

Décision n° 00-D-39 du 24 janvier 2001
relative à des pratiques mises en œuvre dans les secteurs de la production
et de la distribution des produits en béton préfabriqués sur un territoire recouvrant
la vallée du Rhône, du département de l'Ain jusqu'à Marseille, ainsi que les départements
de l'Isère, de la Savoie au nord-est et de l'Hérault au sud-ouest

Le Conseil de la concurrence (section III),

Vu la lettre enregistrée le 21 décembre 1993, sous le numéro F 645, par laquelle le ministre chargé de l'économie a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre dans les secteurs de la production et de la distribution des produits en béton préfabriqués sur un territoire recouvrant la vallée du Rhône, du département de l'Ain jusqu'à Marseille, ainsi que les départements de l'Isère, de la Savoie au nord-est et de l'Hérault au sud-ouest ;

Vu le livre IV du code de commerce et le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié, pris pour l'application de l'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 ;

Vu les observations des sociétés Fabémi, Préfa 07, Lyon Agglos, Atrium, Pradier Industries, LIB Industries, SO.BE.AG Béziers Agglomérés, Gedimat Vidy, Farel, Comasud, Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, Comtat Matériaux, Guidi Matériaux, Kilburg, Simoni, Clavel, Someag-OPI, Joseph Pérasso et ses fils, Comasud, Guérin Multimat, les Matériaux modernes, Provence Matériaux, Etablissements Hermitan et fils, Etablissements Maurice Arnaud, Carrières des Chênes, DDF Béton, SO.FA.DI.MA, L'Agglo Voironnais, Agglomérés Voreppe, Sofama, Agglo Roméro, Quiblier, Etablissements Robin, Entreprises Rudigoz, Plattard Industries, Chaux et Ciments de Saint-Hilaire-de-Brens, CAE, Bernoux, Point P (région Rhône-Alpes), BLM SARL, Planchers et Matériaux du Sud-Est et Ain Agglos ;

Vu les observations présentées par le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, le rapporteur général, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés Pradier Industries, Guidi Matériaux, Entreprises Rudigoz, Atrium, Marinier Matériaux, Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, Comasud, Bollon, Someag, Plattard Industries, Fabémi, Lyon Agglos, Préfa 07, Comtat Matériaux, LIB Industries, Schwander Industries, Vidy Matériaux, Joseph Perrasso et ses fils, DDF Béton, Michal André, Apprin Agglos, Gianre et Gaillard Industrie, SO.FA.DI.MA, Agglomérés Voreppe, Agglos Voironnais, Etablissements Truchon, SOFAMA, CAE, Charroin, Chaux et Ciments de Saint-Hilaire-de-Brens, Agglos Roméro, Etablissements Robin, Ain Agglos, Guérin Multimat, Quiblier, entendus lors de la séance du 18 juillet 2000 ;

Adopte la décision fondée sur les constatations (I) et sur les motifs (II) ci-après exposés ;

I. - Constatations

A. - Les produits et les marchés concernés

1. Les produits

Les produits en béton préfabriqués sont utilisés dans les secteurs des bâtiments et travaux publics par une clientèle de professionnels ou de particuliers. Pour l'essentiel, il convient de distinguer les produits de construction des produits de travaux publics et d'environnement. Appartiennent à la première catégorie de petits éléments de construction tels que les blocs d'agglomérés ou les parpaings, les hourdis, les tuiles, les marches d'escalier ou des éléments plus grands servant à l'édification de murs, de grands planchers, de conduits et de gaines. Les entrepreneurs de travaux publics sont utilisateurs de canalisations, de bordures, de pavages et de poutres destinées au génie civil.

L'aggloméré en béton se présente comme un parallélépipède rectangle, plein ou creux, dont la longueur est constante (50 cm). Sa largeur varie de 5 à 27,5 cm. Quant à la hauteur, il n'y a que deux dimensions : 20 cm et 25 cm. Les agglomérés de 25 cm de hauteur sont appelés " mégablocs ". L'aggloméré en béton creux usuel comporte deux ou trois alvéoles, chaque alvéole étant composée de plusieurs trous. Habituellement les agglomérés ont deux alvéoles et six trous. 80 % des produits commercialisés sont des agglomérés creux, de dimensions 20x20x50 et 20x25x50 ; les 20 % restants sont composés d'agglomérés ayant une largeur différente (entre 5 et 27,5 cm).

