunedì 17/3 dovremmo segnalare quanti carichi noi possiamo ritirare che ce li manderanno loro » (« Si tel était le cas le lundi 17/3, nous devrions leur indiquer combien de chargements nous pouvons prendre et ils nous les enverront »), ce qui indique, à première vue, qu'une décision définitive n'avait pas été prise le 12 mars 1986. Cette interprétation est confirmée par les termes d'un mémorandum interne de VP (529), daté du 20 mars 1986, et rédigé par M. Giordano, une des personnes qui avaient assisté à la réunion avec Socover le 12 mars 1986. M. Giordano fait mention, tout d'abord, du fait que SIV et FP avaient déjà annoncé une augmentation de prix respectivement le 14 et le 17 mars 1986. Ensuite, il expose les circonstances militant en faveur d'une hausse des prix — à savoir le maintien de la demande; le fait que certains fourneaux allaient être fermés pour réparation (surtout l'installation float en Turquie « qui perturbe fortement le marché italien ») et le fait que VP allait commencer une campagne de production de verre coloré, qui impliquerait une pénurie de verre clair. M. Giordano en conclut qu'il fallait suivre, de manière générale, l'augmentation annoncée par SIV et FP. Ce mémorandum, écrit in tempore non suspecto, réfute donc l'interprétation selon laquelle, huit jours plus

tôt, VP aurait annoncé à Socover son intention d'adopter les augmentations prévues par FP et SIV.

215 Pour ce qui concerne les références prétendument implicites à VP, le Tribunal a déjà relevé l'effacement, dans la note manuscrite de SIV du 30 janvier 1985 (374) des mots « M. Scaroni estime qu'il ne peut pas se battre pour arrêter PPG (VP). » En effet, cette note contenait une référence explicite à VP, mais dans un sens incompatible avec la thèse d'une entente étroite entre les trois producteurs. A cet égard, le Tribunal relève que la note de SIV datée du 30 octobre 1984 (369, qui est mentionnée au point 26 de la décision, mais ne figure pas dans la liste de documents faisant référence à VP) contient la mention: « AUTO — secondo Scaroni non alimentare PPG » [« AUTO — selon Scaroni ne pas alimenter PPG (VP) »]. Cette mention est, encore une fois, explicite et incompatible avec la thèse d'une entente étroite entre les trois producteurs.

216 Il n'est toutefois pas exclu que, même s'il y avait une lutte concurrentielle dans le secteur auto, il y ait eu une concertation dans le secteur non-auto, et il incombe au Tribunal d'examiner cette hypothèse. Selon la décision (point 27), la note de SIV du 30 janvier 1985, précitée, et la note de FP (474) concernant la même réunion entre FP et SIV sont particulièrement significatives, parce qu'elles démontrent que:

« SIV et FP ont pris réciproquement acte du fait qu'elles respectaient les accords quant au fond et en particulier qu'elles respectaient les prix pour le verre clair. Par contre, en ce qui concerne les verres colorés et laminés, SIV a accusé FP de violer les dispositions du cartel par l'utilisation de petits expédients, tel que des rabais supplémentaires accordés à certains grossistes. SIV a proposé que chaque producteur ait ses clients privilégiés auxquels il accorderait des rabais supplémentaires. Pour sa part, SIV s'est engagé, en ce qui concerne les rabais et les clients classés en catégorie 'super A', à pratiquer les mêmes conditions que les autres producteurs. »

La décision insiste (point 32, troisième alinéa) sur le fait que la note de SIV « mentionne ... comme paramètre de référence pour les rabais ... les trois producteurs » et que la note de FP « parle ... de l'existence d'un cartel entre les producteurs ».

- 217 Il y a lieu, tout d'abord, de noter que la réunion entre FP et SIV, à laquelle ces notes se réfèrent, semble avoir porté sur un large éventail de sujets d'intérêt commun aux deux entreprises, dont certains sont traités plus en détail dans une note que dans l'autre. En général, la note de FP est plus détaillée que celle de SIV. Ensuite, il y a lieu de replacer la réunion dans son contexte chronologique, par rapport aux annonces de prix faites par les trois producteurs. Comme le Tribunal l'a déjà constaté (voir ci-avant, point 183), VP avait annoncé, le 25 octobre 1984, une nouvelle liste de prix dans laquelle elle s'alignait partiellement sur les listes annoncées par FP et SIV au mois de juillet précédent. Dix-huit jours et vingt et un jours plus tard, respectivement le 12 et le 15 novembre 1984, FP et SIV ont annoncé de toutes nouvelles listes identiques. Une semaine après cette dernière annonce de SIV, VP a annoncé une nouvelle liste qui n'était pas identique à celles de FP et SIV.
- 218 Il est vrai que la note de SIV du 30 janvier 1985 (374) utilise l'expression « noi faremo le stesse condizioni degli altri » (« nous ferons les mêmes conditions que les autres ») et que celle de FP note que « Ing. Papi (SIV) dichiara que loro tengono i prezzi mentre noi scartelliamo almeno per i colorati e laminati tenendo fermo il ch(iaro). Ing. D'Errico (SIV): l'accordo di fondo tiene ma ci sono piccoli mezzucci che in pratica pregiudicano l'accordo. » [« L'ingénieur Papi (SIV) déclare qu'ils maintiennent les prix, tandis que nous ouvrons une brèche dans le cartel au moins pour les verres coloré et laminé, tenant ferme le clair. L'ingénieur D'Errico (SIV): l'accord sur le fond tient, mais il y a des petits expédients mesquins qui, en pratique, portent préjudice à l'accord. »] Il y a lieu, cependant, de noter que ce n'est qu'à la fin de l'année 1984 que VP a commencé à offrir du verre coloré et que VP n'offrait pas de verre laminé.
- 219 Dans ces conditions, le Tribunal constate que, si les deux notes en question peuvent être retenues comme preuves d'une concertation, ou à tout le moins d'une discussion détaillée, entre FP et SIV, sur les prix et les rabais à pratiquer à l'égard de certains clients, il ne ressort pas à l'évidence de ces notes, sans plus, que les expressions « gli altri » (« les autres »), « scartelliamo » (« nous ouvrons une brèche dans le cartel ») et « l'accordo di fondo » (« l'accord sur le fond ») impliquaient nécessairement la participation de VP à une entente antérieure, ainsi que le prétend la décision. Pour ce qui concerne exclusivement les rapports entre FP et SIV, tels qu'ils ressortent de ces notes, le Tribunal estime qu'il est significatif que, dans la version de la note de FP communiquée avec la communication des griefs,

les services de la Commission aient effacé les premiers mots: « Reclami: chiediamo l'armistizio » (« Publicité: nous demandons l'armistice »). La notion d'« armistice » présuppose un élément de combat.

- 220 La note de Socover du 12 avril 1985 (260), établie à la suite d'une réunion avec FP, ne contient aucune référence à d'autres producteurs. La note manuscrite de Socover du 10 juillet 1985 (261), établie également à la suite d'une réunion avec FP, contient les mots « il dr Roberti (de FP) sta lavorando a livello europeo per un aumento dal 1/x abbastanza consistente (7/8 %) » [« M. Roberti (FP) travaille au niveau européen en vue d'une augmentation à partir du 1<sup>er</sup> octobre assez consistante (7/8 %) »]. Selon la décision (point 30), ces termes signifient que « un dirigeant de FP a communiqué à Socover que FP était en train de se concerter avec les autres producteurs pour une augmentation de prix de 7 à 8 % ». Les mots « au niveau européen » doivent cependant être lus dans leur contexte, qui concerne les opérations du groupe Saint-Gobain en Europe. Il en résulte qu'il est plus probable que M. Roberti, employé de FP, travaillait au niveau européen au sein du groupe Saint-Gobain. A tout le moins, la portée de ces termes est ambiguë.
- 221 Après avoir constaté (point 30), à la suite de l'interprétation donnée à la note de Socover du 10 juillet 1985, qu'une augmentation de prix de 7,5 % a été effectivement communiquée en octobre 1985 par les trois producteurs à leurs clients, la décision fait mention (point 31) d'une autre note manuscrite de Socover (262) concernant une réunion avec M. Caberlin, employé de SIV, le 23 juillet 1985, soit treize jours après la réunion avec FP. Cette dernière note se lit comme suit: « Si sta varando un aumento sul float del 10 % già nel prossimo mese di agosto. Ribadisce l'idea di un certo numero di clienti preferenziali a cui concede un premio finale annuo del 3 % sul float » [« (SIV) est en train de préparer une augmentation sur le float de 10 % déjà à partir du mois d'août prochain. (M. Caberlin, SIV) confirme l'idée d'un nombre de clients préférentiels à qui concéder une prime finale annuelle de 3 % sur le float »]. Selon la décision, ces termes signifient que « le directeur commercial de SIV a annoncé à Socover que les producteurs préparaient une augmentation de prix de 10 % sur le float à partir du mois d'août ». A la suite de l'interprétation donnée à cette note, la décision constate (point 31) qu'une augmentation des prix de 8 % a été effectivement communiquée aux clients vers la fin de juillet par les trois producteurs.

- 222 Appelée à expliquer sur quelle base documentaire s'appuyaient les constatations selon lesquelles les producteurs auraient procédé à des augmentations de 8 % au mois de juillet et de 7,5 % au mois d'octobre 1985, respectivement, la Commission (595 & 597) a répondu qu'il suffisait d'ajouter 8 % au tarif de mai 1985 pour arriver au tarif de juillet 1985, et d'ajouter 7,5 % au tarif de juillet 1985 pour arriver au tarif d'octobre 1985. Il y a lieu cependant de noter que, selon l'annexe III de la décision, le tarif de juillet 1985 a été annoncé par SIV le 26 juillet (avec effet au 29 juillet), par FP le 28 juillet (avec effet au 1<sup>er</sup> août) et par VP le 31 juillet (avec effet au 3 août). Force est de constater que, si les trois producteurs étaient encore en train, le 23 juillet 1985, de préparer une augmentation de 10 % pour le mois d'août et si l'augmentation qui a suivi quelques jours plus tard était de 8 %, il est impossible que FP ait été, treize jours plus tôt, en train de se concerter avec ces mêmes producteurs en vue d'une augmentation ultérieure d'un montant précis de 7 à 8 % pour le mois d'octobre. Le Tribunal constate que ni la note du 10 juillet ni celle du 23 juillet 1985 ne contiennent une référence expresse aux « autres producteurs ». Dans ces circonstances, le Tribunal considère que c'est à tort que la décision leur a donnée une telle interprétation. En outre, le Tribunal considère qu'il est particulièrement significatif, et guère compatible avec la thèse d'une concertation continue et étroite entre les producteurs, que trois jours avant l'annonce, le 26 juillet 1985, d'une augmentation estimée par la Commission à 8 % SIV ait informé Socover qu'elle était en train de préparer une augmentation de 10 % pour le mois d'août.
- 223 A la lumière de ce qui précède, le Tribunal considère que les preuves documentaires invoquées par la Commission ne sont pas suffisantes pour démontrer, de manière explicite ou implicite, la participation de VP à une entente entre les trois producteurs, telle qu'elle est alléguée au point 24 de la décision. Pour ce qui concerne SIV et FP, il y a lieu d'examiner, outre les notes de SIV et FP du 30 janvier 1985 (point 27) déjà analysées ci-avant, la note de SIV du 30 octobre 1984 (point 26), la note de FP du 28 mars 1985 (point 28), la note de Socover du 12 avril 1985 (point 29), la lettre du 6 mars 1985 de FP à SIV et les notes de FP sur les réunions entre SIV et FP des 23 avril, 30 avril et 16 décembre 1985 et du 3 février 1986, en vue de vérifier si elles permettent d'établir une concertation entre ces deux producteurs.
- 224 Il y a lieu, tout d'abord, de relever, d'une part, que FP était le seul producteur de verre coulé (vetro greggio ou greggi, « verre brut ») en Italie et, d'autre part, que FP et SIV exploitaient ensemble une ligne float à San Salvo (l'exploitation, dans le

cas de FP, étant assurée par sa filiale Flovetro). Certains des documents précités concernent la vente par FP à SIV de verre coulé et, donc, un rapport vertical entre ces deux producteurs, de vendeur à acheteur. Il s'agit là, notamment, de passages de la lettre du 6 mars 1985 de FP à SIV (485 ou 869) et de la note de FP sur les réunions avec SIV des 23 et 30 avril 1985 (486 ou 871), auxquelles il est fait référence au point 33, troisième et quatrième alinéas, de la décision. Le Tribunal considère que des rapports verticaux, de vendeur à acheteur, entre deux producteurs, lorsqu'ils concernent un produit fabriqué uniquement par l'un de ces producteurs, ne constituent pas, à eux seuls, la preuve d'une entente horizontale illicite. Il y aurait eu lieu, en tout cas, pour la Commission de s'interroger sur la question de savoir si un rapport vertical, tel que celui qui a existé entre FP et SIV, était susceptible d'affecter le commerce entre États membres. Le Tribunal constate, en outre, que la décision ne cite que la teneur d'un paragraphe de la lettre de FP à SIV du 6 mars 1985, et que, sur la copie de cette lettre communiquée avec la communication des griefs, le troisième paragraphe a été biffé. Ce paragraphe se lit comme suit:

« Assistiamo in questo periodo ad una politica commerciale SIV assolutamente dirompente ed addirittura abbiamo verificato casi in cui il vostro prezzo di vendita è inferiore a quello da voi a noi corrisposto. Per di più, ci è impossibile (e mi chiedo se l'impossibilità è pratica o strumentale) organizzare un incontro per definire:

- 1) quantitativi e prezzi dei vostri acquisti 1985;
- 2) condizioni e modalità di vendita da voi praticate sul mercato per i prodotti acquistati presso di noi. »

[« Cependant, nous assistons actuellement à une politique commerciale de la part de SIV totalement sauvage et nous avons même constaté des cas dans lesquels votre prix de vente est inférieur à celui que vous nous payez. De surcroît, il se révèle impossible (s'agirait-il d'une impossibilité pratique ou fictive?) d'organiser une rencontre pour définir:

- 1) les quantités et les prix de vos achats pour 1985;

2) les conditions et les modalités de vente que vous pratiquez sur le marché pour les produits achetés chez nous. »]

- 225 Certains autres documents concernent les rapports entre FP et SIV en tant que cogérants de leur ligne float commune, dite « Flovetro », à San Salvo. Il s'agit là des citations, figurant au point 33, cinquième alinéa, de la décision, extraites des notes de FP relatives aux réunions des 16 décembre 1985 (487 ou 873) et 3 février 1986 (488 ou 874). A moins que l'on puisse considérer que la seule gestion en commun d'un moyen de production par deux concurrents peut constituer la preuve d'une entente horizontale illicite — ce que la Commission ne prétend pas en l'espèce — le Tribunal estime que le fait que les cogérants se concertent en vue d'éviter que les prélèvements opérés par chacun d'entre eux sur ce moyen commun de production ne conduisent à une situation de concurrence déloyale ne peut être, à lui seul, retenu comme étant la preuve d'une entente horizontale illicite.
- 226 En ce qui concerne la note manuscrite de SIV du 30 octobre 1984 (369), la décision en retient deux points: que les verres coulés ne devaient pas être vendus à un prix inférieur à celui de FP et qu'une politique commune était adoptée pour le verre triple. Le premier point concerne, encore une fois, les conditions de vente imposées par FP, en tant que vendeur, à SIV, en tant qu'acheteur d'un produit qu'elle ne produisait pas. Quant au second point, le passage invoqué dans la décision se lit comme suit: « Laminati — (soprattutto bistrati) — Scaroni — desiderio in (prospettiva/proposito?) di una politica di riporto in fabbrica invece che fare (transformare/trasformazioni?) — per il triplo strato fare una politica comune » [« (Verres) laminés — (surtout à deux couches) — Scaroni (FP) — désir en vue d'une politique d'application à l'usine au lieu de transformation — pour la triple couche faire une politique commune »]. Il ressort de l'ensemble de la note que les parties (SIV et FP) ont, à plusieurs reprises, discuté la gestion de leur moyen de production commun. Le Tribunal considère qu'il n'est pas exclu que le passage invoqué dans la décision se réfère également à un aspect de cette opération commune.
- 227 La note de FP du 28 mars 1985 (475) concerne un contrat de vente par FP à SIV de 1 000 tonnes de verre coulé. Il s'agit donc, encore une fois, d'un rapport vertical entre FP et SIV. La décision note (point 28) que « les deux entreprises sont

convenues que SIV ne vendrait pas ce verre coulé à seize clients, mentionnés dans une liste, réservés à FP. Ces seize clients réservés ne sont pas les affiliés Fontana, comme le prétend FP dans son mémoire en réponse aux griefs, soit parce que les affiliés Fontana sont au nombre de huit ... et non de seize, soit parce qu'on ne comprend pas le sens d'une réserve de clients qui sont, par définition, réservés parce que totalement contrôlés ». Dans sa requête, FP a fait valoir que « s'il est vrai que ses filiales (Fontana) sont aujourd'hui au nombre de huit ... (cela résulte) de toute une période de restructuration qui a regroupé seize établissements différents en huit sociétés ». Dans son mémoire en défense, sans pour autant contester qu'il y ait eu, à cette époque-là, seize sociétés Fontana, la Commission rappelle « quant aux seize clients que FP se réserve ... qu'il ne peut s'agir des filiales de FP, notamment parce qu'elles ne sont pas clientes de SIV ». Sur ce point, il suffit d'observer que, dans sa note du 10 juillet 1985 (261), déjà citée, Socover a pris acte de la déclaration de M. Roberti, employé de FP, faisant part de l'« intention de privilégier l'exportation avec 4/5 clients qui ont une organisation ici », et qu'en dessous de ces mots sont indiqués, entre les lignes, les noms de Socover, Fontana, Savas et D'Adda. D'autres indices figurant dans le dossier, comme le télex envoyé par les grossistes le 11 octobre 1984 (270), mentionné au point 37 de la décision, et la note de Socover du 12 avril 1985 (260), mentionnée au point 29, viennent contredire la thèse selon laquelle Fontana ne pouvait pas être le client d'un autre producteur que FP.

228 Quant à la note de Socover du 12 avril 1985 (260, point 29 de la décision), qui vient d'être mentionnée, la décision prétend qu'il ressort de ce document que « Socover et FP ont discuté aussi de la répartition des commandes auprès des producteurs sur la base des deux dernières années. » Or, après avoir pris connaissance du texte entier de la note, qui n'avait pas été communiqué avec la communication des griefs, le Tribunal relève, premièrement, que la note ne contient aucune mention de producteurs autre que FP; deuxièmement, qu'elle se réfère à une liste de prix du 16 janvier 1985 et que seule FP avait publié une liste prenant effet à cette date et, troisièmement, qu'elle fait référence, sans aucune distinction, au verre coulé, fabriqué exclusivement par FP. Dans ces conditions, la note ne pouvait être retenue par la Commission comme étant la preuve d'une discussion concernant d'autres producteurs que FP.

229 Sous la présente rubrique, il y a lieu enfin d'examiner les factures mentionnées au point 34 de la décision. Selon cette dernière, l'examen de ces factures « démontre que, à un même client, qui a acheté des quantités considérablement différentes

auprès d'eux, les trois producteurs ont pratiqué des prix et des rabais identiques ». Il ressort des mémoires des parties ainsi que de l'instruction à laquelle a procédé le Tribunal que le client concerné était Cobelli et que la Commission n'a effectué aucune vérification par contre-épreuve en examinant les prix et rabais pratiqués envers d'autres clients. Les factures examinées émanaient, pour l'année 1983, au nombre de cinq de SIV et FP et quatre de VP; pour l'année 1984, cinq de SIV, trois de FP et six de VP; et pour l'année 1985, trois de SIV et VP et deux de FP. Ni les critères de sélection ni le nombre total des factures disponibles n'ont été précisés.