La construction d'une maison nécessite l'emploi de différents agglomérés d'une largeur minimale de 20 cm, qui est aussi la largeur la plus couramment utilisée. Ce sont les agglomérés de :

- 20x20x50, les plus nombreux, qui composent l'ossature de la maison ;
- 20x20x50 à bancher ;
- 20x20x50 linteau, qui viennent se placer au-dessus des ouvertures et constituent la dernière rangée d'agglomérés qui supporte la charpente ;
- 20x20x50 d'angle qui, comme leur nom l'indique, permettent de renforcer les parties angulaires des constructions.

L'aggloméré creux de 20x25x50, qui fait partie de la famille des mégablocs, est très utilisé à partir du nord de la Drôme, par contre, il l'est peu dans le sud de la France. Cela tient à la hauteur des maisons qui, dans le sud, sont généralement construites de plain-pied, alors que, plus au nord, les maisons ont plus souvent un étage. L'emploi des mégablocs améliore la productivité des chantiers.

Les agglomérés présentent une caractéristique primordiale : leur poids. Suivant les fabricants, l'aggloméré creux de 20x20x50 pèse entre 17 et 20 kg et celui de 20x25x50 entre 21 et 22 kg. Le transport est assuré soit par le vendeur, soit par l'acheteur. Le produit peut être facturé franco de port ou en prix livré (départ usine et prix du transport). Le prix du transport est variable d'une entreprise à l'autre et d'une zone géographique à l'autre ; il n'est pas toujours explicitement facturé. En général, le coût de transport représente environ 14 à 17 % du prix unitaire d'un aggloméré. Le caractère particulièrement pondéreux de ces matériaux impose au chargement et au déchargement la présence de moyens de levage ; ceux-ci sont fournis par le vendeur dans la mesure où le client n'en dispose pas lui-même. Le déchargement peut faire l'objet d'une facturation spécifique. Enfin, le produit incorporant une faible valeur ajoutée, l'évolution du coût des matières premières peut avoir une incidence importante sur la fixation du niveau des prix.

La faible valorisation de ces produits et leur caractère pondéreux limitent leur distance d'expédition. Il ressort de l'instruction qu'à l'exception de groupes, qui ont plusieurs pôles de fabrication, la plupart des fabricants commercialisent la presque totalité de leur production dans un rayon d'une trentaine de kilomètres autour de leur unité de production. S'agissant des négociants, il ne ressort pas des pièces du dossier qu'une distance maximale de livraison ait été précisée. A titre indicatif, il est à noter que dans sa décision n° 95-D-63 du 14 novembre 1995 relative à des pratiques relevées sur le marché des produits en béton dans le département du Doubs, le Conseil avait retenu que la distance maximale de livraison pour les négociants serait d'environ 15 km.

2. Les marchés géographiques concernés

S'agissant du territoire sur lequel l'enquête a porté, qui recouvre la vallée du Rhône, du département de l'Ain jusqu'à Marseille, ainsi que les départements de l'Isère et de la Savoie au nord-est et de l'Hérault au sud-ouest, compte tenu du caractère pondéreux des agglomérés en béton et des pratiques des entreprises, sept marchés géographiques ont été délimités au cours de l'instruction :

- le premier comprend les départements de la Drôme, de l'Ardèche, du Vaucluse, du Gard, de l'Hérault et le nord des Bouches-du-Rhône, soit la Basse-Vallée du Rhône ;
- le deuxième, la partie est du département des Bouches-du-Rhône, soit l'agglomération Aix-Marseille-Aubagne ;
- le troisième correspond au couloir rhodanien ; il est délimité de la manière suivante : au nord, par la ville de Vienne et le sud du département du Rhône, à l'est, par les villes de Tullins, de Moirans et la périphérie de Grenoble, au sud, par l'agglomération de Valence-sud et à l'ouest, par les villes de Lamastre, d'Annonay et par la région

est de l'Ardèche ;