- 230 Il y a lieu de relever que la forme des factures diffère considérablement d'un producteur à l'autre et que leur examen ne fait pas apparaître, à première vue, une identité des prix et des rabais. Appelée à expliquer comment il avait été possible de dégager la constatation faite à ce sujet, la Commission a choisi trois factures concernant le verre clair de 3 mm, mesure standard, datées du mois de janvier 1985, dont elle a tiré la constatation (489) que « les factures de SIV-FP et VP contiennent les mêmes prix unitaires, même si la présentation est différente ». Il est vrai que les prix nets unitaires sont effectivement les mêmes — à savoir pour FP 3 607 LIT/m<sup>2</sup>, pour VP 3 608 LIT/m<sup>2</sup> et pour SIV 3 607,40 LIT/m<sup>2</sup>. Il ressort cependant d'un examen plus détaillé de ces documents, premièrement, que les factures de FP et SIV sont parties d'un prix de base de 5 500 LIT/m<sup>2</sup>, tandis que le prix de base de VP ne ressort pas de la facture; deuxièmement, que la facture de VP semble faire référence à du verre en grandes plaques, tandis que celles de FP et SIV semblent faire référence à du verre en mesure standard (voir ci-avant, point 184); troisièmement, que, pour arriver au même prix net unitaire, VP a appliqué des rabais différents de ceux de FP et SIV et que la méthode de calcul de SIV était différente de celle de FP. Il s'ensuit que, si les trois factures choisies par la Commission démontrent que les trois producteurs sont arrivés au même prix unitaire, elles ne démontrent pas l'identité des prix tarifaires et des rabais pratiqués par les trois producteurs dont la Commission a fait état. Dans ce contexte, il y a lieu de relever que les trois producteurs n'ont jamais contesté, et qu'ils ont plutôt insisté, sur le fait que les prix nets unitaires facturés à un même client auraient été souvent les mêmes à cause de la structure du marché.

- 231 Le Tribunal n'a pu procéder qu'à une contre-épreuve très limitée quant aux constatations susceptibles d'être tirées des factures mentionnées dans la décision. Il y a lieu cependant de mentionner deux éléments qui en sont ressortis. D'une part, il est apparu que, dans certains cas, afin d'offrir un prix plus favorable, les produc-

teurs n'avaient pas appliqué le tarif théoriquement en vigueur au moment de la livraison. D'autre part, le système d'application des rabais impliquait la déduction successive, à partir du prix de base, d'une série de pourcentages différents. Outre les différences entre le montant des rabais, il est apparu que l'ordre de leur application, et par conséquent le processus mathématique, variait d'un producteur à un autre. En particulier, SIV a appliqué ses rabais de base et ses rabais supplémentaires d'une manière différente de celle des deux autres producteurs.

- 232 A la lumière de l'examen des preuves retenues dans la décision auquel il a procédé, le Tribunal constate que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit l'affirmation énoncée au point 24 de la décision — à savoir l'existence d'ententes, entre les trois producteurs, conduisant à une identité des tarifs et des échelles de rabais ainsi qu'à une classification uniforme des clients les plus importants en catégories ou niveaux, et ce pendant la période du 1<sup>er</sup> juin 1983 au 10 avril 1986, définie à l'article 1<sup>er</sup>, sous a), du dispositif de la décision. Le Tribunal considère que certains des documents cités — notamment les notes de FP et SIV concernant leur réunion à Rome le 30 janvier 1985 — pouvaient être, tout au plus, retenus par la Commission comme preuves d'une concertation entre FP et SIV. Toutefois, ces documents ne suffisent pas à prouver, même entre FP et SIV, une entente visant une identité complète et permanente de tarifs, de rabais et de la classification de la clientèle. Pour autant qu'il soit pertinent de prendre en considération les prix nets unitaires pratiqués à un même client, il n'est pas contesté par les requérantes que ces prix nets auraient pu être les mêmes.

#### e) Les rapports entre les producteurs et les grossistes

- 233 Selon la décision (point 35), les trois producteurs ont veillé à ce que leurs tarifs et rabais trouvent application aussi en aval. La Commission concède que, malgré ses affirmations dans la communication des griefs sur la base des affirmations de Cobelli (voir ci-avant, point 10), elle ne dispose de preuves directes de réunions entre producteurs et grossistes que dans le cas d'une réunion du 17 avril 1986, entre, notamment, FP et SIV, ayant pour but de présenter le nouvel administrateur de Fontana Sud, réunion à laquelle a assisté un représentant de SIV sans que sa présence ait été prévue. « Toutefois », affirme-t-elle, « certains documents démontrent, d'une part, que quelques réunions entre les grossistes ont été promues à l'initiative des producteurs et que les producteurs réussissent à orienter, compte tenu aussi de l'identité de leurs tarifs et rabais, les choix commerciaux des grossistes et, d'autre part, confirment l'attente des clients sur l'identité des prix des

producteurs. » Ensuite, la décision (points 36 à 42) examine et commente une série de documents. Au sujet de l'un de ces documents (le télex du 11 octobre 1984, analysé ci-après, point 236), la décision insiste sur le fait que « les grossistes ne peuvent pas s'engager spontanément à de tels comportements alors qu'il devrait être de leur intérêt de pouvoir obtenir les meilleurs prix, de s'adresser de préférence aux fournisseurs qui leur accordent les meilleures conditions de vente et de réaliser une bonne marge bénéficiaire (point 37, quatrième alinéa). Il convient de rappeler, à cet égard, la référence, faite dans la partie en droit (voir ci-avant, point 21), à la dépendance économique des grossistes.

234 Avant d'analyser les preuves documentaires invoquées par la Commission, le Tribunal rappelle que la décision de la Commission de 1981 (voir ci-avant, point 4) concernait, entre autres, des associations de grossistes ayant notamment pour objectifs, d'une part, une « politique commerciale commune, pour la réalisation de laquelle chaque association doit promouvoir une ligne commune de vente par la fixation, l'application et le respect d'un tarif de vente du verre plat et des produits transformés » et, d'autre part, la « collaboration avec les producteurs afin de promouvoir 'une politique de production apte à augmenter la consommation de verre et de parvenir à une meilleure valorisation des produits transformés par une politique de vente adéquate' » (point I. C. 1.3. a de la décision de 1981). La décision concernait, en outre, des accords illicites entre les trois producteurs (FP, SIV et VP) et les associations de grossistes. La Commission constatait que « des tensions et des oppositions se sont manifestées entre les parties concernées, tout au long de la période de validité des accords » (point I. C. III, deuxième alinéa). Aucune amende n'a été imposée au motif, entre autres, que « l'application des clauses restrictives de la concurrence ... a toujours été limitée et partielle » (point II. C, deuxième alinéa). La présente décision, par contre, reproche aux producteurs d'avoir réussi, quelques années plus tard, à exercer leur pouvoir économique pour remettre en place, contre la volonté et les intérêts des grossistes, un système tel que celui qui avait été condamné dans la décision de 1981, et cela malgré son insuccès antérieur.

235 Selon la présente décision (point 36), la note de Socover du 12 juillet 1983 (258), déjà analysée ci-avant au point 213, « montre que Socover est le moyen de transmission des messages des grossistes aux producteurs et des producteurs aux grossistes. En effet, Socover ne discute pas avec FP des conditions qui lui étaient réservées et qui pouvaient l'intéresser plus particulièrement, mais des engagements des

producteurs vis-à-vis de tous les grossistes ». Le Tribunal a déjà constaté que cette note aurait pu être retenue par la Commission comme preuve d'un engagement des trois producteurs envers les grossistes, mais en dehors de la période de l'infraction alléguée. Il s'agit ici d'apprécier sa valeur par la Commission comme élément de preuve permettant d'établir que Socover occupait la position d'un intermédiaire entre les producteurs et les autres grossistes ou, à tout le moins, un groupe de grossistes importants. Sur cette question, la note peut, sans aucun doute, être lue comme démontrant que Socover se comportait comme porte-parole d'un groupe de grossistes envers lesquels, du moins selon Socover elle-même, les trois producteurs avaient pris des engagements. Par contre, il ne ressort pas de manière évidente de cette note que Socover était, du point de vue des trois producteurs, leur intermédiaire vis-à-vis de tous les grossistes.

236 Au point 37, la décision examine un télex (270) envoyé le 11 octobre 1984, à la suite d'une réunion, le 10 octobre 1984 à Rome, à laquelle avaient assisté 28 grossistes. Selon la décision, ce télex a été envoyé aux « producteurs ». La décision affirme que ce télex « manifeste de façon claire l'intention des signataires de coopérer avec les producteurs ». En effet, les signataires du télex « confermano la volontà di collaborare al miglioramento dei prezzi di mercato et considerano indispensabile che vengano rispettati i prezzi, gli sconti e le condizioni di vendita confermati » (« confirment la volonté de coopérer à l'amélioration des prix sur le marché et considèrent qu'il est indispensable que soient respectés les prix, les rabais et les conditions de vente confirmés »). Il y a lieu cependant de relever que, sur la copie du télex qui a été communiquée avec la communication des griefs, l'indicatif d'appel du destinataire a été biffé. Appelée, lors de l'audience, à en produire l'original, la Commission a produit cinq copies du télex adressées, respectivement, à SIV, Saint-Gobain, Pilkington, Vetrocoké et Glaverbel. Aucune copie adressée à VP n'a été trouvée dans le dossier et la numérotation des pièces exclut qu'une telle copie ait existé dans les archives de Socover, d'où provenaient les autres copies. Il est donc manifeste que ce télex n'a pas été, comme le prétend la décision, adressé aux trois producteurs FP, SIV et VP, alors qu'il a été adressé à trois sociétés dont les moyens de production se situaient au-delà des frontières de l'Italie. Il y a lieu de relever, en outre, que le deuxième paragraphe du télex (omis dans la décision) se lit comme suit: « Nello stesso tempo auspicano che vengano costituiti tre livelli, differenziando in due gruppi le aziende non comprese allo stato attuale nel primo livello » (« En même temps, ils souhaitent que soient constitués trois niveaux, différenciant en deux groupes les entreprises non comprises au stade actuel dans le premier niveau »), phrase qui suggère que, s'il existait un système uniforme de classification en catégories ou niveaux, trois autres producteurs y ont participé.

237 Il est cependant vrai, comme le relève la décision, qu'il ressort du compte rendu de mission de M. Ricciardi, directeur des ventes de VP (619-620), qu'il a rencontré M. Borgonovo, de Socover, à Milan le 11 octobre 1984. Il n'est donc pas exclu que M. Borgonovo lui ait communiqué oralement la teneur du télex envoyé aux autres producteurs.

238 Au point 38, la décision fait mention d'une lettre de Socover du 19 octobre 1984 (268) et d'une lettre de VP à Socover du 20 novembre 1984 (625). La version de la première lettre trouvée dans les archives de VP était une photocopie sans mention du nom du destinataire. La lettre fait mention, d'une part, d'un tarif prétendument rédigé par Socover « sur invitation des producteurs » et, d'autre part, d'une « réunion à laquelle nous avons invité tous les opérateurs du secteur pour mercredi 7 novembre ... à Milan ». La décision note que le rapport mensuel de M. Giordano, un des directeurs commerciaux de VP (626), montre qu'il « était en mission à Milan les 7 et 8 novembre 1984 et donc aussi le jour de la réunion convoquée par Socover ». Le Tribunal constate qu'il ressort de l'examen de ces documents qu'ils prouvent le contraire de ce qu'affirme la décision. D'une part, le rapport mensuel de M. Giordano indique qu'il a quitté Gênes à 10h50 le 7 novembre, soit 20 minutes après le commencement de la réunion. D'autre part, la lettre de VP du 20 novembre 1984 a été adressée par M. Ricciardi à Socover et se lit comme suit:

« Ci è pervenuta solo in questi giorni fotocopia della lettera da Voi inviata il 19.10.84 ad alcune aziende del Vs. settore.

Scopo della presente è solo quello di riconfermarVi, facendo seguito all'incontro avuto con l'Egr. Dr. Borgonovo (Socover) a Milano, il 7 c. m., che nessun invito Vi è stato da noi mai formulato per riunioni che riguardano la commercializzazione e trasformazione del vetro. »

[« Ce n'est que dans ces jours-ci que (nous) est parvenue une photocopie de la lettre de votre part envoyée le 19.10.1984 à quelques entreprises de votre secteur.

L'objet de la présente est uniquement celui de vous reconfrmer, à la suite de la rencontre avec M. Borgonovo (Socover) à Milan, le 7 du mois courant, qu'aucune invitation n'a jamais été formulée de notre part pour des réunions concernant la commercialisation et la transformation de verre. »]

Le Tribunal estime qu'il n'est pas crédible que cette lettre, écrite in tempore non suspecto, ne reflète pas la vérité — à savoir que M. Giordano (VP) n'a pas assisté à la réunion du 7 novembre 1984 et que VP ne voulait pas participer à de telles réunions, encore moins les provoquer. Le Tribunal considère, en outre, que ladite lettre, dans la mesure où elle a été écrite par M. Ricciardi lui-même, tend à réfuter les inférences défavorables à VP qui auraient pu être tirées de sa présence à Milan le 11 octobre 1984.

239 Au points 39 et 40, la décision examine deux notes de Socover, des 12 avril et 23 juillet 1985 (260 et 262), déjà analysées ci-avant (points 228 et 221 respectivement). Pour les raisons déjà indiquées, le Tribunal considère que ces documents ne concernent que les rapports entre Socover et, respectivement, FP et SIV.

240 Au point 41, la décision examine trois documents datés des 16 septembre, 23 septembre et 31 octobre 1985 (respectivement, 271, 275 et 273), qualifiés de rapports par les filiales de FP, Fontana Est et Fontana Ovest, à leur maison mère FP. Il résulte de l'instruction à laquelle a procédé le Tribunal que ces documents sont des rapports bimensuels, destinés à un directeur adjoint de FP et rédigés par un employé de FP chargé, entre autres, de maintenir le contact avec les sociétés filiales. Il est à noter, en outre, que le troisième document, daté du 31 octobre 1985, concerne Fontana Est, et non Fontana Ovest comme le prétend la décision, et qu'en outre les huit derniers mots de ce document (273-4) cités dans les versions française et anglaise de la décision ne figurent pas dans la version authentique italienne. Il convient de souligner également que, bien qu'il ait demandé la production de la version intégrale de ces documents, le Tribunal ne dispose que de copies partielles. Enfin, il y a lieu de relever qu'un autre rapport concernant Fontana Est, daté du 2 octobre 1985, qui n'a pas été mentionné dans la décision, a été communiqué avec la communication des griefs et figure dans le dossier du Tribunal (273B).

241 Selon la liste fournie au Tribunal par la Commission, ces « rapports Fontana » doivent être considérés comme contenant une référence implicite à VP. Selon la

décision (point 41, quatrième alinéa), « loin d'avoir un caractère vague et indéterminé ou de révéler des orientations des grossistes, comme le prétendent les parties, (ils) font état de faits bien précis, tels que l'attitude favorable des grossistes à l'égard des augmentations tarifaires des producteurs, la publication par les producteurs de tarifs identiques, le souhait des producteurs de respecter les tarifs afin de stabiliser le marché. Cela signifie que les producteurs, directement ou indirectement, orientent le marché en aval, car une déstabilisation de ce marché pourrait avoir des conséquences nuisibles sur leur politique commerciale ». Le Tribunal considère nécessaire d'examiner la totalité de ces rapports, pour autant qu'il en dispose, afin de replacer dans leur contexte les citations qui figurent dans la décision. Le Tribunal observe que les quatre documents ont trait à une période qui, quoique très limitée, entre fin juillet et fin octobre 1985, offre néanmoins un aperçu du fonctionnement du marché en aval à une époque au cours de laquelle, comme il a été relevé ci-avant (points 188 à 190), plusieurs nouvelles listes de prix ont été annoncées par les trois producteurs.

242 Chaque rapport est divisé en sections, dont l'une est toujours intitulée « prezzi di rivendita float » (« prix de revente float ») ou simplement « rivendita » (« revente »). Les rapports sur Fontana Est du 16 septembre et 31 octobre 1985 comportent une autre section, intitulée « prezzi di vendita float » (« prix de vente float ») ou simplement « vendita » (« vente »). Il ressort du contenu de ces deux sections que le mot « vendita » se réfère aux prix de vente pratiqués par les producteurs aux grossistes, tandis que « rivendita » se réfère aux prix de revente pratiqués par les grossistes à leurs clients.

243 Le premier rapport, daté du 16 septembre 1985, fait état, sous la rubrique « prezzi di rivendita float », d'une réunion de grossistes le 31 juillet 1985, « après l'augmentation annoncée par les producteurs ». (Il est à noter que la nouvelle liste de prix de VP n'a été annoncée que le 31 juillet 1985, dans les circonstances examinées ci-avant aux points 188, 221 et 222). Le rapport énonce que « les grossistes, en réunion, ont établi cette liste de revente ». Suivent une liste de prix et une récapitulation des rabais qui seront pratiqués, avec quelques réserves de la part de deux grossistes, Checchin et Sangalli. Ensuite, après une section effacée, le rapport continue, sous la rubrique « prezzi di vendita float », en ces termes :

« Per quanto riguarda le Fabbriche, l'aumento sembra essere applicato ovunque e, del resto, i magazzini non certo pieni ed il lavoro che in questo momento non manca hanno favorito la 'digestione' del nuovo prezzo. La Glaverbel (che prima

delle ferie insisteva un po' dappertutto con sconti inferiori ai nostri) sembra, di primi sondaggi dopo le ferie, che abbia mantenuto questa posizione. Resta comunque da verificare ulteriormente l'entità del prezzo (poichè è presumibile che il cliente non venga subito a dire a noi se la concorrenza gli ha tolto uno sconto. »

[« Pour ce qui concerne les producteurs, l'augmentation semble être appliquée partout et, pour le reste, les magasins (qui) ne sont certes pas pleins et le travail qui ne manque pas en ce moment ont favorisé la 'digestion' des nouveaux prix. Glaverbel (qui, avant les vacances, persistait un peu partout avec des rabais inférieurs aux nôtres) semble, d'après les premiers sondages après les vacances, avoir maintenu cette position. Reste cependant à vérifier ultérieurement la totalité du prix (parce qu'il est à présumer que le client ne va pas, tout d'un coup, nous dire si la concurrence lui a supprimé un rabais). »]

- 244 Le rapport du 23 septembre 1985 (275) concerne une réunion, qui s'est également tenue le 16 septembre 1985, avec Fontana Ovest. Sous la rubrique « prezzi rivendita float », il note les prix pratiqués par quatre grossistes, pour le verre de 4 mm. Suit le passage partiellement cité dans la décision, qui se réfère aux cotations pour le verre de 4 mm.
- 245 Le rapport du 2 octobre 1985 (273B) a été établi à la suite d'une réunion avec Fontana Est et fait état d'une réunion des grossistes le 18 septembre 1985 « pour définir les prix de revente ». Les réserves exprimées par Sangalli et Checchin sont notées.
- 246 Enfin, le rapport du 31 octobre 1985 (273), établi à la suite d'une réunion avec Fontana Est, fait état d'une réunion de onze grossistes le 29 octobre 1985. A ce propos, le Tribunal rappelle que les trois producteurs italiens ont annoncé de nouvelles listes de prix identiques entre le 21 et le 25 octobre 1985 (voir ci-avant, point 190). Sous la rubrique « rivendita » (« revente »), le rapport énonce que les

grossistes sont convenus, encore une fois sous réserve de Checchin et Sangalli, de nouveaux tarifs pour le float clair. Ensuite, sous la rubrique « vendita » (« vente »), figure le passage partiellement cité dans la décision au point 41, troisième alinéa. Le passage, dans son entièreté, se lit comme suit:

« Per quanto riguarda le fabbriche, si sta portando avanti l'aumento (chi per consegna un po' prima chi un po' dopo), in ogni caso sembra che la comunicazione sia stata fatta da tutte \*\* (comprese Glaverbel), anche se i termini sono probabilmente più elastici di tutte. »<sup>1</sup>

[« En ce qui concerne les producteurs, on est en train de réaliser l'augmentation (certains par des consignes un peu plus tôt d'autres un peu plus tard), en tout cas il semble que la communication a été faite par tous \*\* (Glaverbel incluse), même si les termes sont probablement plus élastiques de tous. »]<sup>1</sup>

247 S'il ressort à l'évidence de ce dernier document que les mentions des « producteurs » visent tous les producteurs italiens, y compris SIV et VP, il en ressort aussi que Glaverbel était un des producteurs visés et qu'il était considéré comme menant une politique de concurrence active. L'importance de Glaverbel sur le marché italien a été, au demeurant, soulignée dans une note interne de VP (A193), datée du 6 février 1986. Dans ces conditions, le Tribunal considère qu'il n'est pas permis de tirer du rapport susanalysé une indication de ce que « les producteurs orientent le marché en aval », comme le prétend la décision. Tout au contraire, il en ressort que certains grossistes se sont concertés librement en vue de fixer les prix de revente et les rabais à accorder à leur clientèle et que les discussions entre les représentants de FP et de ses filiales reflétaient leurs incertitudes quant au comportement des autres producteurs en ce qui concerne l'application des tarifs. Le Tribunal observe, enfin, que Sangalli et Checchin, qui figurent, respectivement, dans l'annexe IV de la décision, comme le deuxième et le neuvième grossiste en

1 — Indique mots omis dans toutes les versions (les traductions figurant dans les versions française et anglaise sont partiellement inexactes).

\*\* Indique fin de citation dans la version authentique.

ordre d'importance, semblent avoir poursuivi leurs propres politiques en matière de prix et de rabais.

- 248 Finalement, au point 42, la décision examine une note manuscrite de VP du 10 avril 1986 (638), dont il ressort, selon elle, qu'au cours d'une réunion du même jour « VP et Socover ont discuté de la constitution d'un club, composé de douze grossistes, pour la distribution des produits verriers. Les deux interlocuteurs ont exprimé l'intention d'en parler à FP et SIV la semaine suivante ». Le document en cause consiste en une page, sur laquelle l'auteur a griffonné des notes concernant les matières discutées avec M. Borgonovo, de Socover, et comporte les mentions suivantes: (à gauche) huit noms de grossistes, suivis de quatre autres noms; (à droite, sur différentes lignes) « CLUB: obiettivo distribuzione » (« CLUB: objectif distribution »); « prossima settimana » (« prochaine semaine »); « parlare SIV/S. Gobain » (« parler SIV/Saint-Gobain »). VP conteste l'interprétation que la Commission a donnée à ce document, tout en reconnaissant que M. Borgonovo a effectivement mentionné une proposition de création de club. Selon VP, M. Borgonovo avait l'intention d'en parler à SIV et FP la semaine suivante. Selon la Commission, une telle interprétation ne serait ni logique ni grammaticale.
- 249 Le Tribunal constate, tout d'abord, que le document en cause n'exprime pas, en termes explicites et sans aucune ambiguïté, les intentions énoncées au point 42 de la décision. Ensuite, le Tribunal observe que les mentions considérées comme pertinentes par la Commission concernent une proposition de créer un club ayant pour objectif la distribution des produits verriers et non l'application en aval des tarifs et rabais, que la décision désigne, au point 35, comme étant l'objet des preuves analysées sous la rubrique B.1. e « Rapports entre les producteurs et les grossistes ». Dans ces conditions, le Tribunal considère que ce document ne peut être invoqué par la Commission comme une preuve pertinente et, par conséquent, qu'il n'est pas nécessaire d'en apprécier la portée.
- 250 A la lumière de tout ce qui précède, le Tribunal constate, tout d'abord, que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit que les trois producteurs ont veillé à ce que leurs tarifs et rabais trouvent application en aval ni que quelques réunions entre les grossistes ont été promues à l'initiative des producteurs ni que les producteurs ont réussi à orienter les choix commerciaux des grossistes. Le Tribunal

constate, ensuite, que certains des documents examinés, sans constituer nécessairement la preuve d'une entente illicite entre les producteurs, peuvent être retenus comme établissant que les grossistes comptaient sur des prix identiques de la part des producteurs. Enfin, le Tribunal constate que les rapports de Fontana font preuve de l'utilisation par FP de ses filiales grossistes comme de sources d'information sur la politique des grossistes. Les conséquences de ces constatations seront examinées ci-après (points 322 à 323) dans le cadre des moyens relatifs à la procédure invoqués par les requérantes.

## 2. Le comportement des entreprises sur le marché auto

251 La décision, sous cette rubrique, affirme que « d'après les documents des entreprises, énumérés ci-après, SIV et FP sont convenus des prix et de la répartition de quotas au moins à partir de 1982. VP a participé aussi à ces ententes, tout au moins à partir de 1983, même si c'était de façon moins stricte que les deux autres producteurs ». Ensuite, la décision traite, sous deux rubriques, des accords et des pratiques concertées concernant les groupes Fiat (points 44 à 51) et Piaggio (point 52).

### a) Les accords et les pratiques concertées concernant le groupe Fiat

252 Sous cette rubrique, la décision aborde directement l'examen de documents (points 44 à 47) dont la portée sera analysée ci-après. A la fin du point 45, la décision fait mention d'une diminution de prix uniforme de 8 %, accordée à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1984 à Fiat par chacun des trois producteurs. A la fin du point 47, la décision fait mention d'autres variations tarifaires, uniformes en termes de pourcentage, appliquées par les trois producteurs pendant les années 1985 et 1986, et d'une augmentation uniforme de 2 % pour le second semestre 1985 auprès de Alfa Romeo. Ensuite, la décision énonce (point 48) que « les trois producteurs ont procédé à des cessions réciproques de produits (détaillées au chapitre 6) avec l'objectif de garder, chacun, ses propres quotas de pénétration ou d'atteindre les quotas convenus avec les concurrents ». Suit un examen de chiffres et de documents afférents à ces échanges. Au point 49, la décision fait mention de certains tableaux mécanographiques en possession de FP reprenant, modèle par modèle et globalement, les quantités que chaque producteur a fournies dans les années 1985 et 1986 et fournira en 1987 au groupe Fiat ainsi que les quotas en pourcentage que ces fournitures représentent.

253 Ensuite, la décision rappelle certains arguments des entreprises (point 50) et énonce les raisons pour lesquelles la Commission n'a pu les accepter (point 51). Afin de bien cerner les divergences entre les positions respectives des entreprises et de la Commission, mises en relief dans cette partie de la décision, il convient de les citer intégralement. Les arguments des entreprises sont repris comme suit:

« La situation en Italie du marché du verre auto est caractérisée par la position dominante de Fiat. Fiat, comme tout autre constructeur automobile, attribue à chaque fournisseur des pourcentages globaux de fourniture sur la base de considérations tenant compte des prix, de sa capacité technique, du service offert. Ce pourcentage global est rediscuté bilatéralement à l'occasion de la négociation pour la mise à jour des tarifs. Les pourcentages d'attribution globaux ainsi définis sont transformés en pourcentages d'attribution par modèle de voiture. Les confirmations adressées par Fiat à ses fournisseurs de verre auto mentionnent explicitement le quota alloué par ce constructeur au fournisseur concerné pour le modèle en question.

Au cours des négociations, Fiat a l'habitude de révéler la cotation la plus favorable, dans le but d'amener les fournisseurs concurrents à s'aligner. Ceci conduit inévitablement à un alignement de prix. Contrairement à l'hypothèse émise par la Commission, Fiat informerait aussi fréquemment chacun de ses fournisseurs des quotes-parts de fournitures allouées aux concurrents. En somme, le système conduirait à une transparence totale du marché. Dans ces conditions, la concertation entre les producteurs ne serait pas nécessaire.

En ce qui concerne les échanges de produits, la Commission n'aurait pas apporté la preuve que ces échanges sont préordonnés dans le but d'une répartition de marché entre les producteurs. En outre, les produits échangés seraient les verres de base et ce ne serait qu'exceptionnellement que les échanges porteraient sur les produits transformés. »

254 En réponse à ces arguments, la Commission affirme:

« i) Il est exact que Fiat jouit, en tant qu'acheteur de verre auto, d'une position de quasi-monopole (sic) en Italie; toutefois, son pouvoir contractuel est gran-

dement limité par l'étroitesse d'offres alternatives sur le marché. En effet, l'offre européenne de verre auto est contrôlée par un oligopole qui comprend, outre Saint-Gobain, PPG et SIV, fournisseurs actuels de Fiat, Pilkington et quelques petits producteurs.

- ii) Sur les quotas d'attribution, il est vrai que Fiat, comme tout constructeur automobile, mentionne dans les confirmations des commandes le quota alloué au fournisseur concerné. Mais ce quota alloué n'est qu'une indication et non une attribution définitive, qui n'engage ni le constructeur auto ni le fournisseur, toute variation étant possible pendant la période contractuelle soit à l'initiative du constructeur automobile, soit à l'initiative du fournisseur... »

[Suit une discussion de certains documents et, notamment, d'une lettre de Fiat à VP du 3 juillet 1985 (657). Au cours de cette discussion, il est affirmé que]

« si vraiment le constructeur automobile attribuait des quotes-parts immuables et définitives pendant la période contractuelle, les fournisseurs ne devraient se soucier d'aucun danger de non-respect des quotas alloués et ne devraient pas sentir le besoin de se concerter à ce sujet ou de s'échanger des produits pour garder leurs quotas ».

- « iii) La Commission ne conteste pas qu'au cours de négociations commerciales un acheteur puisse révéler une cotation plus favorable, vraie ou supposée, dans le but d'amener les fournisseurs concurrents à s'aligner. Ceci ne veut toutefois pas dire que tous les fournisseurs pratiquent les mêmes conditions et que tous les fournisseurs se trouvent, vis-à-vis d'un même acheteur, sur un pied d'égalité, car la position de chaque fournisseur est fonction de son poids productif et commercial (gamme plus complète, produits spéciaux, niveau de service supérieur). Ceci ne veut pas dire non plus qu'un acheteur dominant puisse imposer un alignement à tous ses fournisseurs sur l'offre la plus favorable ou qu'il puisse facilement s'adresser à des fournisseurs étrangers pour obliger les offerants locaux à baisser leurs prix, car, ainsi qu'il a été admis à l'audition orale, le constructeur automobile réclame de plus en plus un service just on time, qui peut être plus facilement offert par les verriers locaux, qui disposent d'une structure sur place, plutôt que par un verrier étranger qui doit se donner une structure, et qui, parmi les verriers disposant de la structure nécessaire, avantage en termes de quantités à fournir et de prix ceux qui possèdent une structure plus solide et, en même temps, plus souple.

En tout état de cause, quels que soient les types de rapports qui s'instaurent entre un acheteur dominant et ses fournisseurs, il est établi que SIV, FP et VP se sont concertés entre eux pour décider de l'attitude à tenir vis-à-vis du groupe Fiat...

Les augmentations de prix pour le second semestre 1985, le premier et le second semestre 1986 ont été discutées et convenues entre les trois producteurs... (L'adhésion de VP à l'accord sur les augmentations de prix pour les trois semestres concernés a été traduite, pour l'essentiel, dans les faits...

- iv) Les éléments factuels qui démontrent que les cessions réciproques de produits visent à la répartition du marché sont essentiellement les suivants.

Les cessions sont chaque année importantes et, ainsi qu'il ressort des documents cités au point 48, elles ne sont pas des dépannages...

Les notes et documents cités au point 48 mentionnent expressément le fait que FP travaille en sous-traitance pour SIV des produits transformés.

Les cessions portent notamment sur des épaisseurs et des couleurs qui ne sont pas fabriquées par tel ou tel autre producteur et visent à permettre aux trois producteurs de disposer de toute la gamme des produits. Or, la possibilité de disposer de toute la gamme donne un avantage concurrentiel qui est annulé si les trois producteurs font en sorte qu'il n'y ait pas de désavantage entre eux à ce sujet... »

- 255 Avant de passer à l'examen des pièces retenues comme preuves d'une infraction, le Tribunal estime qu'il est nécessaire de mieux définir la nature et le contexte de l'infraction alléguée. Comme il a été relevé ci-avant, la constatation énoncée au point 43 de la décision est limitée à l'affirmation que SIV et FP sont convenues des prix et de la répartition des quotas au moins à partir de 1982 et que VP a participé à ces ententes au moins à partir de 1983. Dans la partie en droit (voir ci-avant,

point 24), la décision affirme que FP et SIV, de 1982 à 1986, et FP, SIV et VP, de 1983 à 1986, se sont mises d'accord ou tout au moins concertées sur les prix à pratiquer à l'égard du groupe Fiat, et de 1982 à 1987 sur la répartition du marché, éliminant ainsi toute incertitude quant à leur comportement. Le Tribunal considère qu'une concertation préalable sur les prix à pratiquer et sur la répartition des quotas doit être distinguée de la mise en place d'un système de cessions réciproques de produits, ayant pour objectif de conserver les quotas déjà détenus ou d'atteindre les quotas convenus. Il convient donc de reporter l'examen des pièces mentionnées au point 48 de la décision, relatives aux échanges de verre, au stade et dans le contexte de la rubrique B.3 « Les échanges de verre entre les producteurs ». A ce stade-ci, seront seules examinées les preuves d'une concertation préalable sur les prix et quotas.

256

Pour ce qui est du contexte dans lequel doit être appréciée cette question, le Tribunal rappelle, tout d'abord, qu'au point 15 de la décision il a été expliqué que le produit vendu par les producteurs aux constructeurs est le verre transformé par les producteurs ou par leurs filiales, en fonction des modèles et des caractéristiques techniques requises par les constructeurs. Il ne s'agit donc pas ici de la vente par les producteurs à Fiat de verre float à l'état brut, ventes qui sont en cause dans le cadre des échanges de produits, mais de la vente de toute une gamme de différents produits transformés. Le Tribunal rappelle, ensuite, qu'au point 15, deuxième alinéa, la décision établit une distinction entre le stade de la mise au point d'un prototype automobile et celui de la commercialisation d'un nouveau modèle. Les produits dont il s'agit ici n'ont pas été fournis lors de la phase de mise au point d'un prototype, mais vendus en vue d'être incorporés sur des modèles d'automobiles qui avaient déjà fait l'objet d'un lancement commercial. Enfin, le Tribunal rappelle que, selon le point 15, dernière phrase, de la décision, « c'est au stade de la commercialisation du nouveau modèle d'automobile que fournisseurs verriers et constructeurs automobiles négocient, normalement sur une base annuelle, prix et quantités ». Il s'agit donc bien d'un marché où les prix et les quantités sont normalement négociés entre vendeur et acheteur à intervalles réguliers.

257

Le Tribunal relève, enfin, que les dates retenues à l'article 1<sup>er</sup>, sous b) et c), du dispositif de la décision pour définir les périodes d'infraction au traité dans les rapports avec Fiat sont, pour ce qui concerne les prix, du 26 octobre 1982 au 1<sup>er</sup> décembre 1986 pour FP et SIV et du 11 mai 1983 au 1<sup>er</sup> décembre 1986 pour

FP, SIV et VP ensemble, et pour les quotas, du 1<sup>er</sup> janvier 1982 au 30 juin 1987 pour les trois producteurs sans distinction.

- 258 Au point 44, la décision fait mention de trois documents qui, bien qu'ils soient datés de 1982, figurent tous sur la liste, fournie au Tribunal par la Commission, des documents contenant une référence implicite à VP. Ce sont une note manuscrite adressée par M. Scaroni, de FP, à M. Landeschi, vice-président de SIV, datée du 26 octobre 1982 (733), lui communiquant un mémorandum interne de FP daté du 26 octobre 1982 (734), et un mémorandum interne de SIV, également adressé à M. Landeschi et daté du 11 novembre 1982 (680).
- 259 Le mémorandum interne de FP du 26 octobre 1982 consiste en un « riepilogo » (résumé) des augmentations obtenues par FP de Fiat depuis 1977 « y compris le dernier contrat biennal 83/84 ». Le mémorandum interne de SIV du 11 novembre 1982 commence comme suit:

« Ces jours-ci, le contrat 1983 concernant Fiat Auto a pratiquement été mené à sa conclusion. Nous estimons superflu de vous rappeler les antécédents (certes non positifs à notre égard) formalisés par écrit entre Fiat et notre concurrence la plus qualifiée, avec l'attribution de 46 % à FP. »

L'auteur poursuit en examinant successivement quatre points: « 1) Pourcentages d'attribution; 2) Hausses de prix obtenues; 3) Parallèle entre les contrats 1983 et 1982; 4) Chiffres absolus ». Sous la rubrique « Pourcentages d'attribution », mention est faite d'un quota de ... % exclusivement pour « il primo equipaggiamento » (« le premier équipement », traduit dans la version française de la décision par « la première monte »). Sous la rubrique « Parallèle entre les contrats 1983 et 1982 », une distinction est faite, pour l'année 1982, entre le « quota de marché théorique » et « le quota réellement acquis » et l'auteur conclut que « notre quota de 1<sup>er</sup> équipement est inférieur à ... %, pourcentage qui nous avait été attribué en son temps ». C'est à propos du quota attribué pour le premier équipement pour l'année 1983 que l'auteur utilise l'expression « un ferreo controllo delle quote effettivamente praticate » (« un contrôle rigoureux des quotas effectifs »), citée dans la décision. Le Tribunal considère qu'il ressort du contexte dans lequel s'inscrit ce membre de phrase que son auteur entend par là souligner la nécessité

pour SIV de veiller à recevoir de Fiat, au cours de l'année 1983, pour le premier équipement, un quota réel correspondant au quota théorique qui lui a été attribué. Il est à noter que les versions française et anglaise de la décision utilisent les mots « les pourcentages moyens d'augmentation obtenus par SIV sont les mêmes que ceux de FP », alors que la version italienne (la seule faisant foi) utilise le mot « simili » (similaires). Le Tribunal constate que les chiffres sont, en effet, similaires mais pas les mêmes. Il est, par contre, exact que le mémorandum note, vers la fin, que « stiamo portando avanti, a seguito degli accordi da Voi presi, il discorso di integrazione con la concorrenza per i lotti di piccole serie » (« nous poursuivons, à la suite des accords pris par vous, la question de l'intégration avec la concurrence pour les lots de petites séries »).

260 Le Tribunal considère que la Commission n'était pas en droit de conclure, à partir de ces trois documents, que VP a participé à une entente avec FP et SIV, les références à la « concurrence » devant, d'après le contexte dans lequel elles ont été faites, s'entendre comme des références à FP seule. Le Tribunal considère que ces documents sont des preuves significatives de l'existence d'un échange d'informations à un haut niveau entre FP et SIV, quant aux résultats de leurs négociations avec Fiat, et d'un accord en vue d'une intégration pour les lots de petites séries. Le Tribunal estime cependant que la Commission n'était pas en droit de déduire de ces seuls documents la conclusion que FP et SIV se seraient concertées préalablement, pendant le dernier trimestre 1982, sur les prix à pratiquer au groupe Fiat [ce trimestre étant le premier de la période de l'infraction, telle qu'elle a été définie à l'article 1<sup>er</sup>, sous b), du dispositif de la décision]. Pour ce qui concerne les quotas, le Tribunal observe que le mémorandum interne de SIV du 11 novembre 1982 (le seul document faisant mention de quotas) fait expressément état d'« attribution » de quotas. Le Tribunal considère qu'il ressort du document pris dans son ensemble que l'attribution de quotas en cause a été opérée par Fiat entre les producteurs et que ce document ne saurait donc être invoqué par la Commission comme constituant la preuve d'une concertation préalable entre FP et SIV, pendant l'année 1982, ayant pour objet la répartition des quotas pour les fournitures au groupe Fiat.

261 Au point 45, la décision cite deux extraits d'un autre mémorandum interne de SIV, daté du 11 mai 1983 (686-688), rédigé par le même auteur. Les extraits font mention, respectivement, de « la concorrenza » (la concurrence) et — expression qui avait déjà été utilisée dans le mémorandum précédent — « la concorrenza più qualificata » (la concurrence la plus qualifiée). Le Tribunal note que ce document

figure sur la liste des documents que la Commission considère comme comportant une référence implicite à VP. Toutefois, il ressort à l'évidence, même de la copie jointe à la communication des griefs, que ce document se réfère explicitement à PPG (c'est-à-dire VP) et qu'il contient des éléments pertinents, d'une part, au sujet des relations entre les producteurs et Fiat et, d'autre part, au sujet des relations entre SIV, FP et VP. Le mémorandum est intitulé « Richiesta Fiat auto revisione prezzi 1983 » (Demande Fiat auto révision des prix 1983). L'auteur rend compte de ce que la direction des achats de Fiat avait convoqué, le 26 avril 1983, des représentants de SIV, parmi lesquels il figurait, « pour nous soumettre son examen comparatif des prix/m<sup>2</sup> par ligne de produit » et qu'à cette occasion Fiat avait déclaré que « nos niveaux moyens ne sont pas compétitifs sur le marché national et international ». Il poursuit:

« Stesso atteggiamento veniva operato da Fiat il 4.5 (per risposta entro il 24.5) nei confronti di F. P., chiedendo riduzioni su alcuni PB ACC. già dal 1.1.83 e per numerose anomalie dal 1.7.83, aggiungendo che altri concorrenti nazionali ed esteri avevano presentato proposte favorevoli. (Splintex e PPG: l'AD di quest'ultimo si è già impegnato a mantenere le quotazioni 1982, già inferiori alle nostre, sino ad almeno tutto il 1984)...