- le quatrième s'étend sur la Savoie et le nord du département de l'Isère ; il peut être délimité de la façon suivante : au nord, par la ville d'Annecy, à l'ouest par la ville de La Tour-du-Pin, au sud, par les villes de Voiron, Grenoble, Allevard, Aiguebelle et Saint-Jean-de-Maurienne, et à l'est, par les villes de Moutiers et de Bourg-Saint-Maurice ; la délimitation de cette zone est liée à sa nature montagneuse et au tracé des routes : l'autoroute de La Tour-du-Pin à Moutiers et celle d'Annecy à Grenoble ;
- le cinquième recouvre la région grenobloise ; il est délimité de la façon suivante : au nord par les villes de La-Tour-du-Pin et de Bourgoin-Jallieu, à l'est par les villes de Grenoble et de Bourg-d'Oisans, au sud par les villes de La Mure et La Chapelle-en-Vercors, et à l'ouest par les villes de Saint-Marcellin et de Beaurepaire ;
- le sixième s'étend sur une zone de 50 km autour de la ville de Lyon ;
- le septième comprend le département de l'Ain, divisé en quatre zones : au nord-ouest, la Bresse, autour du chef-lieu Bourg-en-Bresse, fait l'objet d'échanges fréquents avec la Saône-et-Loire, Mâcon n'étant situé qu'à une trentaine de kilomètres de Bourg. Au sud-ouest, les Dombes subissent l'attraction de Lyon. A l'est, le Bugey se décompose en un pôle industriel au nord, autour d'Oyonnax, et une zone enclavée et peu dynamique au sud, autour de Belley. Au nord-est, le Pays de Gex a une activité tournée vers la Suisse.

3. Les fabricants

- La société de Fabrication de bétons moulés industriels (Fabémi), propriété de la famille Bedel, a son siège social et une usine de fabrication à Donzère dans la Drôme. En 1991, elle possédait la totalité du capital social de la société Valence Agglos et de la société des Chaux et Ciments de Tavernes (SCCAT). L'usine Fabémi de Donzère fabriquait toute la gamme des agglomérés creux et pleins, des hourdis et des pavés. Sa zone d'activité s'étendait au département du Vaucluse, au sud de la Drôme et de l'Ardèche, au nord du Gard et des Bouches-du-Rhône. La société SCCAT, rachetée par la société Fabémi en janvier 1990, possédait une usine à Ribaute-les-Tavernes dans le Gard. Les agglomérés sont vendus aux négociants, surtout dans la région d'Alès. La société Valence Agglos exploitait un centre de fabrication à Bourg-lès-Valence. La société Fabémi n'avait pas de structure de production ou de commercialisation en région lyonnaise ; néanmoins, le montant de ses ventes et de celles de sa filiale, la société Valence Agglos, dans la région lyonnaise, s'était élevé, en 1991, à 3,8 millions de francs : aussi, à l'époque des faits, prévoyait-elle un projet de construction d'une usine dans l'agglomération lyonnaise, qui devait être exploitée par la société Lyon Agglos, mais les travaux de construction n'avaient pas commencé en 1991 ; l'arrivée de cette nouvelle unité de production sur le marché devait avoir des conséquences importantes sur la concurrence dans la région Rhône-Alpes, l'unité de production de la société Lyon Agglos, étant située à Saint-Bonnet-de-Mure, dans le Rhône ; son activité de fabrication est effective depuis 1995. Des modifications juridiques sont intervenues dans la structure de la société Fabémi et de ses filiales. La société Fabémi est devenue une société holding en 1993. Une société Donzère Agglos a été créée en 1993 ; elle a repris l'activité de fabrication d'agglomérés de la société Fabémi. Une société Fabémi Environnement a été créée en 1992 ; elle fabrique des produits d'aménagement de jardin. En 1995, la société Fabémi a repris la société Préfa 07 dont le siège est situé à Rochemaure dans l'Ardèche. Cette société fabrique et commercialise des produits de voirie. La société Valence Agglos a cessé complètement son activité le 23 août 1994 ; elle a été radiée du registre du commerce et des sociétés le 5 janvier 1995 et a fait l'objet d'une fusion absorption par la société Lyon Agglos le 23 août 1994. La société Lyon Agglos est une filiale de la société Fabémi. La société SCCAT a fait l'objet d'une fusion absorption par la société Préfa 07 à compter du 31 juillet 1997 ; elle a été radiée du registre du commerce et des sociétés le 6 janvier 1998.
- La société Pradier Industries est une société holding qui détient des participations dans plusieurs sociétés. Dans le secteur des agglomérés, la société Pradier Industries détenait, à la date des faits, la totalité du capital de deux sociétés : Rochagglo et Cournonteral. La société Rochagglo avait son siège social à Montéluçon, dans le nord de la Drôme ; elle possédait trois usines de fabrication et deux agences de négoce de matériaux de construction, situées dans le nord de la Drôme. L'usine de Montéluçon vendait ses produits dans le nord de la Drôme et, au-delà, vers l'Isère. L'usine de Montélimar dans la Drôme a été achetée en 1987. Son marché géographique était surtout localisé dans la Drôme et l'Ardèche, mais s'étendait assez loin pour des clients qui exigeaient des produits normalisés. L'usine de Vedène, dans le Vaucluse, propriété de l'ancienne société Produits vibrés du bâtiment (Proviba), a été rachetée en juillet 1988 ; elle commercialisait ses produits principalement dans le Vaucluse, et accessoirement dans le nord du Gard, le sud de la Drôme et de l'Ardèche. La société Cournonteral, située à Castelnau-le-Lez, près de Montpellier dans l'Hérault, commercialisait sa production dans l'agglomération de Montpellier. Des modifications juridiques sont intervenues dans la structure de la société Pradier Industries et de ses filiales. La société Rochagglo a changé de dénomination ; le 28 avril 1994, elle est devenue la société Agglos Montéluçon. Cette dernière société a fait l'objet d'une dissolution par transmission universelle du patrimoine au profit de son actionnaire unique, la société Pradier Industries, le 30 décembre 1994 ; elle a été radiée définitivement du registre du commerce et des sociétés le 13 janvier 1995. Par ailleurs, une société à responsabilité limitée Rochagglo a été créée le 1^{er} avril 1994. Cette société n'a jamais eu d'activité ; la dissolution anticipée de la SARL Rochagglo a été prononcée le 22 novembre 1996 ; la clôture de la liquidation a été effective le 22 décembre 1996. La dissolution de la société Cournonteral, par suite de transmission universelle du patrimoine au profit de l'actionnaire unique, la société Pradier Industries, a été prononcée le 16 novembre 1993 ; la société a cessé complètement son activité le 31 décembre 1993. Une nouvelle société a été créée le 26 janvier 1994, la société Pradier Blocs, filiale à 100 % de la société Pradier Industries, qui a fédéré les usines des anciennes sociétés Agglos Montéluçon et Cournonteral, sans qu'elle puisse être considérée comme leur repreneur, la transmission universelle du patrimoine des sociétés précitées ayant été effectuée au profit de la société Pradier Industries.