Fiat insiste per una revisione entro il 19.5 su alcuni accoppiati normali...

Qualora aderissimo a tale richiesta, ne deriverebbero queste conseguenze:

- 1) Notevole decurtazione dell'aumento a suo tempo acquisito per il 1983.
- 2) Nessuna assicurazione, in ogni caso, sul mantenimento delle quote di mercato legate a tali prezzi.
- 3) Negative ed immediate ripercussioni su tutte le offerte recentissime e/o a venire...

- 4) Proseguimento di queste analisi al ribasso su altri particolari...
- 5) Inevitabile coinvolgimento della F. P. nella concessione di tali ribassi ed accelerazione del processo riduttivo senza alcuna contropartita in termini di quote di penetrazione, e con l'inasprimento dei rapporti commerciali con la concorrenza.
- 6) Propagazione degli atteggiamenti ribassistici alle altre Case Auto nazionali ed estere le cui Direzioni Acquisti sappiamo essere in collegamento (es. Alfa Romeo — Fiat).

A nostro avviso si presentano pertanto le seguenti alternative che riteniamo di politica aziendale più che commerciale:

- a) Aderire alle richieste Fiat con tutte le conseguenze sopra enunciate.
- b) Tenere un atteggiamento fermo e coerente con la nostra politica commerciale e costistica, rifiutando in linea di massima (salvo appunto macroscopiche anomalie) le richieste del cliente.

Per operare in questa ottica è necessario però accertarsi dell'*assoluto e sicuro* analogo atteggiamento da parte della concorrenza più qualificata. »

[« Fiat a adopté la même attitude le 4.5 (pour réponse avant le 24.5) vis-à-vis de FP, demandant des réductions sur quelques PB ACC à compter du 1.1.1983, et pour de nombreuses anomalies à compter du 1.7.1983, ajoutant que d'autres concurrents nationaux et étrangers avaient présenté des propositions favorables. (Splintex et PPG: l'AD de ce dernier s'est déjà engagé à maintenir les cotations 1982, déjà inférieures aux nôtres, au moins jusqu'à la fin de 1984)...

Fiat insiste sur une révision avant le 19.5 (sur certains produits)...

Si nous adhérons à cette demande, les conséquences seraient les suivantes:

- 1) Importante réduction de la hausse acquise en son temps pour 1983.
- 2) Aucune assurance, dans tous les cas, sur le maintien des quotas de marché liés à ces prix.
- 3) Répercussions négatives immédiates sur toutes les offres très récentes et/ou à venir...
- 4) Poursuite de ces analyses à la baisse sur d'autres détails...
- 5) FP sera inévitablement entraînée dans la concession de ces réductions, d'où une accélération du processus réducteur sans aucune contrepartie au plan des quotas de pénétration et avec un durcissement des rapports commerciaux avec la concurrence.
- 6) Diffusion des attitudes à la baisse à d'autres constructeurs automobiles nationaux et étrangers dont les Directions des Achats, nous le savons, sont en liaison (ex. Alfa Romeo — Fiat).

A notre avis, l'alternative suivante se présente donc, que nous jugeons relever d'une politique d'entreprise plus que d'une politique commerciale:

- a) Accéder aux demandes de Fiat avec toutes les conséquences énoncées ci-dessus.

- b) Garder une attitude ferme et cohérente avec notre politique commerciale et des coûts, en refusant, en règle générale (sauf, justement, anomalies macroscopiques), les demandes du client.

Mais pour opérer dans cette optique, il est nécessaire de s'assurer que la concurrence la plus qualifiée adoptera, *absolument et sûrement*, la même attitude. »]

262 Le Tribunal considère que ce document ne peut être invoqué par la Commission comme constituant la preuve d'une concertation quelconque entre VP, d'une part, et SIV et FP, d'autre part. Selon le Tribunal, les termes utilisés dans ce document sont suffisamment explicites pour apporter, au contraire, la preuve de l'absence d'une telle concertation. La référence à la « concurrence la plus qualifiée » est, en effet, manifestement une référence à FP. Si le document fournit la preuve, certes, de l'existence d'une certaine concertation entre les seules SIV et FP, il n'en est pas moins vrai qu'il fournit également la preuve du pouvoir économique considérable que Fiat était en mesure d'exercer vis-à-vis de tous les producteurs ainsi que de sa capacité à susciter chez un producteur un comportement de concurrence à l'égard des autres. Le Tribunal considère que, en omettant de prendre en considération cette dimension du marché, la décision a donné une image déformée de celui-ci.

263 Quant à la constatation figurant à la fin du point 45, selon laquelle « la réduction de prix accordée par les trois producteurs FP, SIV et VP a été uniforme, 8 %, et à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1984 », il convient de relever que la Commission n'a produit au Tribunal aucun document datant de cette époque et susceptible d'étayer cette constatation. Les sources utilisées semblent avoir été, premièrement, une déclaration faite par VP dans le cadre de la procédure administrative, datée du 16 janvier 1987 (756), détaillant les variations des prix pratiqués vis-à-vis de Fiat, Alfa Romeo, Iveco et Opel et notant une diminution moyenne de 8 % pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 1984 par rapport à 1983; deuxièmement, une phrase de la réponse de FP à la communication des griefs (736), précisant que « le 1<sup>er</sup> janvier 1984, Fabbrica Pisana a baissé ses prix de 8 % par rapport au tarif du 30 décembre 1982, annulant par conséquent les augmentations ayant eu lieu en 1983, ce qui a conduit à une baisse effective de 12,2 % »; et, troisièmement, une phrase de la réponse de SIV à la communication des griefs (690), faisant valoir que « la déduction ... selon laquelle la réduction du prix par les trois producteurs SIV, FP et VP aurait été uniforme, soit 8 %, à partir du 1.1.1984, est absolument

fausse, car la réduction totale de SIV et Vetroeuropa (filiale de SIV) a été de 11 %, ainsi qu'il résulte des catalogues des prix officiels remis à l'époque à la Commission, tandis que nous avons de bonnes raisons de croire que FP a fait une réduction de 12,2 % et VP de 8 % ». Ces déclarations étant totalement incompatibles les unes avec les autres, le Tribunal considère qu'elles ne permettent pas à la Commission, qui, au surplus, n'a procédé à aucune vérification auprès de Fiat, d'affirmer que les trois producteurs ont opéré une réduction uniforme de 8 % à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1984.

264 Quant à la note manuscrite de SIV du 12 octobre 1983 (691), citée au point 46 de la décision, il suffit de relever que la décision ne fait pas état de la mention figurant au haut de cette note, écrite d'une autre main: « Zaroni (SIV) vedi se riesce sapere qualcosa delle offerte S. G » [« Zaroni (SIV), voir si vous réussissez à savoir quelque chose des offres de Saint-Gobain »]. Or, cette mention en tête de la note n'est pas compatible avec l'hypothèse d'une concertation préalable sur les prix.

265 La décision ne fait mention d'aucune pièce relative à l'année 1984. Toutefois, deux documents pertinents, relatifs à cette année, figurent dans le dossier. Le premier est un mémorandum interne de SIV, daté du 21 mai 1984 (703-5), concernant les trous dans les vitres latérales de 3 mm. Après avoir comparé les prix de FP, VP et SIV (dont la source n'est pas révélée) et avoir constaté que les prix de SIV étaient beaucoup plus élevés que ceux de FP, l'auteur note que SG (FP) avait déclaré à Fiat être prête à couvrir la totalité de ses besoins à partir de septembre 1984. Il poursuit:

« Fiat ci dichiara che il non adeguamento ai prezzi SG ci comporterebbe l'esclusione dalle forniture e chiede nostra immediata risposta, con tempistiche ed impegno a fornire le nostre quote.

...

Se risponderemo concretamente alle necessità Fiat, spiezeremo in modo totale SG ... conserveremo l'opzione della quota 50 % per il 1985 e la possibilità di un riadeguamento prezzi.

In caso negativo vedremo drasticamente decurtata la nostra quota presso Fiat, a vantaggio SG e VP, e con ridotto potere contrattuale sui prezzi. »

(« Fiat nous déclare que la non-adaptation aux prix de SG entraînerait notre exclusion des fournitures et demande une réponse immédiate de notre part, avec délais et obligation de fournir nos quotas.

...

Si nous répondons concrètement aux nécessités Fiat, nous feinterons totalement SG ... nous conserverons l'option du quota 50 % pour 1985 et la possibilité d'un réajustement des prix.

En cas de réponse négative, nous verrons notre quota auprès de Fiat ... réduit de manière drastique, à l'avantage de SG et VP, avec un pouvoir contractuel réduit sur les prix. »)

Le deuxième document afférent à l'année 1984 est un autre mémorandum interne de SIV, du même auteur, daté du 28 décembre 1984 (697-700). Dans ce mémorandum, on peut lire ce qui suit:

« Venerdì 21.12. us., abbiamo avuto una riunione con la Direzione Acquisti Fiat onde fare il punto di tale vicenda particolarmente travagliata: ricordiamo che questo 'travaglio' viene soprattutto dal fatto che la Fiat ha in pratica promesso, per il 1985 ai suoi interlocutori, il 120 % di quota, creando le premesse per le gravissime tensioni a tutti i livelli, oggi in atto.

#### 1 *Premesse* ...

*Quota di penetrazione (1° equipaggiamento):* al 30.11 la quota reale si aggira, invalore, intorno a: 15.7 %, contro una quota ufficiale del 13 %...

Ricordiamo che nel corso del 1984 le nostre quotazioni sono state mediamente di almeno il 3 % superiori ai nostri concorrenti: ci riferiamo in particolare alla S. G. che, oltre a delle quotazioni (illisibile) mediamente del 2 % rispetto alle nostre, ha riservato un ristorno dell'1 % a fine anno...

## 2 *Prospettive per il 1985*

La posizione *SIV* è stata particolarmente chiara...

- far valere l'opzione del 50 % delle forniture di 1° equipaggiamento per il 1985;
- incremento netto delle quotazioni qualora ci discostassimo in maniera sensibile da tale quota...

La posizione della *F. P.* nella realtà è stata, lungo tutto il corso della trattativa, quella di avvicinarsi per quanto possibile alla quota 1984, portando le sue quotazioni a livelli approssimativamente vicini a quelli della *SIV*: tale fatto è stato il vero freno di qualsiasi azione di incremento sostanziale delle quotazioni...

*PPG* che aveva un impegno da parte della Fiat di attribuzione del 10 %, ha praticamente chiuso la settimana scorsa ad un 8 % teorico ma, nella realtà, ad un 6-7 % reale, per varie ragioni di carattere tecnico-logistico.

*GLVB* e *GLASSEXP* verranno cristallizzate alle quote del 1984... »

[« Le vendredi 21 décembre dernier, nous avons eu une réunion avec la direction des achats de Fiat pour faire le point d'une succession d'événements particulièrement tourmentée: rappelons que ce 'tourment' provient surtout du fait que Fiat a en pratique promis, pour 1985, à ses interlocuteurs, 120 % de quotas, créant les conditions de développement pour les plus graves tensions à tous les niveaux, qui ont aujourd'hui éclaté.

## 1 *Introduction ...*

*Quota de pénétration (pour le 1<sup>er</sup> équipement):* au 30.11, le quota réel est, en valeur, d'environ 15,7 %, contre un quota officiel de 13 %...

Rappelons que durant l'année 1984 nos cotations ont été en moyenne supérieures d'au moins 3 % à celles de nos concurrents: nous nous référons en particulier à SG qui, outre des cotations (illisible) de 2 % en moyenne par rapport aux nôtres, a réservé une ristourne de 1 % à la fin de l'année...

## 2 *Perspectives pour 1985*

La position de SIV a été particulièrement claire...

- faire valoir l'option de 50 % des fournitures de 1<sup>er</sup> équipement pour 1985;
- hausse nette des cotations si nous nous écartions de façon sensible de ce quota...

La position de *FP* en réalité a été, tout au long des négociations, de se rapprocher autant que possible du quota de 1984, en amenant ses cotations à des niveaux assez proches de ceux de SIV: cette attitude a été le véritable frein de toute action de hausse substantielle des cotations...

*PPG*, à laquelle Fiat s'était engagée à attribuer 10 %, a pratiquement clos la semaine dernière sur un 8 % théorique, mais, en réalité, sur un 6-7 % réel, pour différentes raisons de nature technico-logistique.

*GLVB* (Glaverbel) et *GLASSEXP*ORT voient maintenus les quotas de 1984... »]

Par la suite l'auteur fait mention de deux versions, « toutes les deux d'origine SG », des entretiens entre FP et Fiat. Dans le dernier paragraphe, l'auteur fait mention d'un « quota réel promis par (M. Bussolati, de Fiat) ».

- 266 Le Tribunal considère que ces documents, les seuls afférents à l'année 1984, sont suffisamment explicites pour apporter la preuve que, au contraire de la thèse retenue dans la décision, il n'y a pas eu, à tout le moins pendant cette année, de concertation entre les trois producteurs en ce qui concerne leurs rapports avec le groupe Fiat.
- 267 Au point 47, la décision se réfère à une série de documents afférents à l'année 1985 pour prouver que des « discussions (avaient été) ... entamées sur la manière de faire passer des augmentations de prix auprès du groupe Fiat ». Le premier document est la note de SIV du 30 janvier 1985 (374/708), dans laquelle ont été effacés les mots « Scaroni pensa di non potersi battere per fermare PPG » [« Scaroni estime qu'il ne peut pas se battre pour arrêter PPG (VP) »] — voir ci-avant, points 91 à 93. Il est exact que, comme le relève la décision, la note de SIV fait mention de « trous et 'chevaliers' (mécanisme pour lever les vitres latérales) comme cheval de Troie dans Fiat pour augmentation prix » et que la note correspondante de FP fait mention, sans plus, de « problèmes Fiat ». Le Tribunal considère cependant que, si cette note peut constituer la preuve d'une concertation entre SIV et FP sur leur politique à l'égard de Fiat, elle ne suffit pas à fournir la preuve d'une concertation impliquant VP.
- 268 Le deuxième document est la note de FP du 7 mai 1985 (738), citée au point 47, troisième alinéa, qui contient effectivement les mots cités dans la décision. Le Tribunal constate toutefois qu'il est inexact que la note mentionne explicitement un « accord » entre SIV et FP, encore moins un accord comprenant VP. Si cette note est lue à la lumière des termes et du contenu des mémorandums afférents à l'année 1984, il semble plus probable que ce dont elle fait état est un échange d'informations sur les résultats des négociations avec Fiat.

269 Le troisième document est la note de FP du 23 mai 1985 (740), citée au point 47, quatrième alinéa, qui utilise effectivement l'expression « Accordo Pennitalia » (« accord Pennitalia »). Néanmoins, le Tribunal considère que la Commission n'a pas établi que ces mots font référence à un accord concernant Fiat. Il convient, en effet, de relever que cette note fait partie d'une sorte d'agenda, dans lequel l'auteur note jour par jour ce qu'il a fait d'important pendant la journée, et que la mise en page des mots pertinents est la suivante:

Accordo FIAT + Alfa Romeo

+ 7 % imm

+ 5 1 genn (janvier) 86

+ x 2° sem 86

Accordo Pennitalia

Ricostruz. Flovetro.

A tout le moins, la portée exacte des mots « Accordo Pennitalia » est incertaine. Toutefois, leur portée peut être contrôlée par référence au mémorandum de SIV du 24 juin 1985 (voir ci-après, point 270), dont l'examen révélera qu'il n'est pas permis d'en tirer la preuve, pour le mois de mai 1985, d'un accord sur les prix ou les quotas dans ce secteur du marché entre VP, SIV et FP. Au présent stade, il y a lieu cependant de relever que la note du 23 mai 1985 peut à bon droit être invoquée comme la preuve d'un échange d'informations entre FP et SIV, tout comme la note du 20 juin 1985 (739) citée à l'alinéa suivant du point 47 de la décision.

270 Le quatrième document est le mémorandum interne de SIV du 24 juin 1985 (715), cité au point 47, sixième alinéa, de la décision, qui figure, encore une fois, sur la liste des documents que la Commission considère comme comportant une référence implicite à VP, alors que le texte entier se réfère explicitement à VP. Le mémorandum résume les résultats des négociations de SIV avec Fiat pour le second semestre 1985. La copie communiquée avec la communication des griefs contient les paragraphes suivants:

« Nella realtà, sappiamo che la Fiat è già intervenuta in favore della PPG per lo spostamento immediato di quote sia sulla Uno (a danno della SG per l'equivalente del 4,2 % ca di quota), sia sulla Ritmo (a danno del nostro Gruppo per l'equivalente di un 1,5 % ca di quota).

E' evidente che le prossime settimane, e soprattutto i prossimi mesi, ci diranno quanto e come la PPG in particolare riuscirà a rispondere alle richieste di Fiat.

Continuiamo a parlare di PPG in quanto GLVB ci pare relativamente fuori gioco, e la differenza di quotazioni fra SIV e PPG dal 1.7. sarà superiore al 10 % medio e, in taluni casi, sino al 13/14 %.

E' evidente che ci stiamo preparando già sin d'ora agli incrementi di prezzi del 1° gennaio '86 che, al di là di un aumento generalizzato da definire, dovranno colpire in particolare i cristalli più difficoltosi e quelli di impossibile fornitura PPG. »

[« En réalité, nous savons que Fiat est déjà intervenue en faveur de PPG pour le déplacement immédiat des quotas soit sur l'Uno (aux dépens de SG pour l'équivalent d'à peu près 4,2 % de quota) soit sur la Ritmo (aux dépens de notre groupe pour l'équivalent d'à peu près 1,5 % de quota).

Il est évident qu'au cours des prochaines semaines, et surtout les prochains mois, ils nous diront dans quelle mesure et comment PPG en particulier va réussir à répondre aux demandes de Fiat.

Nous continuons à parler de PPG, car GLVB (Glaverbel) nous semble relativement hors du jeu, et la différence de prix de 1/7 entre SIV et PPG sera supérieure au 10 % moyen et, dans certains cas, ira jusqu'à 13/14 %.

Il est évident que nous sommes en train de nous préparer dès maintenant aux augmentations de prix du 1<sup>er</sup> janvier 1986 qui, au-delà d'une augmentation généralisée qui doit être définie, devront toucher en particulier les vitres plus difficiles et celles que PPG ne peut pas fournir. »]

Le Tribunal considère que les termes de ce mémorandum sont suffisamment explicites pour apporter la preuve qu'il n'y a pas eu de concertation quelconque ni sur les prix à pratiquer auprès de Fiat ni sur la répartition de quotas entre VP, d'une part, et SIV et FP, d'autre part, pendant l'année 1985.

271 Le Tribunal constate que la Commission n'a produit aucun document étayant les constatations faites aux deux derniers alinéas du point 47 de la décision, au sujet d'une prétendue coïncidence d'augmentations de prix, et qu'il ne peut donc exercer son contrôle sur ce point. Dans ces conditions, et compte tenu des constatations précédemment effectuées, le Tribunal constate que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit le bien-fondé de ses affirmations.

272 Quant aux tableaux mécanographiques auxquels il est fait référence au point 49 de la décision, il est exact qu'ils font mention de quantités et de quotas, comme il est relevé dans la décision. Mais le Tribunal considère que l'examen des pièces comportant une référence explicite à VP a fait apparaître que SIV a pu connaître, à partir des informations fournies par Fiat, la nature des fournitures livrées par VP à Fiat. Le Tribunal ne peut donc accepter comme allant de soi l'affirmation de la Commission selon laquelle les informations figurant dans les tableaux mécanographiques concernant VP ne pouvaient émaner que de VP. A plus forte raison, le Tribunal ne peut considérer que ces tableaux, sans autre indication permettant d'identifier les sources des informations qu'ils reproduisent, puissent être retenus comme élément de preuve d'une entente sur les prix et quotas pendant toute la longue période à laquelle ils se réfèrent.

273 Enfin, le Tribunal doit faire état de la lettre de Fiat à VP, datée du 3 juillet 1985 (657), citée au point 51, sous ii). En effet, le passage cité dans la décision n'est qu'une demi-phrased, détachée de son contexte, lequel ne peut ressortir que de la lecture de cette lettre dans sa version intégrale, en liaison avec la lettre précédente de VP à Fiat du 28 juin 1985 (795), dont elle constitue la réponse. La lettre de Fiat se lit comme suit, les mots en italiques étant les mots cités dans la décision:

*« Per quanto concerne i programmi di consegna di breve termine, come già anticipato Vi, non ci è possibile definire percentuali di assegnazione impegnative in quanto la*

Vostra presenza limitata, che non copre la totalità dei nostri modelli, ci pone intuitibili vincoli nell'impostazione dei programmi con i Vostri concorrenti. Ciò nonostante, siamo d'accordo con Voi nel ritenere una percentuale del 15 % un obiettivo realmente perseguibile anche per il 1986.

Questo, confidando nella Vostra capacità di estendere in tempi brevi la Vostra gamma di prodotti e di conservare o migliorare gli attuali livelli di competitività.

Prendiamo atto infine della Vostra possibilità di contare non solo sugli Stabilimenti italiani, ma sull'intera potenzialità installata dalla Casa Madre (P. P. G.) in Europa. »

[« En ce qui concerne les programmes de livraison à court terme, ainsi qu'il vous a été dit, il ne nous est pas possible de définir des pourcentages d'attribution qui nous engagent, puisque votre présence limitée, qui ne couvre pas la totalité de nos modèles, nous impose des contraintes prévisibles pour la mise en place des programmes avec vos concurrents. Malgré cela, nous sommes d'accord avec vous pour considérer un pourcentage de 15 % comme un objectif pouvant réellement être poursuivi aussi pour 1986.

Nous faisons confiance à votre capacité d'étendre dans un bref temps votre gamme de produits et de conserver ou améliorer les niveaux actuels de compétitivité.

Enfin, nous notons que vous êtes en mesure de compter non seulement sur vos établissements italiens, mais aussi sur la potentialité entière des installations de votre société mère (PPG) en Europe. »]

Il ressort de la lecture de la lettre de Fiat, dans sa version intégrale et, surtout, en liaison avec la lettre de VP du 28 juin 1985, qu'elle avait pour objet l'attribution d'un quota additionnel que Fiat n'était pas en mesure, à ce moment-là, d'accorder à VP.

274 Pour ce qui concerne les quotas auprès de Alfa Romeo, il est pertinent de noter les termes d'un télex du vice-président de Alfa Romeo à M. Scaroni, de SIV, daté du 6 janvier 1984 (670): « ... nous vous informons que nous vous attribuons pour 1984 un quota de fourniture égal à 23/25 % de nos besoins totaux ». Ce télex, comme beaucoup de documents déjà cités, corrobore l'affirmation des parties requérantes selon laquelle les quotas ont été assignés par les constructeurs d'automobiles.

275 Dans ces conditions, le Tribunal constate que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit une concertation préalable entre les trois producteurs sur les prix à pratiquer ou sur la répartition des quotas pour les fournitures au groupe Fiat. Pour ce qui concerne les rapports entre SIV et FP, le Tribunal relève qu'il y eu des échanges d'informations qui pourraient tomber sous le coup de l'article 85, paragraphe 1, du traité. Les conséquences de cette constatation seront examinées ci-après (points 334 à 335) à la lumière des moyens relatifs à la procédure invoqués par les requérantes.

#### b) Les accords et les pratiques concertées concernant le groupe Piaggio

276 La décision, sous cette rubrique, énonce que « SIV et FP se sont mis d'accord, au moins à partir de 1983, pour la répartition des fournitures et les prix à pratiquer à Piaggio » (point 52). Le dispositif de la décision [article 1<sup>er</sup>, sous d)] définit la période de l'infraction constatée comme s'étant étendue du 1<sup>er</sup> janvier 1983 au 1<sup>er</sup> mai 1986. Les preuves retenues consistent en une note interne de FP (751), datée du 12 décembre 1984; une note interne de SIV (728), datée du 28 décembre 1984, et une liste, dont la source n'est pas explicitée, des dates auxquelles les deux producteurs ont modifié leurs prix pendant les années 1983 à 1986. Pour bien apprécier les positions des parties, il convient, tout d'abord, d'examiner les preuves documentaires, chronologiquement très rapprochées, dont il a été fait état.

277 Il ressort de la comparaison du libellé, d'une part, des citations qui se trouvent dans la décision (point 52, deuxième et troisième alinéas) et, d'autre part, des mémorandums originaux que les citations sont fidèles à la version originale [à part une traduction inexacte des mots « la situazione quote cambiava poco » (« la situation des quotas changea peu ») dans les versions française et anglaise]. Cependant, la lecture du texte intégral du mémorandum de FP du 12 décembre 1984 donne

une impression légèrement différente de celle que la décision présente. Selon ce mémorandum, à la fin de 1982, FP aurait bénéficié, auprès de Piaggio, d'un quota de quatre fois supérieur à celui de SIV. Sur quatre modèles de Piaggio, le prix de FP aurait été légèrement inférieur à celui de SIV pour deux modèles et légèrement supérieur pour un troisième; seul FP aurait été fournisseur pour le quatrième. Suite à certains contacts, les deux entreprises auraient eu l'intention commune de porter leurs quotas respectifs pour les trois modèles à une proportion de 50/50. Des augmentations différenciées de prix auraient été convenues et mises en application à partir du 1<sup>er</sup> mars et du 1<sup>er</sup> septembre 1983. Les prix de SIV auraient été inférieurs à ceux de FP, avec pour résultat qu'à la fin de l'année 1983 le quota de FP aurait sensiblement diminué par rapport à celui de SIV. Par la suite, toujours en vue de maintenir la répartition de leurs quotas sur une base de 50/50, il aurait été convenu que, pendant l'année 1984, FP introduirait une augmentation de 4 % à partir du 1<sup>er</sup> mars et de 3,5 % à partir du 1<sup>er</sup> septembre, tandis que SIV introduirait une augmentation différenciée à partir du 1<sup>er</sup> juillet (les chiffres pour l'augmentation de SIV étant supérieurs à ceux de FP pour le mois de mars, mais inférieurs à ceux de FP pour le mois de septembre). Toutefois, selon l'auteur du mémorandum, cet accord n'aurait pas été respecté par SIV qui, sans en informer FP, aurait convenu avec Piaggio de reporter son augmentation de prix au mois de septembre ou octobre, ce qui aurait amené FP à reporter sa propre augmentation prévue pour le 1<sup>er</sup> mars au 1<sup>er</sup> juin. En fait, SIV n'aurait fait application de l'augmentation prévue ni au mois de septembre ni au mois d'octobre. En conséquence, le quota de FP aurait sensiblement diminué pour nombre de pièces. Le responsable de SIV aurait évité de discuter de cette question avec le responsable de FP; il aurait néanmoins prétendu que, à son avis, il existait un troisième fournisseur, prétention dont le responsable de FP n'aurait trouvé aucune confirmation. Le mémorandum de SIV du 28 décembre 1984 conteste la présentation des faits qui a été faite dans le mémorandum de FP et renvoie aux termes d'un télex adressé par SIV à Piaggio, se référant aux accords intervenus entre SIV et Piaggio sur l'application de la nouvelle liste de prix à partir de novembre 1984.

278

FP prétend que, si ces mémorandums peuvent être retenus comme l'indice de l'existence d'accords entre les deux producteurs concernés pour les années 1983 et 1984, il ressort néanmoins de ces mêmes documents que seul l'accord de 1983 a trouvé application. Selon FP, ces accords avaient pour objectif de rationaliser les fournitures destinées au groupe Piaggio, lesquelles, d'un point de vue global, étaient d'importance minime et, d'ailleurs, pas du tout rentables pour les fournisseurs. SIV conteste la pertinence de ces documents en tant que preuves d'un accord qui aurait prétendument trouvé application pendant les années 1985 et 1986. La Commission, pour sa part, insiste sur la pertinence de ces mémorandums

qui constituent, selon elle, des preuves significatives de l'existence d'accords entre les deux producteurs.

279 Le Tribunal considère que c'est à bon droit que la Commission a estimé que les deux mémorandums permettent d'établir clairement l'existence de deux accords entre FP et SIV sur les prix à pratiquer vis-à-vis de Piaggio: premièrement, un accord pour l'année 1983, qui a été mis en vigueur et a trouvé application; deuxièmement, un accord pour l'année 1984, qui a été mis en vigueur selon les termes convenus par FP, mais pas par SIV, laquelle a modifié sa position en fonction de ses rapports avec Piaggio. Les accords semblent avoir eu pour objet de parvenir, au moyen d'une politique d'augmentation différenciée des prix conçue de façon à favoriser la position de SIV, à une répartition égalitaire des quotas de fournitures au groupe Piaggio pour trois modèles sur quatre. Le Tribunal considère, par contre, que ces deux mémorandums ne permettent pas de rapporter la preuve de l'existence de tels accords pour les années 1985 et 1986.

280 Pour ce qui concerne la liste des dates auxquelles les deux producteurs ont modifié leurs prix, liste reprise au dernier alinéa du point 52 de la décision, le Tribunal observe que les dates figurant sur cette liste pour l'année 1984 ne sont que partiellement compatibles avec les données ressortant des mémorandums de FP et SIV, précités. En particulier, il ressort clairement de ces derniers qu'en aucun cas FP et SIV n'ont modifié leurs prix à la même date au cours de l'année 1984. Le Tribunal observe, en outre, que les dates auxquelles sont intervenus des changements de prix au cours des années 1985 et 1986 étaient, respectivement, séparées par des intervalles de deux mois et un mois.

281 Dans ces conditions, le Tribunal constate, premièrement, que la Commission n'a établi à suffisance de droit que FP et SIV se sont mises d'accord sur les prix et les quotas de fournitures à appliquer au groupe Piaggio que pour les années 1983 et 1984; deuxièmement, que la Commission a établi à suffisance de droit que l'accord a trouvé application pour 1983 de la manière décrite au dernier alinéa du point 52 de la décision; troisièmement, que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit que l'accord a trouvé application pour 1984, comme il est indiqué au même alinéa du même point; quatrièmement, que la Commission n'a fourni aucune preuve directe de l'existence d'un accord sur les prix et les quotas de fournitures à appliquer au groupe Piaggio pour les années 1985 et 1986, et, finalement, que les

dates auxquelles sont intervenus des changements de prix pendant ces années ne sont pas suffisamment rapprochées pour constituer la preuve indirecte de l'existence d'un accord pour ces deux années. Les conséquences de ces constatations seront examinées ci-après (points 336 à 337) à la lumière des moyens relatifs à la procédure invoqués par les requérantes.

282 Le Tribunal observe, enfin, que la décision ne comporte aucun élément permettant d'apprécier l'effet des accords conclus pour 1983 et 1984 sur le jeu de la concurrence et que la Commission n'a effectué aucune vérification sur ce point auprès de Piaggio.

### 3. Les échanges de verre

283 La décision examine les échanges de verre à trois reprises dans la partie en fait: au point 33, sous la rubrique « Les éléments de concertation entre les producteurs » dans le secteur non-auto; au point 48, sous la rubrique « Les accords et les pratiques concertées concernant le groupe Fiat » dans le secteur auto; et aux points 53 à 58, sous une rubrique principale intitulée « Les échanges de verre entre les producteurs ».

284 Au point 33, il est affirmé que « les échanges de produits entre les trois fabricants italiens sont aussi l'occasion de connaître les tarifs et les prix pratiqués par les concurrents ou de convenir du comportement à tenir sur le marché » et que « les prix de produits cédés ont toujours été fixés et successivement adaptés sur la base des modifications tarifaires des producteurs cédants ». Les documents dont il est fait mention au point 33 ne concernent que FP et SIV.

285 Au point 48, il est affirmé que « les trois producteurs ont procédé à des cessions réciproques de produits ... avec l'objectif de garder, chacun, ses propres quotas de pénétration ou d'atteindre les quotas convenus avec les concurrents ». Sont ensuite cités un certain nombre de documents et de données chiffrées concernant ces cessions. Au point 51, sous iv), la décision énumère « les éléments factuels qui démontrent que les cessions réciproques de produits visent à la répartition du

marché ». Ce sont: l'importance des cessions non destinées à remédier aux dépannages; le fait que FP travaille en sous-traitance pour SIV des produits transformés et le fait que « les cessions portent notamment sur des épaisseurs et des couleurs qui ne sont pas fabriquées par tel ou tel autre producteur et visent à permettre aux trois producteurs de disposer de toute la gamme des produits ».

286 Au point 53, la décision relève que « de grandes quantités de verres sont échangées par contrats entre les trois producteurs. Ces échanges ont pour but de permettre à chaque producteur de disposer de toute la gamme des produits, même de ceux qu'il ne fabrique pas, et de garder ses quotas de marché. Ils sont aussi le moyen de se répartir les marchés et les clients et de connaître les tarifs et les prix pratiqués par les concurrents ».

287 Au point 56, troisième alinéa, il est précisé que « les échanges de notes, les comptes rendus et les notes manuscrites montrent que les prix des produits cédés sont établis et successivement réajustés sur la base des modifications tarifaires des cédants, que ces prix sont établis en fonction de la destination des produits cédés au marché national et aux marchés étrangers bien individualisés, que, même dans le cas de cession pour le marché national, la destination des produits est individualisée par région et par utilisation ».

288 Au point 58, sous i), il est expliqué que « la Commission n'entend pas mettre en cause les cessions réciproques de produits en cas de dépannage (renouvellement d'outils de production, arrêts pour entretien des fours, satisfaction de demandes ponctuelles), mais, ainsi qu'il est relevé dans la présente affaire, les échanges systématiques de produits convenus sur de longues périodes et qui constituent une conséquence du choix de politique industrielle et commerciale opéré par les producteurs dans le cadre d'autres ententes et/ou d'autres accords restrictifs de concurrence. La Commission ne peut pas partager l'avis des producteurs selon lequel ces cessions seraient économiquement nécessaires. Ainsi que l'affirment les producteurs, les cessions visent à donner la possibilité à chacun d'eux de disposer à tout moment de la gamme des produits, annulant ainsi l'avantage économique dérivant de la spécialisation de chacun. En effet, qu'il s'agisse de spécialisation pour telle ou telle autre épaisseur ou telle ou telle autre couleur, les cessions réci-

proques annulent l'avantage de la spécialisation et visent à placer artificiellement tous les producteurs sur un pied d'égalité, empêchant ainsi que la clientèle puisse bénéficier, en termes économiques, de la position privilégiée du point de vue productif et commercial détenue par chaque producteur. Les cessions réciproques conduisent, en fait, ainsi que le démontre l'uniformité des tarifs et des rabais des trois producteurs, à un marché plat et uniforme ».

289 Le Tribunal considère qu'il y a lieu, tout d'abord, de dégager plus précisément des affirmations précitées l'essentiel du grief retenu par la Commission. Le Tribunal observe que la Commission affirme, d'une part, que les échanges de verre avaient pour but de permettre aux producteurs de connaître les tarifs et les prix pratiqués par leurs concurrents et que « les cessions réciproques conduisent, en fait, ainsi que le démontre l'uniformité des tarifs et des rabais des trois producteurs, à un marché plat et uniforme » et, d'autre part, que seuls sont mis en cause « les échanges systématiques de produits, convenus sur de longues périodes, et qui constituent une conséquence du choix de politique ... dans le cadre d'autres ententes et/ou d'autres accords restrictifs de concurrence ».

290 Le Tribunal considère qu'il existe une incohérence entre les affirmations précitées, étant donné que, sous la plupart des aspects précédemment analysés, la décision s'est efforcée de démontrer que les accords et/ou ententes restrictifs de la concurrence, dans le cadre desquels se situait le « choix de politique » allégué, consistaient, entre autres, en une concertation préalable entre les producteurs sur les tarifs et les prix à pratiquer, cette concertation ayant elle-même pour effet l'uniformité des prix et des conditions de vente. Il ne ressort pas des motifs de la décision pourquoi les producteurs auraient eu besoin de mettre en place un système d'échanges de verre pour permettre à chacun d'entre eux de connaître les tarifs et les prix pratiqués par ses concurrents, si les tarifs avaient déjà été convenus et si le marché était « plat et uniforme » à cause de l'identité des tarifs et des rabais. Il n'en ressort pas non plus pourquoi il aurait été important que les prix des produits cédés soient établis et successivement réajustés sur la base des modifications tarifaires des cédants, si les trois producteurs s'étaient déjà concertés pour adopter le même tarif au même moment. Enfin, il ne ressort pas non plus clairement des motifs de la décision comment l'uniformité des tarifs et des rabais des trois producteurs pourrait constituer la preuve du fait que le système d'échanges de verre conduisait à un marché plat et uniforme, si cette même uniformité de tarifs et de rabais résultait d'une concertation antérieure.

- 291 Le Tribunal observe, enfin, que le dispositif de la décision, dans son article 1<sup>er</sup>, sous e), reproche aux producteurs d'avoir enfreint l'interdiction édictée à l'article 85, paragraphe 1, du traité en participant « à des accords d'échanges de produits dans le secteur du verre plat dans le but d'arriver à une répartition de marché ».
- 292 Dans ces conditions, le Tribunal considère qu'il y a lieu de laisser à part les nombreuses affirmations qui se trouvent dans la décision, concernant les motifs pour lesquels les producteurs auraient mis en place un système institutionnalisé d'échanges de verre, et de se limiter à examiner les aspects strictement factuels des éléments de preuve sur la base desquels la Commission a constaté, d'une part, qu'il existait un système d'échanges de verre au sens de cessions réciproques et, d'autre part, que ce système avait été mis en place dans le but d'arriver à une répartition du marché. Le Tribunal examinera, d'abord, les données chiffrées qui figurent aux points 48, 51, sous iv), 54 à 56 et 58, sous iii), de la décision. Les aspects juridiques de ce grief seront examinés ci-après, aux points 338 à 339.
- 293 Les chiffres cités au point 48, qui ne concerne que le verre auto, font apparaître les tendances suivantes:
- 294 *Entre FP et SIV:* Les chiffres indiqués pour le verre auto non transformé montrent que, pendant les années 1982 à 1984, FP a vendu à SIV des quantités assez importantes, sans aucune vente réciproque de SIV à FP. En 1985, FP a vendu à SIV une quantité cinq fois supérieure à celle que SIV a vendue à FP. En 1986, FP a vendu à SIV, et réciproquement SIV à FP, des quantités minimales par rapport aux années précédentes. Les chiffres pour le verre auto transformé font apparaître, sauf en 1982 où seule SIV a vendu à FP, une tendance significative à la hausse dans les ventes de FP à SIV et une tendance moins sensible à la baisse dans les ventes de SIV à FP.
- 295 *Entre FP et VP:* Les données fournies par FP et VP ne concordent pas, mais il en ressort, en tout état de cause, que VP n'a rien vendu à FP. Les ventes de FP à VP ont porté uniquement sur du verre auto non transformé, pour des quantités relativement stables entre 1982 et 1984, avec une baisse en 1985 et une hausse importante en 1986.