- La société Atrium a son siège social à Châteaurenard dans les Bouches-du-Rhône. Son capital social est contrôlé par la famille Callet. Plusieurs sociétés se sont succédées à la tête des usines de fabrication. Dès le début des années 1980, la société Callet Industrie, très active dans le domaine des carrières et des granulats, a diversifié ses activités dans la fabrication des produits préfabriqués en béton. En 1976, elle a créé, en association avec la société Rey et Compagnie, une société dénommée Cabi, dont elle détenait en 1985 60 % du capital. Elle exerçait une activité de fabrication de produits préfabriqués dans son usine de Cavaillon. En 1983, elle exploitait en outre une usine à Miramas dans les Bouches-du-Rhône, après avoir racheté les actifs de la société Bronzo et créé la société Prémat, devenue la société Delta-Bloc à la fin de l'année 1986. Le 29 juin 1989, la société Callet Industrie a été rachetée par la société holding Garon, filiale d'une société anglaise Steetley, elle-même rachetée en 1992 par le groupe Redland, aujourd'hui racheté par la société holding Lafarge. Dans un premier temps, la société Garon a continué d'investir dans le secteur des produits des agglomérés en béton ; elle a racheté la société Rey et Compagnie devenant ainsi l'actionnaire unique de la société Cabi ; elle a également racheté la société Rey SA, située aux Angles dans le Gard, qui fabriquait des agglomérés en béton. Dans un deuxième temps, elle s'est désintéressée de l'activité de fabrication de produits préfabriqués en béton et a cédé les fonds de commerce respectifs des sociétés Cabi, Rey SA et Delta-Bloc. La famille Callet a racheté ces fonds de commerce par l'intermédiaire de la société Perez Carrelages à la fin du mois de mai 1991 avec effet rétroactif au 1^{er} mai. Cette dernière société a pris la dénomination d'Atrium à compter du mois d'août 1991. La société Atrium a ensuite acquis, le 4 décembre 1992, les parts détenues dans la société Prima par la société Garon. La société Atrium est devenu le fournisseur de la société Prima du 1^{er} mai au 31 décembre 1991.
- La société Languedoc Industrie Béton (LIB Industrie), dont le siège social est situé près de Remoulins dans le Gard, exploite une usine de production de poutrelles à Remoulins et trois usines de fabrication d'agglomérés et de hourdis. L'usine d'Arles commercialise sa production dans le département des Bouches-du-Rhône, celle de Nîmes dans le Gard, et celle de Béziers très localement dans l'Hérault.
- La société Mialanes Matériaux Montpellier dont le siège social est à Juvignac dans l'Hérault, a, d'une part, une activité de négoce de poutrelles, d'autre part, une activité de fabrication d'agglomérés de béton (agglomérés, hourdis et pavés) dans ses usines de Juvignac et Vendargues dans l'Hérault. Elle commercialise ses produits essentiellement dans l'Hérault, mais aussi dans le Gard.
- La société Superbloc, située à Assas dans l'Hérault, exerce essentiellement une activité de négociant en matériaux de construction : elle vend directement aux entrepreneurs la majeure partie de sa production. Elle a mis en location gérance partielle sa branche d'activité relative au négoce des matériaux de construction à la société Etablissements Pascal, à compter du 31 mars 1995. Toutefois, elle a gardé sa personnalité juridique et une activité.
- La société Béziers Agglomérés (SO.BE.AG) est située à Béziers dans l'Hérault. Elle commercialise sa production localement autour de Béziers.
- La société Sobefa, située à Quissac dans le Gard, n'a qu'une activité locale.