- 296 *Entre VP et SIV*: Seule VP a vendu à SIV du verre auto transformé, et cela uniquement en 1984 et 1985. En 1983, SIV a vendu à VP une petite quantité de verre auto non transformé. En 1984, leurs ventes réciproques de verre auto non transformé ont porté sur des quantités approximativement équivalentes. En 1985 et 1986, VP a vendu à SIV des quantités importantes, tandis que SIV n'a vendu qu'une petite quantité à VP en 1985.
- 297 Le Tribunal constate que ces chiffres montrent que, dans le secteur auto, SIV n'a vendu que de très petites quantités de verre, transformé ou non, aux autres producteurs, mais qu'elle a été un acheteur important de verre non transformé, VP ayant remplacé FP à cet égard comme fournisseur principal à partir de 1985. FP a acheté des quantités très limitées de verre, transformé ou non, et ce uniquement à SIV. VP n'a acheté que des quantités relativement limitées de verre non transformé. Il s'ensuit que la Commission ne peut inférer de ces chiffres aucune structure régulière d'échanges entre les trois producteurs.
- 298 Les chiffres figurant au point 51, sous iv), ne représentent que la somme des chiffres qui figurent au point 48 et n'apportent aucun élément d'information supplémentaire.
- 299 Quant aux chiffres figurant aux points 54 à 56, il n'est pas certain qu'ils aient été établis sur les mêmes bases statistiques, les chiffres concernant les « échanges SIV-VP » et les « échanges VP-FP » reprenant aussi bien le verre auto que non-auto, alors que les chiffres concernant les « échanges FP-SIV » sont présentés séparément pour le verre coulé (produit uniquement par FP) et le « float auto et non-auto ». Néanmoins, la comparaison de l'ensemble de ces chiffres confirme plutôt qu'elle n'infirme les deux tendances qui ressortaient déjà de l'examen des chiffres concernant le verre auto — à savoir, qu'en général SIV était acheteur plutôt que vendeur, que VP avait progressivement remplacé FP comme fournisseur principal de SIV à partir de 1984 et que les achats de FP et VP ont porté sur des quantités relativement limitées, sauf les achats de FP en 1983 et 1984. Il s'ensuit que la Commission ne peut pas non plus inférer de ces chiffres une structure régulière de cessions réciproques entre les trois producteurs.

300 Pour ce qui concerne les documents invoqués dans la décision, les notes et les lettres dont il est fait mention au point 33 de la décision ont déjà été analysées ci-avant (points 224 et 225). Il y a lieu de noter que tous ces documents sont datés des années 1985 ou 1986. Cette constatation s'applique également aux documents cités au point 48. La documentation citée aux points 53 à 58 comporte trois documents datés du mois d'octobre 1984, un document daté du mois de décembre 1984; pour le reste, elle se réfère exclusivement à des documents datés des années 1985 et 1986.

301 Dans ces conditions, le Tribunal constate que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit l'existence d'un système institutionnalisé d'échanges de verre, au sens de cessions réciproques, avant 1984, alors que le dispositif de la décision, dans son article 1<sup>er</sup>, sous e), reproche aux producteurs d'avoir enfreint l'article 85, paragraphe 1, du traité, en participant à des accords d'échanges de produits à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1982.

302 Les documents datant de 1984 (855-863), mentionnés au point 56 de la décision, concernent FP et SIV et doivent être lus en liaison avec le premier document de l'année 1985 (864-868). En effet, seul l'objet mentionné en tête des deux premiers documents (téléx des 18 et 20 octobre 1984) fait référence à un échange de produits: « Oggetto scambio prodotti residuo 1984 e 1985 » (« Objet échange produits reliquat 1984 et 1985 »). Les autres documents concernent presque exclusivement la négociation d'un contrat entre FP et SIV pour la vente par FP à SIV d'une quantité importante de verre pendant l'année 1985, le premier document de 1985 étant le contrat conclu à l'issue de ces discussions. La lecture de ces documents montre que la négociation de ce contrat s'est déroulée entre concurrents, selon les conditions normales du marché. Le Tribunal observe que la citation de la note de SIV du 30 octobre 1984 qui figure dans la décision omet une phrase révélatrice, déjà citée ci-avant, point 215: « Auto — secondo Scaroni (FP) non alimentare PPG » (« Selon Scaroni ne pas alimenter VP »). La phrase « non deve essere venduto a prezzo minore di FP » (« ne doit pas être vendu à prix inférieur de FP »), extraite du même document et citée dans la décision, a trait uniquement au verre coulé, que FP était seule à produire, et est suivie dans l'original de la mention, non citée dans la décision: « non è bloccabile l'importazione da paesi est » (« l'importation des pays de l'Est ne peut être bloquée »). Les expressions « politica di riporto » (« politique de répartition ») et « politica comune » (« politique commune »), également extraites du même document et citées dans la décision, semblent avoir trait à l'exploitation commune de la ligne float, dite

« Flovetro », alors que la distinction qui est faite dans les documents des 18 et 20 octobre et 18 décembre 1984 entre le verre destiné à l'exportation et le verre destiné au marché italien s'explique, ainsi qu'il ressort d'une lecture attentive des documents, par les différences de normes et d'emballage qu'entraînaient les exportations.

- 303 Dans ces conditions, le Tribunal constate que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit pour l'année 1984 ni l'existence d'un système institutionnalisé d'échanges, au sens de cessions réciproques, ni, à plus forte raison, l'intention d'arriver, par cette voie, à une répartition du marché. Le Tribunal observe, en outre, qu'aucun des documents cités ne mentionne VP, sauf en termes révélateurs d'une situation de concurrence active.
- 304 Pour ce qui concerne les rapports entre FP et SIV, le Tribunal constate que c'est à partir de 1985 que SIV a commencé à transférer la plupart de ses achats de FP à VP. L'importance de ce transfert d'achats se trouve confirmée par la lecture de la version intégrale de la lettre de FP à SIV (485 ou 869), datée du 6 mars 1985, dont des extraits sont cités au point 56 de la décision. Les passages de cette lettre cités dans la décision ont trait uniquement au verre coulé, produit vendu exclusivement par FP. Or, l'auteur de la lettre poursuit en se plaignant du fait qu'il lui a été impossible d'organiser une rencontre avec SIV pour définir les quantités et les prix des achats de SIV pour 1985 (voir la citation textuelle ci-avant, point 224). Le Tribunal rappelle aussi les plaintes dont font état les notes de SIV et FP concernant leur réunion du 30 janvier 1985 (voir ci-avant, point 218). Les prix de FP pour 1985 ont été discutés par la suite lors d'une réunion, le 28 mars 1985 (note de FP, 475 ou 870), au cours de laquelle SIV semble avoir indiqué qu'elle n'était pas satisfaite des prix pratiqués par FP: « prezzi inferiori — float exp rifiutano + 8 % per 85 se interrompono le forniture » (« prix inférieurs — float (exp) refusent + 8 % pour 1985 s'ils interrompent les fournitures »). Cette mention est immédiatement suivie de la mention « Greggi: 1) OK per fornire » [« Verre coulé: 1) OK pour fournir »], ce qui souligne le contraste entre l'absence d'accord sur le float et l'accord sur le verre coulé, que SIV ne pouvait acheter en Italie qu'auprès de FP. Dans ce contexte, il devient tout à fait clair que la note de FP du 30 avril 1985 (871), citée au point 56, se réfère bien, comme l'a soutenu FP, à un accord intervenu entre FP et SIV sur les prix à pratiquer par FP envers les clients de SIV pour la livraison de verre coulé. Les mots énigmatiques cités dans la décision, « il 4 riunione per compensazione » (« le 4 réunion pour compensation »), doivent être interprétés comme se référant à la réunion du 4 juin 1985, dont fait état la note de

FP portant cette dernière date (872). Il s'ensuit que la note du 4 juin 1985, dont la teneur est pour essentiel illisible ou incompréhensible, doit être interprétée, ainsi que l'a expliqué FP, comme ayant trait à la vente de verre coulé.

305 Par contre, la note de FP datée du 25 juin 1985 (848), citée au point 48, contient, comme le relève la décision, une référence expresse à un échange de produits: « SIV scambio prodotti in particolare quelli che acquistiamo in Francia » (« SIV échange produits, en particulier ceux que nous achetons en France »). Cette mention, qui a trait exclusivement aux produits pour le marché auto, est suivie de la mention suivante, non citée dans la décision: « Nota: nelle riunioni si è parlato solo di prodotti ma non di vendita » (« aux réunions, on a parlé seulement des produits, mais non de la vente »). Le Tribunal considère que ces termes soulignent la distinction qu'il convient d'effectuer du point de vue économique entre, d'une part, l'échange de produits entre producteurs, qui peut porter sur des produits achetés à l'étranger par l'une des parties, et, d'autre part, la vente de produits par un producteur à l'autre. Or, cette distinction ne figure nulle part dans la décision.

306 Les autres documents cités dans la décision qui font référence aux rapports entre FP et SIV sont les suivants: deux mémorandums internes de FP (849 et 850), datés respectivement du 31 octobre et du 8 novembre 1985; quatre notes manuscrites d'un employé de FP (487 ou 873, 852, 854 et 488 ou 874), datées des 16 et 17 décembre 1985 et des 23 janvier et 3 février 1986, et un mémorandum interne de FP (851), daté du 4 mars 1986.

307 Les deux mémorandums internes d'octobre et novembre 1985 concernent une demande de fourniture de la part de SIV, portant sur 500 000 carreaux latéraux destinés à des véhicules du groupe Fiat.

308 Les quatre notes manuscrites concernent une série de réunions et de contacts qui semblent avoir eu trait, d'une part, à la gestion de la ligne float commune dite « Flovetro » et, d'autre part, à une proposition selon laquelle FP fournirait à SIV une certaine quantité de produits destinés à Fiat en échange d'une cession par SIV

à FP d'une partie de sa part de la production de Flovetro. La note du 23 janvier 1986 ne concerne toutefois qu'une réunion interne des responsables de FP. Les notes font état des conséquences des propositions discutées sur les quotas de FP et SIV auprès de Fiat. La note du 17 décembre 1985 fait état de l'accroissement du quota des « autres » auprès de Fiat et du manque de capacité productive de SIV. Ces mentions attestent, certes, un souci chez ces deux producteurs de maintenir leurs quotas auprès de Fiat. Cependant, la note du 3 février 1986 fait état de leur désaccord sur la proposition de base qu'ils avaient discutée. Le Tribunal ne dispose d'aucun document dont il ressortirait que ces discussions ont abouti ultérieurement à un accord définitif.

- 309 Le dernier mémorandum interne de FP, daté du 4 mars 1986, fait état de la production, en janvier et février 1986, d'une quantité de « 84 000 vol. » pour SIV sur une ligne appelée « Minilat Savigliano ». Aucun élément du dossier ne permet au Tribunal d'apprécier la signification de cette brève mention.
- 310 Les premiers documents concernant les rapports entre VP et FP datent du mois de décembre 1985, la référence, au point 55, à un télex du 19 février 1985 étant une erreur dans les versions italienne et française de la décision. Une première série de sept documents (827-840) concerne la négociation d'un contrat entre FP et VP en vue d'un « échange de produits compensé » (« scambio merce compensato »). Les deux autres documents concernant les rapports entre FP et VP (843-845) semblent avoir trait à la mise en œuvre de l'accord conclu à l'issue de cette négociation.
- 311 Les documents concernant les rapports entre VP et SIV se divisent en trois groupes. Tout d'abord, quatre documents, datés de février à avril 1986, ont trait à la vente par VP à SIV d'une certaine quantité de verre vert auto (801, 841, 802 et 803); le premier, daté du 14 février 1986, note que SIV s'adresse à VP parce que les prix de ce dernier sont inférieurs aux prix de Saint-Gobain. Ensuite, un document — un seul — (805) concerne la vente par VP à SIV d'une certaine quantité de verre float auto et indique, à l'intention de SIV, les prix pratiqués par VP pour d'autres types de verre clair. Enfin, une série de documents (807-825) concerne la vente par VP à SIV de quantités importantes de verre auto et non-auto pendant les années 1986 et 1987. Aucun élément ne permet de dégager de ces documents l'existence d'un système d'échanges de verre entre SIV et VP, SIV étant, dans chaque cas, l'acheteur.

312 Par contre, la lecture de l'ensemble des documents relatifs, d'une part, aux rapports entre FP et SIV et, d'autre part, aux rapports entre VP et SIV, confirme la constatation que le Tribunal a pu tirer de l'examen des chiffres concernant les quantités sur lesquelles ont porté les échanges (voir ci-avant, points 293 à 299) — à savoir que SIV était en principe l'acheteur et que SIV a progressivement transféré la plupart de ses commandes de FP à VP. Le Tribunal considère qu'il ressort, en outre, de ces documents que ce transfert a été dû au fait que les prix de VP étaient inférieurs à ceux de FP et qu'il y a eu une concurrence active entre VP et FP pour les commandes de SIV. Dans ces conditions, le Tribunal estime que la Commission ne pouvait inférer l'existence d'une concertation illicite ni entre FP et SIV sur la seule base de la mention figurant en tête des télex des 18 et 20 octobre 1984 ni entre FP et VP sur la base du contrat négocié entre décembre 1985 et janvier 1986 en vue d'un échange de produits.

313 Par conséquent, le Tribunal constate que la Commission n'a établi à suffisance de droit l'existence d'un système institutionnalisé d'échanges de verre, au sens de cessions réciproques, ni entre les trois producteurs ni entre deux d'entre eux pendant les années 1985 et 1986 et qu'elle n'a pas non plus prouvé une intention commune chez ces producteurs d'arriver, par cette voie, à une répartition du marché.

### C — *Sur l'appréciation juridique*

#### 1. Sur l'application de l'article 85 du traité

314 L'essentiel des appréciations juridiques opérées par la Commission sous l'angle de l'article 85, paragraphe 1, a été déjà exposé ci-avant (points 20 à 28). Le Tribunal considère qu'il ressort clairement de la décision, tant de la partie en fait que de la partie en droit, qu'elle est fondée sur l'hypothèse d'une entente étroite entre les trois membres d'un oligopole national, protégé contre une concurrence effective par des barrières économiques et géographiques. Lors de l'audience, après avoir discuté la nature et la portée des preuves invoquées avec les représentants des parties, le Tribunal a expressément invité le représentant de la partie défenderesse à indiquer la position qui serait celle de la Commission dans l'hypothèse où, d'une part, le Tribunal constaterait que l'existence d'une telle entente étroite n'a pas été établie à suffisance de droit, mais où, d'autre part, le Tribunal considérerait que certaines pièces permettent d'établir l'existence d'un certain élément de concertation entre les producteurs ou, à tout le moins, entre deux d'entre eux. Le Tribunal

a pris acte de la réponse donnée par l'agent de la Commission: « Hier stehe ich und kann nicht anders » (« Je ne puis autrement, mais voici »).

- 315 Au vu des constatations auxquelles il a déjà procédé, le Tribunal considère que l'hypothèse exposée ci-avant d'une entente étroite entre les trois requérantes, telle qu'elle a été retenue dans la décision, n'a pas été établie à suffisance de droit. Toutefois, le Tribunal a constaté que certaines des pièces sur lesquelles est basée la décision peuvent constituer la preuve d'une concertation plus épisodique entre deux ou trois producteurs. Dans ces conditions, il y a lieu de s'interroger sur la question de savoir si le Tribunal doit procéder à une nouvelle appréciation juridique de ces pièces et des constatations qui pourraient éventuellement en découler.
- 316 Liminairement, le Tribunal estime opportun de rappeler les termes de l'article 1<sup>er</sup> de la décision litigieuse. Alors que le point b) distingue les situations de FP et SIV, d'une part, et de VP, d'autre part, et que le point d) ne concerne que FP et SIV à l'exclusion de VP, les points a), c) et e) incriminent, sans aucune distinction, les trois entreprises comme ayant participé aux ententes, accords et pratiques concertées qui y sont visés.
- 317 Le Tribunal relève, en outre, que la procédure administrative précédant la constatation d'une infraction aux articles 85 et/ou 86, telle qu'elle a été mise en place par les règlements n<sup>os</sup> 17 et 99/63 et complétée par la pratique suivie par la Commission, prévoit que les entreprises intéressées doivent être mises en mesure de faire connaître leur point de vue sur les griefs retenus et les pièces sur lesquelles ces griefs ont été fondés. Tout d'abord, elles ont le droit de répondre par écrit à une communication écrite des griefs, dont les points essentiels ne peuvent être modifiés que par une nouvelle communication écrite des griefs, toute communication devant être assortie des copies des pièces retenues comme faisant preuve des griefs avancés. Les parties ont, ensuite, le droit d'être entendues lors d'une audition tenue sous la présidence d'un conseiller-auditeur qui, le cas échéant, peut saisir directement de ses observations le membre de la Commission chargé des questions de concurrence. Après quoi, le comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes, dont les membres ont le droit d'assister à l'audition, doit être consulté. Ce n'est qu'à l'issue de cette procédure que le membre de la Commission chargé des questions de concurrence peut proposer au collège une décision constatant une

infraction aux dispositions du traité et, le cas échéant, l'imposition d'amendes et/ou d'astreintes.

318 Enfin, le Tribunal rappelle que, aux termes de l'article 172 du traité, sa compétence de pleine juridiction est limitée aux sanctions prévues dans les règlements établis par le Conseil. C'est pour cette raison, entre autres, que le juge communautaire n'est pas appelé à connaître de la totalité du dossier administratif, mais seulement de la partie de celui-ci qui est pertinente pour le contrôle de la légalité de la décision litigieuse.

319 Dans ces conditions, le Tribunal considère que si, dans le cadre du contrôle juridictionnel des actes de l'administration communautaire, le juge communautaire peut prononcer l'annulation partielle d'une décision de la Commission dans le domaine de la concurrence, cela n'implique pas pour autant qu'il ait compétence pour réformer la décision litigieuse. L'appropriation d'une telle compétence pourrait, d'une part, perturber l'équilibre interinstitutionnel prévu par le traité et risquerait, d'autre part, de porter atteinte aux droits de la défense.

320 A la lumière de ces considérations, le Tribunal estime qu'il ne lui appartient pas, dans les circonstances de l'espèce, de porter une nouvelle appréciation d'ensemble sur les preuves dont il a eu à connaître ni d'en tirer les conséquences au regard des règles de concurrence. Cette conclusion s'impose d'autant plus que l'examen effectué par le Tribunal a fait apparaître que certaines pièces du dossier ont été déformées et que, en conséquence, ni les parties, ni le conseiller-auditeur, ni le comité consultatif, ni le collège des membres de la Commission n'ont été mis en mesure de porter une appréciation en connaissance de cause sur leur nature et leur portée. Dans ces circonstances, il convient de rechercher si les conditions pour prononcer une annulation partielle de la décision se trouvent remplies. Il s'agit donc de vérifier que la portée du dispositif de la décision, lu à la lumière des motifs de celle-ci, est susceptible de faire l'objet d'une limitation *ratione materiae*, *ratione personae* ou *ratione temporis*, de manière à ce que ses effets soient limités sans pour autant que sa substance soit modifiée; que la preuve de l'infraction ainsi limitée peut se fonder sur une appréciation suffisante du marché dans la motivation de la décision et que la ou les entreprises concernées ont été mises en mesure de répondre utilement au grief ainsi défini.

## a) Concernant le marché non-auto

- 321 En l'espèce, le Tribunal considère que l'article 1<sup>er</sup>, sous a), de la décision est susceptible de faire l'objet d'une limitation *ratione materiae*, dans la mesure où il opère une distinction entre la participation des entreprises, d'une part, à des ententes et pratiques concertées sur les prix et les conditions de vente et, d'autre part, à des ententes et pratiques concertées ayant pour but d'orienter les politiques d'achat et de vente des grossistes les plus importants. Il est également susceptible de faire l'objet d'une limitation *ratione personae* par l'exclusion de l'une des entreprises incriminées, et *ratione temporis* par une limitation dans le temps de la période de l'infraction constatée.
- 322 Le Tribunal se réfère aux constatations factuelles auxquelles il a procédé sous la rubrique B.1. e, « Les rapports entre les producteurs et les grossistes » (voir notamment ci-avant, point 250). En effet, il a constaté, d'une part, que les grossistes avaient compté sur le fait que les producteurs pratiqueraient des prix identiques et, d'autre part, que FP avait utilisé ses filiales grossistes de façon à obtenir des informations sur la politique suivie par les grossistes. Le Tribunal a toutefois constaté que la Commission n'avait pas établi à suffisance de droit les autres griefs qu'elle avait énoncés au point 35 de la décision. Le Tribunal considère que la Commission n'a pas, non plus, établi à suffisance de droit l'affirmation faite dans la partie en droit, au point 64 de la décision, selon laquelle les grossistes, à cause de leur dépendance économique, ne réussissaient pas à se soustraire au pouvoir et aux actions pénétrantes des producteurs. Enfin, le Tribunal retient l'argument des requérantes, exposé sous la rubrique A « Sur l'appréciation du marché » (voir ci-avant, points 141 et 142), que semblent d'ailleurs confirmer les documents examinés sous cet aspect, selon lequel la situation des grossistes, dont celle de Cobelli, était due, dans une large mesure, au fait qu'ils ne s'étaient pas adaptés aux nouvelles circonstances économiques.
- 323 Dans ces conditions, le Tribunal considère que l'article 1<sup>er</sup>, sous a), de la décision, pour autant qu'il constate que les trois entreprises en cause ont participé à des ententes et pratiques concertées ayant pour but d'orienter les politiques d'achat et de vente des grossistes les plus importants, doit être annulé *ratione materiae*.