- La société Vaison Agglos, située à Vaison-la-Romaine, commercialisait sa production dans le Vaucluse et dans le sud de la Drôme. Elle a été radiée du registre du commerce le 1^{er} janvier 1999. Une nouvelle société, la société Vaison Matériaux, a été créée : elle a repris l'actif et le passif de la société Vaison Agglos ; elle ne fait plus que du négoce de matériaux. Son fonds de commerce a été racheté par la société Pradier Industries.
- La société Joseph Pérasso et ses fils, installée à Marseille, dont les activités principales sont les carrières et le béton prêt à l'emploi, est une filiale de la société Colas depuis 1980. La production de blocs de béton représente seulement 15 % de son chiffre d'affaires total.
- La société Someag a son siège social à Aubagne dans les Bouches-du-Rhône. Sa production est effectuée directement par trois usines dans le Var : La Seyne, Hyères et Puget, et indirectement par ses deux filiales (à 100 %) : la société des Bétons Aubagnais (SBA) à Aubagne et la société Précimat à Vitrolles. La totalité de la production du groupe était commercialisée, depuis 1988, par l'intermédiaire d'un groupement d'intérêt économique dénommé " *Béton Manufacturé Méditerranéen* ", sous la marque commerciale " *B2M* " ; le GIE a cessé toute commercialisation des produits fabriqués par les sociétés Someag, SBA et Précimat le 30 juin 1992 ; il a été radié du registre du commerce et des sociétés le 30 avril 1994. Par ailleurs, la société Someag détient une participation de 33 % dans la société OPI.
- La société Omnium de Préfabrication Industrielle (OPI) était, à l'époque des faits, située aux Pennes Mirabeau ; elle produisait des agglomérés en béton, des prédalles et des poutrelles. Cette entreprise familiale a été rachetée en septembre 1990, à parts égales, par la société Someag, les carrières Garassin et la société Monier. La société OPI a racheté, en décembre 1990, la société Cerruti, située à Toulon, qui produisait également des blocs de béton. A la suite d'une fusion absorption intervenue en 1995, les sociétés OPI et Someag ont été réunies au sein d'une seule entité juridique, dénommée la société " *Groupe Someag-OPI* ", dont le siège est à Aubagne.
- La société Carrières des Chênes, dont le siège social est situé à Andancette dans la Drôme, filiale de la société Gerland à 99 %, n'avait ni établissement secondaire, ni filiale. Elle exerçait deux activités : l'extraction et la fabrication de produits en béton, comprenant la fabrication d'agglomérés pour le bâtiment, de bordures de trottoirs, de tuyaux et de regards de visite pour les travaux publics.
- La société Nouvelle Faurie Béton (SNFB), située à Andancette dans la Drôme, appartenait à M. Faurie pour 50 % du capital (négociants en matériaux à Saint-Agrève dans l'Ardèche) et à la société Delmonico Dorel pour 50 %. Son activité était triple : production de béton prêt à l'emploi, fabrication d'agglomérés et de hourdis dans son usine d'Albon et commercialisation de poutrelles. Elle a changé de dénomination sociale le 23 mars 1994 et s'appelle désormais " *DDF Béton* ".
- La société Rostaing frères, dont le siège social était, à l'époque des faits, situé à Savas-Mépin dans l'Isère, est une entreprise familiale. Elle avait essentiellement une activité de production d'agglomérés et de pavés, commercialisés dans un rayon de 30 km autour de l'usine de Savas-Mépin. Aux termes d'une décision prise par son actionnaire unique, elle a été dissoute par anticipation à compter du 29 décembre 1993. Son patrimoine social a été transmis à la société Rochagglo SA dont le siège était à