324 Pour ce qui concerne les prix et les conditions de vente, le Tribunal rappelle qu'il a constaté, sous la rubrique B.1. a (« Identité des tarifs »), que la Commission était loin d'avoir établi à suffisance de droit la totalité des griefs qu'elle avait énoncés; que ce n'était qu'aux mois de mai, juillet et octobre 1985 que l'on trouvait — uniquement pour le verre clair — une véritable coïncidence, tant de dates que de prix, entre les tarifs annoncés par les trois producteurs; qu'au mois de juillet 1985, VP avait pris la décision de changer ses prix quelques jours après les annonces de SIV et FP; qu'il y avait eu des divergences révélatrices entre le rythme des annonces de VP par rapport à celui des annonces de FP et SIV; que le rythme des changements de prix pour le verre coloré était totalement différent de celui des changements concernant le verre clair; mais qu'il y avait eu, jusqu'en octobre 1985, une coïncidence presque constante, tant de dates que de prix, entre les annonces de FP et celles de SIV en ce qui concernait le verre clair (voir ci-avant, points 193 à 196). Le Tribunal rappelle, ensuite, qu'il a constaté, sous les rubriques B.1. b (« L'identité des rabais ») et B.1. c (« L'identité des clients les plus importants classifiés dans ces catégories ou niveaux »), que la Commission n'avait pas établi à suffisance de droit ses griefs concernant l'identité des rabais et l'identité de classification des clients (voir ci-avant, points 202 et 210). Enfin, le Tribunal rappelle qu'il a constaté, sous la rubrique B.1. d (« Les éléments de concertation entre les producteurs »), que la Commission n'avait pas établi à suffisance de droit son grief selon lequel il y aurait eu une entente générale entre les trois producteurs conduisant à des tarifs et des échelles de rabais identiques ainsi qu'à une classification uniforme des clients les plus importants. Toutefois, le Tribunal a constaté que certains des documents pouvaient être retenus comme preuves d'une concertation entre FP et SIV, comme c'est notamment le cas de leurs notes concernant leur réunion à Rome le 30 janvier 1985, sans qu'il soit néanmoins possible d'en inférer une entente entre FP et SIV visant une identité complète et permanente de tarifs de rabais et de classification de la clientèle (voir ci-avant, point 232).

325 Dans ces conditions, le Tribunal conclut que la Commission n'a pas suffisamment apporté la preuve de la participation de VP aux infractions alléguées. Il s'ensuit que l'article 1<sup>er</sup>, sous a), de la décision, pour autant qu'il vise Vernante Pennitalia SpA, doit être annulé *ratione personae*.

326 Pour autant que l'article 1<sup>er</sup>, sous a), vise la participation de FP et SIV à des ententes ou des pratiques concertées sur les prix et les conditions de vente, le Tribunal doit prendre en compte la coïncidence du contenu et de la date

d'annonce de leurs tarifs. S'il est vrai qu'une telle coïncidence peut résulter, dans une situation d'oligopole, de la structure et du fonctionnement normal du marché, comme le prétendent les requérantes, le Tribunal doit aussi prendre en compte les éléments de preuve attestant une concertation entre FP et SIV sur les prix et les conditions de vente. Ce faisant, le Tribunal ne méconnaît cependant pas que ces pièces ne peuvent pas être appréciées sur la seule base de leur contenu apparent, étant donné, d'une part, la déformation de certaines pièces communiquées avec la communication des griefs et, d'autre part, le principe constant selon lequel tout document écrit doit être lu et interprété dans son propre contexte. A cet égard, le Tribunal observe que les notes, précitées, de FP et SIV, concernant leur réunion à Rome le 30 janvier 1985, se situent dans le contexte du transfert par SIV d'une partie importante de ses achats de FP vers VP (voir ci-avant, point 304). Néanmoins, lues dans ce contexte, ces notes constituent la preuve d'une concertation habituelle entre ces producteurs, le grief de FP à l'égard de SIV étant précisément que cette dernière ne respectait pas les obligations qui en découlaient. Si les rapports entre ces producteurs semblent être devenus, à partir de 1985, moins coopératifs, il n'en reste pas moins qu'il existe des documents établissant l'existence d'une certaine concertation après le début de l'année 1985. Dans ces conditions, le Tribunal considère que la Commission disposait de preuves suffisantes pour retenir contre FP et SIV le grief de s'être concertées sur les prix et les conditions de vente pendant une période située entre 1983 et 1986 qui reste à définir.

327 Le Tribunal rappelle que la période de l'infraction retenue dans le dispositif de la décision s'étend du 1<sup>er</sup> juin 1983 au 10 avril 1986. Le Tribunal n'a constaté aucune justification au choix de la date du 1<sup>er</sup> juin 1983, sauf la note de Socover du 12 juillet 1983 (258) que le Tribunal a examinée et mise hors de cause (voir ci-avant, point 213). Le Tribunal considère que la période à laquelle a commencé la concertation incriminée doit donc être reportée au 1<sup>er</sup> septembre 1983, date à laquelle FP et SIV ont commencé à réagir à l'annonce de VP, le 21 juillet 1983, d'une nouvelle liste de prix. La date du 10 avril 1986, retenue comme ayant été celle à laquelle a pris fin la concertation incriminée, semble avoir été fixée en tenant compte de la note de VP (638) concernant sa réunion avec Socover de cette même date. Cette note ayant également été mise hors de cause (voir ci-avant, point 248), le Tribunal considère que la fin de la concertation incriminée doit être avancée à une date antérieure. Le Tribunal rappelle, à cet égard, que les annonces de changement de prix au mois de mars 1986 ont introduit des divergences sensibles entre les tarifs pratiqués par FP et SIV (voir ci-avant, point 191) et que la note de FP (487 et 873), datée du 16 décembre 1985, a été également mise hors de cause, puisqu'elle semble avoir trait à la gestion commune par FP et SIV de leur

ligne float de « Flovetro » (voir ci-avant, point 225). En l'absence d'autres preuves, le Tribunal considère que la période à laquelle a pris fin la concertation incriminée doit être avancée au 21 octobre 1985, date retenue dans la décision pour les dernières annonces de FP et SIV antérieures au mois de mars 1986 susceptibles d'être qualifiées d'identiques et de simultanées.

328 Dans ces conditions, le Tribunal considère que l'article 1<sup>er</sup>, sous a), de la décision, pour autant qu'il vise la période située entre le 1<sup>er</sup> juin et le 1<sup>er</sup> septembre 1983 et celle entre le 21 octobre 1985 et le 10 avril 1986, doit être annulé *ratione temporis*.

329 Il reste donc à examiner si la concertation incriminée à l'article 1<sup>er</sup>, sous a), de la décision, pour autant que celui-ci n'a pas été annulé, tombe sous le coup de l'article 85, paragraphe 1, du traité.

330 Quant à la question de la qualification juridique de la concertation incriminée, le Tribunal observe que l'expression « entente », qui figure tant dans la version authentique italienne que dans la version française de l'article 1<sup>er</sup>, sous a), de la décision, ne figure pas dans l'article 85 du traité. Elle ne peut donc rien ajouter à la qualification juridique du comportement en cause. Le Tribunal estime cependant que, considérée dans son ensemble, la concertation qui a eu lieu en fait entre FP et SIV, telle qu'elle a été constatée ci-avant, doit être qualifiée de pratique concertée au sens de l'article 85, paragraphe 1, sans qu'il soit nécessaire de décider si l'expression « entente » doit être considérée comme synonyme de l'expression « accord » et si, dans cette hypothèse, la concertation entre FP et SIV aurait pu, en l'espèce, être qualifiée d'accord au sens de l'article 85, paragraphe 1, du traité. Le Tribunal considère, en outre, qu'il serait inutile d'examiner la question, également soulevée par les requérantes, de la définition des conditions qui doivent être remplies pour qu'une pratique puisse être qualifiée de pratique concertée ayant pour objet ou effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun. Le Tribunal rappelle que le traité prévoit expressément que cette condition est remplie lorsqu'il s'agit de pratiques concertées « qui consistent à: a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction... ».

331 Pour ce qui concerne la condition selon laquelle la pratique concertée incriminée doit être « susceptible d'affecter le commerce entre États membres », le Tribunal considère qu'une concertation sur les prix et les conditions de vente entre les plus importants producteurs italiens de verre plat est nécessairement susceptible d'affecter le commerce entre États membres de la Communauté.

332 Le Tribunal considère, enfin, que FP et SIV ont été mises en mesure de faire connaître leur point de vue sur l'infraction ainsi constatée et que, pour autant qu'il s'agisse des preuves ayant trait à la période qu'il a retenue, les moyens relatifs à la procédure invoqués par les requérantes ne peuvent être accueillis.

333 Il résulte de ce qui précède que les moyens d'annulation invoqués par les requérantes à l'encontre de l'article 1<sup>er</sup>, sous a), de la décision ne peuvent être accueillis que dans la mesure précisée ci-avant aux points 323, 325 et 328.

b) Concernant le marché auto

i) Concernant le groupe Fiat

334 Le Tribunal rappelle qu'il a constaté (voir ci-avant, point 275) que la Commission n'a pas établi à suffisance de droit une concertation préalable entre les trois producteurs incriminés sur les prix à pratiquer ou sur la répartition des quotas pour les fournitures au groupe Fiat. Le Tribunal a néanmoins constaté qu'il y avait eu certains échanges d'informations entre FP et SIV pouvant tomber sous le coup de l'article 85, paragraphe 1, du traité. Le Tribunal relève toutefois que l'article 1<sup>er</sup>, sous b), de la décision ne vise que des « accords et pratiques concertées sur les prix à pratiquer au groupe Fiat » et que le même article, sous c), ne vise que des « accords et pratiques concertées relatifs à la répartition des quotas pour les fournitures au groupe Fiat ».

335 Dans ces conditions, la Commission n'ayant pas apporté de preuves factuelles suffisantes, tant dans sa communication des griefs que dans la motivation de sa

décision, pour étayer les griefs qu'elle a énoncés, l'article 1<sup>er</sup>, sous b) et c), de la décision doit être annulé *ratione materiae*. Il n'appartient donc pas au Tribunal d'apprécier si les échanges d'informations qui ont eu lieu entre FP et SIV auraient pu tomber sous le coup de l'article 85, paragraphe 1, du traité.

## ii) Concernant le groupe Piaggio

336 Le Tribunal rappelle qu'il a constaté, aux points 281 et 282 ci-avant, que la Commission n'a établi à suffisance de droit l'existence d'accords entre FP et SIV sur la répartition des fournitures et les prix à pratiquer au groupe Piaggio que pour les années 1983 et 1984, dont seuls les accords pour 1983 ont trouvé application. De tels accords, ayant pour objet la fixation de prix de vente et la répartition du marché, tombent sous le coup de l'article 85, paragraphe 1, sous a) et c), sans qu'il soit nécessaire d'examiner s'ils ont eu, en fait, un effet sur le jeu de la concurrence. Le Tribunal ne peut accueillir l'argument des requérantes FP et SIV selon lequel ces accords devraient être considérés comme étant de minimis.

337 Dans ces conditions, l'article 1<sup>er</sup>, sous d), de la décision, pour autant qu'il vise une période postérieure au 31 décembre 1984, doit être annulé uniquement *ratione temporis*.

## c) Concernant les échanges de verre

338 Le Tribunal rappelle qu'il a estimé nécessaire de dégager de la motivation de la décision l'essentiel du grief retenu sous cette rubrique (voir ci-avant, points 289 à 292) et que c'est à la lumière de cet examen qu'il a constaté ci-avant, aux points 301, 303 et 313, que la Commission n'avait pas établi à suffisance de droit l'existence d'un système institutionnalisé d'échanges de verre ni entre les trois producteurs ni entre deux d'entre eux pendant les années 1982 à 1986 et qu'elle n'avait pas, non plus, prouvé une intention commune chez ces producteurs de se répartir le marché par la voie d'un tel système. Le Tribunal estime que s'il se livrait à une requalification du comportement incriminé, il réformerait la décision litigieuse, ce qui irait au-delà des limites de sa compétence. Dans ces conditions, l'article 1<sup>er</sup>, sous e), de la décision doit être annulé.

339 Le Tribunal considère qu'il y a lieu, en outre, de souligner que les faits de l'espèce, tels qu'ils ont été dégagés ci-avant par le Tribunal, sont loin d'être comparables à ceux des arrêts de la Cour du 16 décembre 1975, *Suiker Unie/Commission* (40/73 à 48/73, 50/73, 54/73 à 56/73, 111/73, 113/73 et 114/73, Rec. p. 1663), et du 28 mars 1984, *Compagnie royale asturienne des mines et Rheinzink/Commission* (29/83 et 30/83, Rec. p. 1679), dans lesquels la Commission avait apporté la preuve que les échanges ou cessions incriminés se situaient dans le cadre d'une concertation illicite ayant pour but, notamment, de cloisonner les marchés.

## 2. Sur l'application de l'article 86 du traité

### a) Arguments des parties

340 Le Tribunal considère qu'il convient, tout d'abord, d'examiner les moyens et arguments invoqués par la partie intervenante, selon lesquels l'application de l'article 86 serait, juridiquement et à titre de principe, exclue dans les circonstances de la présente affaire.

341 Selon le Royaume-Uni, c'est à tort que la Commission a conclu à une infraction à l'article 86 en considérant que SIV, FP et VP détenaient une position dominante collective sur le marché italien du verre plat et en constatant un abus de cette position dominante collective. Par conséquent, l'article 2 de la décision devrait être annulé en tant qu'il constate une infraction aux dispositions de l'article 86, de même que l'article 3, dans la mesure où il se réfère à l'article 2.

342 De l'avis du Royaume-Uni, ce n'est que dans des circonstances très spéciales que deux ou plusieurs entreprises peuvent détenir conjointement une position dominante au sens de l'article 86 — à savoir lorsque les entreprises en cause doivent être considérées comme constituant une seule unité économique, au sein de laquelle les entreprises individuelles ne jouissent d'aucune autonomie réelle dans la détermination de leur comportement sur le marché et ne peuvent être considérées comme économiquement indépendantes les unes des autres. Le Royaume-Uni se réfère à cet égard aux arrêts de la Cour du 16 décembre 1975, *Suiker Unie/Commission*, précité (Rec. p. 1663), avec les conclusions de l'avocat général

M. Mayras, Rec. p. 2089; du 13 février 1979, Hoffmann-La Roche/Commission, point 39 (85/76, Rec. p. 461); du 14 juillet 1981, Züchner, point 10 (172/80, Rec. p. 2021), avec les conclusions de l'avocat général Sir Gordon Slynn, Rec. p. 2039; du 28 mars 1985, CICCE/Commission (298/83, Rec. p. 1105), avec les conclusions de l'avocat général M. Lenz, Rec. p. 1110; du 22 octobre 1986, Metro/Commission, point 84 (75/84, Rec. p. 3021), et du 5 octobre 1988, Alsatel, points 20 à 22 (247/86, Rec. p. 5987).

343 Le Royaume-Uni souligne que, selon la jurisprudence de la Cour, l'article 85 ne s'appliquerait pas aux accords entre une société mère et sa filiale, lorsque celle-ci, bien qu'ayant une personnalité juridique distincte, ne jouit d'aucune autonomie économique (arrêts du 25 novembre 1971, Béguelin, 22/71, Rec. p. 949; du 31 octobre 1974, Centrafarm, 15/74 et 16/74, Rec. p. 1147, 1183; du 12 juillet 1984, Hydrotherm, 170/83, Rec. p. 2999, et du 4 mai 1988, Bodson, points 19 et 20, 30/87, Rec. p. 2479). Lorsque les entreprises concernées font partie d'une même unité économique, leur comportement devrait être examiné au titre de l'article 86 (arrêt du 4 mai 1988, Bodson, précité, point 21). Le Royaume-Uni estime que ce point de vue est corroboré par l'arrêt de la Cour du 11 avril 1989, Ahmed Saeed, points 34 à 37 (66/86, Rec. p. 803).

344 Les seuls éléments sur lesquels la Commission se serait fondée pour démontrer que les entreprises forment une « seule entité » seraient les mêmes que ceux sur lesquels elle s'est fondée pour constater une violation des dispositions de l'article 85. La Commission n'aurait mis en évidence ni l'existence, entre ces entreprises, de liens institutionnels analogues à ceux existant entre une société mère et sa filiale, ni une perte d'autonomie individuelle, ni l'absence de concurrence entre elles.

345 Quant à l'abus de position dominante, ce serait à tort que la Commission a estimé que les accords mêmes sur lesquels elle s'est basée pour constater l'existence d'une position dominante collective constituent un abus de cette même position dominante collective (points 80 et 81 de la décision). Seul l'abus de position dominante, c'est-à-dire le comportement abusif de la part d'une entreprise dominante, serait interdit. L'abus serait distinct de la position dominante elle-même (arrêts de la

Cour du 14 février 1978, *United Brands/Commission*, point 249, 27/76, Rec. p. 207, et du 21 février 1973, *Continental Can/Commission*, 6/72, Rec. p. 215).

- 346 Les parties requérantes expriment leur accord avec les arguments développés par le Royaume-Uni. FP ajoute que ni les parts de marché détenues par les entreprises en cause ni la prétendue stabilité de ces parts ne suffiraient à établir, à elles seules, l'existence d'une position dominante. L'affiliation des trois producteurs concernés à des groupes multinationaux serait sans pertinence. SIV, contrôlée par l'État italien, aurait eu des intérêts et des moyens d'action différents de ceux de FP. Les entreprises concernées contestent formellement s'être présentées sur le marché « comme une seule entité et non avec leur individualité » (point 79, sixième alinéa). Ni les grossistes, ni les autres utilisateurs de verre destiné au bâtiment, ni les constructeurs d'automobiles ne les percevraient, de quelque manière que ce soit, comme une seule entité. S'il existe sur le marché du verre plat une grande interdépendance en matière de prix et de conditions de vente, celle-ci serait imposée par la structure oligopolistique de ce marché. La puissance économique que peut exercer Fiat, notamment vis-à-vis de ses fournisseurs de vitrage automobile, serait telle que la prétendue « étroitesse des offres alternatives » n'entamerait en rien la position de cette entreprise.
- 347 Quant à l'abus, la Commission n'aurait prouvé ni que les entreprises en cause ont, par leur comportement, restreint la liberté de choix des utilisateurs ou limité les débouchés des autres producteurs de verre plat ni qu'elles ont privé les clients de la possibilité de mettre en concurrence les fournisseurs en matière de prix. Quant à l'accusation de limitation des débouchés des autres producteurs communautaires de verre plat, soudainement énoncée aux points 80 et 81 de la décision, les requérantes relèvent qu'il n'existe aucune preuve que les autres producteurs communautaires (Glaverbel, Pilkington et Guardian) aient été entravés en quoi que ce soit dans le développement de leurs ventes ou autres activités en Italie. Fiat se fournissait également auprès de Splintex, contrôlé par Glaverbel à l'époque des faits, et de Glasexport.
- 348 SIV ajoute que la Commission a confondu la cause et l'effet. Selon SIV, l'abus de position dominante, tel qu'il a été analysé par la Commission, serait constitué par des comportements déjà réputés constitutifs d'accords ou de pratiques concertées au sens de l'article 85, paragraphe 1, alors que l'existence d'une position dominante collective n'avait pas encore été établie. Pour ce motif, l'accusation d'avoir

abusé d'une position dominante collective, trouvant son fondement dans des comportements et des faits précédant la qualification de « position dominante collective », ne serait pas fondée.