Montéléger dans la Drôme. Cette dernière société a changé de dénomination ; le 28 avril 1994, elle est devenue la société Agglos Montéléger, qui, par la suite, a fait l'objet d'une transmission universelle du patrimoine au profit de l'actionnaire unique, la société Pradier Industries, le 30 décembre 1994 ; elle a été radiée définitivement du registre du commerce et des sociétés le 13 janvier 1995.

- La société Etablissements Michal André, dont le siège social était, à l'époque des faits, situé à Beaurepaire dans l'Isère, fabriquait des produits en béton : agglomérés, planchers et pavés. L'activité principale de la société consistait dans le négoce en matériaux de construction.
- La société Reverdy Agglos, qui appartenait à la famille Reverdy, était, à l'époque des faits, située à Cognin en Savoie. L'activité de la société comprenait la fabrication d'agglomérés, de pavés autobloquants, le négoce des planchers Dibat et des matériaux de construction.
- La société Gianre et Gaillard Industries, dont le siège était, à l'époque des faits, situé à Grésy-sur-Aix en Savoie, exploitait deux établissements dans ce département et fabriquait des produits en béton pour l'environnement et des agglomérés en béton pour la construction.
- La société Apprin Agglos, dont le siège social était, à l'époque des faits, à Pontamafrey-Montpascal en Savoie, qui exploitait trois établissements dans ce département, avait pour activité principale le négoce des matériaux de construction et une activité accessoire de fabrication et de vente d'agglomérés en béton.
- La société de Fabrication et de Distribution des Matériaux (SO.FA.DIMA) était, à l'époque des faits, située à Aimé en Savoie. L'activité de la société était double, la fabrication d'agglomérés et le négoce et la fabrication de préfabriqués en béton armé.
- La société Etablissements Truchon était, à l'époque des faits, située à Chapareillan, près de Pontcharra dans l'Isère. Elle avait une double activité, la production de béton et d'agglomérés et le négoce de ces matériaux (30 %). En raison de sa localisation sur la route nationale 90, son aire d'influence s'étendait jusqu'à Grenoble et en Savoie jusqu'à Chambéry.
- La société L'Agglos Voironnais, située à Voiron dans l'Isère, avait une activité de négoce de matériaux (90 %) et de fabrication d'agglomérés en béton (seulement 10 %). Sa zone de commercialisation comprenait essentiellement la région de Voiron.
- La société Agglomérés Voreppe, située à Voreppe dans l'Isère, fabriquait des hourdis et des agglomérés en béton.
- La Société de Fabrication de Matériaux (SOFAMA), située à Saint-Egrève dans l'Isère, exploitait une usine à Saint-Egrève où elle fabriquait des produits en béton et des poutrelles en béton armé, une autre à Vourey où étaient fabriquées les prédalles.
- La société Plattard Industries, entreprise familiale située à Villefranche-sur-Saône dans le Rhône, était, à l'époque des faits, le fabricant le plus important de l'agglomération lyonnaise. Sa position était confortée par une diversification de ses activités de production et sa double fonction de fabricant et de négociant en matériaux de construction. L'activité production représentait 55 % du chiffre d'affaires et comprenait deux branches, la fabrication de béton prêt à l'emploi et celle de produits en béton agglomérés. Pour son activité négoce qui représentait 45 % de son chiffre d'affaires, la société disposait, outre son siège de Villefranche-sur-Saône, de plusieurs dépôts situés dans l'Ain, à Guérins près de Belleville, et à Châtillon-sur-Chalaronne. Du fait de son implantation, la société Plattard Industries commercialisait sa fabrication principalement dans le nord du département du Rhône jusqu'aux portes de Lyon, et dans l'Ain.
- La société des Entreprises Rudigoz, située à Méximieux dans l'Ain, était, à l'époque des faits, contrôlée à 50 % par un cimentier allemand présent également dans le capital des ciments Vicat. Elle cumulait plusieurs activités : exploitation de carrières, fabrication de béton prêt à l'emploi, fabrication d'agglomérés en béton et de pavés et négoce de matériaux de construction. Son rayon d'action se limitait à une trentaine de kilomètres autour de Méximieux. Ses échanges commerciaux avec la société Plattard Industries étaient importants puisque cette dernière lui avait acheté en 1991 pour plus de 2 millions de francs de pavés et lui avait vendu des tuyaux en béton pour un montant de 280 000 F.
- La société Etablissements Robin était, à l'époque des faits, une entreprise familiale située à Vaulx-en-Velin dans le Rhône. Elle avait une double activité, la fabrication de produits en béton et, accessoirement, le négoce de produits complémentaires, qui est secondaire. Sa clientèle était surtout composée d'entreprises du bâtiment. Elle entretenait des échanges commerciaux avec la société des Entreprises Rudigoz pour la fourniture de pavés, avec la société Plattard Industries pour des chambres en béton destinées au service de la Poste et avec la société LMS Pradier pour des rondelles de béton. Elle a été récemment rachetée par le groupe Tarmac.
- La société Agglo Roméro, située à Saint-Priest dans le Rhône, produisait essentiellement des agglomérés en béton et, de façon annexe, des pavés. Elle a été rachetée par le groupe Tarmac et sa gestion administrative confiée à la société Etablissements Robin. Le 29 décembre 1999, elle a fait l'objet d'une fusion absorption par la société Etablissements Robin et elle a été radiée du registre du commerce et des sociétés.
- La société Quiblier, située à Saint-Pierre-de-Chandieu dans le Rhône, avait une double activité de fabrication d'agglomérés et de négoce de poutrelles en béton, de bordures de jardin et de ciments.
- La société Lyon Matériaux Service Pradier (LMS Pradier) a été créée par la société holding Pradier Industries en avril 1991. Située à Saint-Genis-Laval dans le Rhône, elle a d'abord eu une activité de négoce de matériaux de construction, puis elle a racheté au mois d'août de la même année la société Agglo Dauphinois, fabrique d'agglomérés, située à Saint-Pierre-de-Chandieu dans le Rhône ; elle a, par ailleurs, installé un dépôt à Saint-Priest. Durant cette période transitoire, les agglomérés vendus dans la région lyonnaise provenaient pour partie de l'usine de Saint-Pierre-de-Chandieu et de l'usine Rochaggio à Montéléger dans la Drôme. La société LMS Pradier a fait l'objet en 1994 d'une dissolution par transmission universelle du patrimoine au profit de son actionnaire unique, la société Pradier Industries. Elle a cessé toute activité ; elle a été radiée du registre du commerce et des sociétés depuis le 18 janvier 1995.