349 VP ajoute que la Commission a omis de procéder à une définition sérieuse du marché du produit en cause. Le fait d'avoir amalgamé les deux marchés auto et non-auto aux fins de l'application de l'article 86 suffirait en soi pour infirmer son raisonnement. Quant au marché géographique, ce qui compterait ce seraient les potentialités d'importation — autrement dit l'existence ou l'absence de barrières aux importations. De telles barrières étant absentes, il n'y aurait eu aucune raison de limiter à l'Italie le marché géographique non-auto. En ce qui concerne le marché auto, l'absence de barrières aux échanges intracommunautaires serait démontrée par l'importance des exportations de VP (214).

350 La Commission, pour sa part, renvoie au point 79 de la décision en ce qui concerne les hypothèses dans lesquelles il est permis d'appliquer la notion de position dominante collective à des entreprises indépendantes. Son intention n'aurait nullement été d'appliquer la notion de position dominante collective aux entreprises en question pour le seul motif qu'elles font partie d'un oligopole étroit contrôlant plus de 80 % du marché italien du verre plat. Elle aurait appliqué la notion de position dominante collective aux entreprises en question parce que, outre le fait qu'elles détiennent globalement une part très importante du marché, elles se présentent sur le marché comme une seule entité et non avec leur individualité. Cela ressortirait non pas de la structure de l'oligopole, mais des accords et des pratiques concertées qui ont amené les trois producteurs à créer des liens structurels entre eux, concrétisés notamment par des échanges systématiques de produits. La Commission se défend d'avoir adopté la thèse selon laquelle l'article 86 pourrait être appliqué à des entreprises en position oligopolistique, indépendamment de l'existence d'accords ou de pratiques concertées entre elles.

351 La Commission ajoute que, même s'il y a eu certaines différences de comportement, comme dans le cas de VP qui favorisait tout particulièrement les grossistes-transformateurs, ces divergences n'ont pas empêché les producteurs d'observer une même stratégie globale de marché: ils se seraient comportés en fait comme des entreprises appartenant à un même groupe.

- 352 L'affirmation selon laquelle la Commission aurait séparé les marchés du verre auto et du verre non-auto aux fins de l'application de l'article 85 et les aurait réunis aux fins de l'application de l'article 86 ne correspondrait pas à la réalité et ne serait de toute façon pas pertinente. La Commission n'aurait fait la distinction entre les deux secteurs que pour la clarté de son exposé des faits et des comportements en cause. Nulle part dans la décision elle n'aurait considéré que cette distinction pouvait créer deux marchés séparés en ce qui concerne l'offre de verre plat en tant que produit de base. La distinction entre verre auto et non-auto aurait été opérée uniquement à des fins statistiques et pratiques, dans le but de classer correctement les clients. En poussant l'argument à l'extrême, on parviendrait à la conclusion absurde que le verre destiné à chaque type de modèle de voiture constitue un marché en soi.
- 353 La Commission affirme que, pour définir le marché géographique en cause, elle devait prendre en considération les véritables mouvements du produit plutôt que les mouvements théoriquement possibles. Or, les quatre cinquièmes de la consommation italienne de verre plat seraient approvisionnés par les producteurs établis en Italie. Partant, il n'y aurait aucun doute sur le fait que l'Italie, partie substantielle du marché commun, devait être considérée comme le marché approprié dans lequel il convenait d'apprécier les possibilités de concurrence et de rechercher si les entreprises en cause détenaient une position dominante collective (arrêt de la Cour du 14 février 1978, *United Brands/Commission*, précité).
- 354 En l'espèce, selon la Commission, le comportement des producteurs tomberait certainement sous le coup de l'interdiction visée à l'article 85, au vu des ententes constatées, qui ont donné lieu à des variations concertées de prix et à une répartition du marché. Ce serait la situation objective de fait dans laquelle les trois producteurs se sont trouvés en raison de ces ententes qui leur aurait conféré une position dominante collective. Dans cette mesure, cette situation de dominance serait la conséquence des ententes illicites. Toutefois, pour déterminer l'existence d'une position dominante collective, la Commission aurait pris en considération non pas l'objet restrictif des ententes illicites, mais leur effet, qui aurait eu pour résultat de réunir les trois producteurs en une seule entité sur le marché.

355 D'après la Commission, l'accès des autres producteurs communautaires au marché en question aurait été pratiquement exclu en raison de la cristallisation du marché opérée par les trois producteurs en position dominante collective. Peu importe, selon elle, que le contrôle des sociétés ait été aux mains du secteur privé (FP et VP) ou public (SIV), puisque la gestion des entreprises obéit aux mêmes critères économiques. Les groupes en question auraient disposé de plus de 50 % de l'ensemble de la production et de l'offre communautaire de verre plat et, étant donné la nature de ce marché, où la proximité du lieu de livraison du produit joue un rôle important, ils seraient parvenus à se mettre à l'abri de la concurrence d'autres producteurs communautaires qui auraient pu avoir intérêt à écouler leur verre plat en Italie.

356 Les trois producteurs auraient abusé de leur position dominante en convenant de prix fixes et en se répartissant les parts de marché. Ils auraient ainsi privé les clients de la possibilité de faire jouer la concurrence en matière de prix entre les fournisseurs et les auraient également privés de leur choix en ce qui concerne leurs sources d'approvisionnement, l'accès d'autres producteurs au marché italien ayant été exclu dans la mesure où les trois producteurs en cause contrôlaient un marché qu'ils s'étaient réparti.

## b) Appréciation du Tribunal

357 Le Tribunal relève que les termes mêmes de l'article 86, premier alinéa, prévoient que « plusieurs entreprises » peuvent exploiter de façon abusive une position dominante. Il est de jurisprudence constante, comme l'admettent d'ailleurs toutes les parties, que, dans le contexte de l'article 85 du traité, la notion d'accord ou de pratique concertée entre entreprises ne vise pas des accords ou pratiques concertées entre des entreprises appartenant à un même groupe si les entreprises forment une unité économique (voir, par exemple, l'arrêt de la Cour du 31 octobre 1974, Centrafarm, précité, point 41). Il s'ensuit que, lorsque l'article 85 vise des accords ou pratiques concertées entre « entreprises », il vise des rapports entre deux ou plusieurs entités économiques capables d'entrer en concurrence l'une avec l'autre.

358 Le Tribunal considère qu'il n'y a aucune raison, juridique ou économique, de supposer que le terme « entreprise » figurant à l'article 86 ait une signification différente de celle qui lui est attribuée dans le contexte de l'article 85. On ne saurait exclure, par principe, que deux ou plusieurs entités économiques indépendantes soient, sur un marché spécifique, unies par de tels liens économiques que, de ce fait, elles détiennent ensemble une position dominante par rapport aux autres opérateurs sur le même marché. Tel pourrait, par exemple, être le cas si deux ou plusieurs entreprises indépendantes disposaient en commun, par voie d'accord ou de licence, d'une avance technologique leur fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de leurs concurrents, de leurs clients et, finalement, des consommateurs (arrêt de la Cour du 13 février 1979, Hoffmann-La Roche, précité, points 38 et 48).

359 Le Tribunal se trouve conforté dans cette interprétation par les termes de l'article 8 du règlement (CEE) n° 4056/86 du Conseil, du 22 décembre 1986, déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité aux transports maritimes (JO L 378, p. 4). En effet, cet article prévoit, dans son paragraphe 2, que le comportement d'une conférence maritime bénéficiant d'une exemption de l'interdiction édictée par l'article 85, paragraphe 1, du traité peut produire des effets incompatibles avec l'article 86 dudit traité. Or, une conférence qui a dû demander à bénéficier d'une exemption de l'interdiction édictée par l'article 85, paragraphe 1, présuppose nécessairement un accord entre deux ou plusieurs entités économiques indépendantes.

360 Il convient toutefois de souligner que, aux fins d'établir une infraction à l'article 86 du traité, il ne suffit pas, comme l'a prétendu l'agent de la Commission lors de l'audience, de « recycler » les faits constitutifs d'une infraction à l'article 85 en en tirant la constatation que les parties à un accord ou à une pratique illicite détiennent ensemble une part de marché importante, que de ce seul fait elles détiennent une position dominante collective et que leur comportement illicite constitue l'abus de celle-ci. Il y a lieu de souligner, entre autres, que la constatation de l'existence d'une position dominante, qui n'implique d'ailleurs en soi aucun reproche, présuppose la délimitation du marché en cause (arrêts de la Cour du 21 février 1973, Continental Can/Commission, précité, point 32; et du 9 novembre 1983, Michelin/Commission, point 57, 322/81, Rec. p. 3461). Il appartient donc au Tribunal de vérifier, tout d'abord, l'analyse du marché effectuée dans la décision et, ensuite, les circonstances invoquées à l'appui de la constatation d'une position dominante collective.

361 En ce qui concerne la délimitation du marché, le Tribunal rappelle que la section de la partie en fait de la décision intitulée « Le marché » (points 2 à 17) est presque entièrement descriptive et qu'elle est, d'ailleurs, entachée de nombre d'erreurs, omissions et incertitudes déjà examinées par le Tribunal. Le Tribunal rappelle, en outre, que les constatations opérées par la Commission sur les rapports entre les trois producteurs ainsi que sur les rapports entre, d'une part, les trois producteurs et, d'autre part, les grossistes sur le marché non-auto et les constructeurs sur le marché auto sont, à bien des égards, insuffisamment étayées. Enfin, le Tribunal relève que, dans la section de la partie en droit consacrée au « marché en cause » (points 76 à 77), la décision n'ajoute rien sur le plan factuel à ce qui a déjà été dit antérieurement.

362 Il y a donc lieu de vérifier si l'analyse du marché effectuée aux points 76 et 77 de la décision est suffisamment fondée en fait et, en outre, si cette analyse suffit en tant que telle pour établir, comme le constate la décision, que le marché en cause aux fins de l'application de l'article 86 est, en ce qui concerne le produit, le marché du verre plat en général et, du point de vue géographique, l'Italie.

363 En ce qui concerne le produit, le Tribunal observe que les parties requérantes ont fait valoir, tant au cours de la procédure administrative que dans leurs mémoires et leurs plaidoiries, de nombreux aspects du marché du verre plat en général qui sont passés sous silence dans la décision (voir ci-avant la rubrique A « Sur l'appréciation du marché »). Tel est notamment le cas des différences structurelles entre le marché auto et le marché non-auto (monopsonne de Fiat par rapport à la présence de grossistes et de transformateurs indépendants), des différences entre les types de verre plat (le verre coulé, produit uniquement par FP, par rapport au verre float) et des différences entre les types de produits livrés sur le marché par les producteurs (produits spécialisés et/ou transformés par rapport aux produits de base). Certes, la Commission n'est pas tenue de discuter, dans ses décisions, chaque argument présenté par les entreprises concernées. Cependant, dans le cadre de l'application de l'article 86 au cas d'espèce, le Tribunal constate qu'une analyse de ces éléments était indispensable à l'appréciation de la question de la position dominante — c'est-à-dire à l'appréciation de la mesure dans laquelle le jeu de la concurrence était affaibli par la présence prétendument unitaire des trois producteurs sur le marché (arrêt de la Cour du 13 février 1979, Hoffmann-La Roche, précité, point 91). La décision ne contient pas la moindre mention des raisons pour lesquelles la Commission a estimé approprié de scinder son appréciation du

comportement des entreprises par rapport, respectivement, au marché auto et à celui non-auto, alors qu'elle prétend que, aux fins de l'application de l'article 86, le marché du verre plat doit être considéré comme un marché unique. L'affirmation de la Commission, dans ses mémoires, selon laquelle la distinction entre les marchés auto et non-auto n'a été opérée que pour la clarté de l'exposé est contredite par les termes du dispositif de la décision.

364 Le Tribunal considère qu'il en va de même pour la prétendue analyse du marché géographique. La décision affirme (point 77) que « la localisation géographique des unités de production est un facteur vital ... parce que plus la distance entre centre de production et points de livraison augmente, plus le système logistique devient critique et plus la compétitivité du produit diminue ». Or, il ressort du dossier que les producteurs italiens ont dû prendre en compte l'effet concurrentiel des produits provenant du Benelux, des pays de l'Europe de l'Est et même de la Turquie. Il aurait donc été pertinent d'examiner l'importance des distances respectives entre, d'une part, les points de livraison les plus importants en Italie et, d'autre part, les centres de production italiens et hors d'Italie.

365 Il n'est pas, toutefois, nécessaire que le Tribunal se prononce définitivement sur la question de savoir si l'analyse insuffisante que la Commission a estimé adéquat de consacrer à la délimitation du marché est étayée d'éléments de preuve satisfaisants, puisque la Commission a déclaré, tant à la réunion informelle convoquée par le juge rapporteur (voir ci-avant, point 50) qu'à l'audience, que la phrase qui figure au point 79, sixième alinéa, de la décision, « ces entreprises se présentent sur le marché comme une seule entité et non avec leur individualité », constituait un élément essentiel de sa position quant à l'application de l'article 86 du traité, dont il lui appartenait de prouver le bien-fondé. Il ressort à l'évidence de tout ce qui précède que la Commission est loin d'avoir prouvé le bien-fondé de cette affirmation.

366 Il s'ensuit que, à supposer même que les circonstances de l'espèce se prêtent à l'application de la notion de « position dominante collective » (au sens d'une position de dominance détenue par plusieurs entreprises indépendantes), la Commis-

sion n'en a pas apporté la preuve. La Commission n'a même pas essayé de recueillir les éléments factuels nécessaires pour mettre en balance, d'une part, le pouvoir économique des trois producteurs et, d'autre part, celui de Fiat, lesquels pourraient se neutraliser.

367 Pour ce qui concerne l'article 2, sous d), de la décision, où la Commission reproche à FP et SIV, seules, d'avoir enfreint l'article 86 dans leurs rapports avec le groupe Piaggio, il y a lieu de relever qu'il n'existe dans les motifs de la décision aucune allusion à ce grief.

368 Il s'ensuit que l'article 2 de la décision doit être annulé en son entièreté.

369 Pour ce qui concerne l'article 3 de la décision, le Tribunal rappelle qu'au point 84, sous c), deuxième alinéa, de la décision la Commission affirme qu'elle n'a pas la certitude que les infractions aient cessé. Les seules infractions dont le Tribunal a constaté que la Commission a dûment apporté la preuve ayant cessé au plus tard le 21 octobre 1985, l'article 3 est devenu sans objet et doit être annulé.

### Sur les amendes

370 Il résulte de ce qui précède que l'article 4 de la décision, pour autant qu'il inflige une amende à Vernante Pennitalia SpA, doit être annulé.

371 Pour ce qui concerne les amendes infligées à FP et SIV, il résulte à l'évidence de tout ce qui précède qu'elles ne sauraient être laissées inchangées. En effet, ces amendes ont été infligées dans l'hypothèse que l'on était en présence d'une entente étroite entre les trois membres d'un oligopole national protégé contre une concurrence effective par des barrières économiques et géographiques, ce qui est loin d'avoir été le cas. Dans ces conditions, il appartient au Tribunal d'examiner, dans

l'exercice de sa compétence de pleine juridiction, s'il y a lieu de supprimer ou, à tout le moins, de réduire les amendes infligées à FP et SIV.

- 372 Le Tribunal prend en considération le fait que l'infraction à l'article 85, paragraphe 1, du traité, qu'il a retenue à l'encontre de FP et SIV, était une infraction aux termes exprès de ladite disposition du traité et que les entreprises concernées avaient déjà été mises en cause, quoique non sanctionnées, dans la décision de 1981. Dans ces conditions, même si les infractions constatées par le Tribunal sont beaucoup moins graves que l'ensemble des infractions retenues dans la décision, le Tribunal considère qu'il n'y a pas lieu de supprimer totalement les amendes.
- 373 Le Tribunal observe que, au point 85 de la décision, la Commission explique que le montant des amendes a été fixé par rapport au rôle joué par chacune des entreprises dans les accords et pratiques concertées, au laps de temps pendant lequel elles ont participé à l'infraction, à leurs livraisons respectives de verre et au chiffre d'affaires total de chacune. Seules les deux dernières considérations (livraisons respectives et chiffres d'affaires) seraient pertinentes pour la fixation d'amendes infligées uniquement à FP et SIV. Cela étant le cas, le Tribunal considère qu'il y a lieu de maintenir la proportion des amendes infligées à ces deux entreprises, tout en réduisant leur montant.
- 374 Dans ces conditions, le Tribunal, dans l'exercice de sa compétence de pleine juridiction, réduit le montant des amendes infligées à FP et à SIV de six septièmes.

### **Sur les dépens**

- 375 Aux termes de l'article 87, paragraphe 2, du règlement de procédure du Tribunal, toute partie qui succombe est condamnée aux dépens, s'il est conclu en ce sens. La Commission ayant succombé vis-à-vis de VP, et VP ayant conclu au remboursement de ses dépens, il y a lieu de condamner la Commission au paiement des dépens de VP.

376 Aux termes de l'article 87, paragraphe 3, dudit règlement, le Tribunal peut répartir les dépens ou décider que chaque partie supporte ses propres dépens si les parties succombent respectivement sur un ou plusieurs chefs, ou pour des motifs exceptionnels. Il y a lieu de constater que la Commission a succombé vis-à-vis de FP et de SIV sur une grande partie de ses chefs. Toutefois, seule FP a conclu au paiement des dépens, SIV n'ayant pas déposé de conclusions en ce sens. Dans ces conditions, le Tribunal considère qu'il y a lieu de condamner la Commission au paiement de ses propres dépens vis-à-vis de FP et de SIV et au paiement de la moitié des dépens de FP. FP supportera la moitié et SIV supportera l'entièreté de ses propres dépens.

377 Aux termes de l'article 87, paragraphe 4, dudit règlement, les États membres qui sont intervenus au litige supportent leurs dépens. Dans ces conditions, le Royaume-Uni supportera ses propres dépens.

Par ces motifs,

LE TRIBUNAL (première chambre)

déclare et arrête:

1) Les articles 1<sup>er</sup>, sous b), c) et e), 2 et 3 de la décision sont annulés.

2) L'article 1<sup>er</sup>, sous a), de la décision est annulé

— pour autant qu'il vise Vernante Pennitalia SpA;

— pour autant qu'il vise la participation de Fabbrica Pisana SpA et Società Italiana Vetro SpA à des ententes et pratiques concertées ayant pour but d'orienter les politiques d'achat et de vente des grossistes les plus importants;

— pour autant qu'il vise la participation de Fabbrica Pisana SpA et Società Italiana Vetro SpA à des ententes et pratiques concertées sur les prix et les conditions de vente avant le 1<sup>er</sup> septembre 1983 et après le 21 octobre 1985.

- 3) L'article 1<sup>er</sup>, sous d), de la décision est annulé pour autant qu'il vise la participation de Fabbrica Pisana SpA et Società Italiana Vetro SpA à des accords et pratiques concertées relatifs aux prix et aux quotas de fournitures à appliquer au groupe Piaggio après le 31 décembre 1984.
- 4) L'amende infligée à Vernante Pennitalia SpA est annulée.
- 5) Le montant de l'amende infligée à Fabbrica Pisana SpA est fixé à un million d'écus.
- 6) Le montant de l'amende infligée à Società Italiana Vetro SpA est fixé à 671 428 écus.
- 7) Les recours de Fabbrica Pisana SpA et de Società Italiana Vetro SpA sont rejetés pour le surplus.
- 8) La Commission supportera les dépens exposés par Vernante Pennitalia SpA et la moitié des dépens exposés par Fabbrica Pisana SpA. Fabbrica Pisana SpA supportera l'autre moitié de ses dépens.
- 9) Società Italiana Vetro SpA, la Commission et le Royaume-Uni supporteront leurs propres dépens.

Edward

García-Valdecasas

Lenaerts

Kirschner

Schintgen

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg, le 10 mars 1992.

Le greffier

Le président

H. Jung

D. A. O. Edward

II - 1554