- La société Coindre, située à Saint-Chef dans l'Isère, était, à l'époque des faits, une filiale de la société Chaux et Ciments de Saint-Hilaire-de-Brens. En 1991, l'entreprise a développé une activité de négoce de pavés, regards, PVC et produits de carrière. Cette activité représentait 54 % de son chiffre d'affaires, contre 46 % pour son activité de fabrication de produits en béton, dont 30 % pour les agglomérés. Sa clientèle, située dans un rayon de 15 à 20 km, était essentiellement composée d'entreprises du bâtiment. Par une décision d'une assemblée générale extraordinaire du 24 juin 1994, la société Coindre a fait l'objet d'un apport à la société Chaux et Ciments de Saint-Hilaire-de-Brens, avec effet juridique rétroactif au 1^{er} janvier 1994. La société Coindre a été radiée du registre du commerce et des sociétés.
- La société Ain Agglos avait son siège social à Montmorot dans le Jura et une usine de fabrication à Saint-Denis-lès-Bourg dans l'Ain. Le capital de la société était détenu par la société holding Gespa qui contrôlait plusieurs sociétés dans le secteur des produits en béton. Les agglomérés représentent environ 25 % de son chiffre d'affaires. Après avoir été mise en redressement judiciaire le 25 octobre 1991, à l'issue d'un plan de redressement accepté le 18 décembre 1991 et d'un plan de cession, en janvier 1998, la société Ain Agglos a été rachetée par le groupe Tarmac ; elle poursuit la même activité de fabrication de produits pressés moulés en béton (agglomérés, pavés et bordures) ; elle a conservé sa personnalité juridique.

La clientèle des fabricants est composé de négociants, d'entrepreneurs, d'artisans et de particuliers.

4. Les négociants

Bien que la tendance ait été, à l'époque des faits, à la concentration, le nombre de négociants en matériaux de construction restait élevé dans le secteur concerné (Ardèche : 64, Bouches-du-Rhône : 380, Drôme : 94, Gard : 116, Hérault : 261 et Vaucluse : 136, selon des sources INSEE de 1992). Cependant, quelques entreprises occupaient une position éminente.

- La société Comasud, à l'enseigne Point P Provence, à l'époque des faits filiale de la société Poliet, dont le siège social était à Marseille, comptait trois points de vente dans l'Ardèche, trois dans la Drôme, un dans le Gard et huit dans le Vaucluse. Elle disposait de nombreux points de vente dans le département des Bouches-du-Rhône, à Aubagne, Luynes, Marignane, Martigues, Lambesc, Mallemort, Rognac, Marseille. Arles, Berre, Fos-sur-Mer, Port-Saint-Louis, La Roque d'Antheron et Salon-de-Provence.
- La société Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, située à Grans dans les Bouches-du-Rhône, comptait vingt agences dont une dans l'Ardèche, trois dans l'Isère, six dans la Drôme, deux dans le Vaucluse et huit dans les Bouches-du-Rhône. Cette société a connu des difficultés et, depuis juillet 1991, la société Pradier Industries détient 50 % de son capital.
- La société Marinier Matériaux avait son siège social à Valréas dans le Vaucluse et possédait dix agences dont trois dans les Bouches-du-Rhône (Arles, Aix-en-Provence et Salon-de-Provence), quatre dans le Vaucluse et une dans chacun des départements de l'Ardèche, de la Drôme et du Gard.
- La société Etablissements Hermitan et fils, située à Pélissanne dans les Bouches-du-Rhône, avait pour activité principale le négoce de matériaux de produits de construction et fabriquait accessoirement des blocs de béton.
- La société Lyon Matériaux Service Pradier (LMS Pradier), créée par la société holding Pradier Industries en avril 1991, située à Saint-Genis-Laval dans le Rhône, ne fabriquait qu'une partie de la gamme de blocs de béton et était cliente de gros fabricants.
- La société Matériaux d'Aix, négociant, a été mise en redressement judiciaire le 5 avril 1996, puis, à la suite de l'échec d'un plan de cession, elle a été liquidée.
- La société Sylvestre, créée en 1980, fabriquait et vendait des matériaux de construction ; elle a été mise en location gérance le 1^{er} juillet 1987 à l'entreprise Sylvestre Raymond et Compagnie. Elle a cessé complètement son activité le 31 décembre 1992 et a été radiée du registre du commerce et de sociétés.

Dans l'agglomération lyonnaise, deux sociétés appartenant à des fabricants doivent être regardées comme des négociants : la société Lyon Agglos, située à Saint-Bonnet-de-Mure, dans le Rhône, filiale de la société Fabémi, qui, à l'époque des faits, commercialisait les agglomérés provenant de l'ancienne société Agglos Dauphinois, et la société Rochagglo. En région lyonnaise deux négociants sont particulièrement bien implantés : la société Samse et la société Bollon à l'enseigne Point P (région Rhône-Alpes).

Des modifications juridiques sont intervenues dans la structure de certaines entreprises de négoce :

- La société Planchers et Matériaux du Sud-Est a été mise en redressement judiciaire, par un jugement du tribunal de commerce de Salon-de-Provence en date du 11 septembre 1998 ; Me Bernard de Saint-Rapt, ayant seulement mission d'assistance en application du jugement précité, n'avait pas les pouvoirs de gestion, laissés à

M. Le Noay. Par un jugement du même tribunal en date du 21 mai 1999, un plan de cession a été arrêté au profit des sociétés Béton Monts Lyonnais et Comasud. Néanmoins, malgré un actif net devenu inférieur à la moitié de son capital, la société Planchers et Matériaux du Sud-Est a poursuivi son activité ; elle n'est pas radiée du registre du commerce et des sociétés.

- Les dirigeants des sociétés Farel et Clavel se sont associés pour former une société dont la dénomination sociale est Farel et le siège à Avignon. La société Farel a consenti à la société Clavel, le 1^{er} juin 1993, un contrat de location gérance. La société Clavel poursuit son activité ; elle est toujours inscrite au registre du commerce et des sociétés.

b. - les pratiques relevées

1. En ce qui concerne la zone comprenant les départements de la Drôme, de l'Ardèche, du Vaucluse, du Gard, de l'Hérault et le nord des Bouches-du-Rhône

a) Les pratiques constatées chez les fabricants

1) La mise en place par les fabricants du Vaucluse d'un organisme commun de production et de commercialisation : la société à responsabilité limitée de Préfabrication industrielle des matériaux (Prima)

Le 3 avril 1986, cinq fabricants d'agglomérés de béton du Vaucluse ont signé une convention (cotes 1098 à 1102 des annexes du rapport) afin de créer une usine commune de production dans le département du Vaucluse, de définir des quotas de production en fonction des parts respectives de marché de chacun des fabricants durant les trois années précédentes, de prévoir le principe de compensations pour respecter l'équilibre des quotas, de créer une société de commercialisation commune pour écouler la production de chacun des signataires et ensuite celle de l'usine commune de fabrication dans le département du Vaucluse à l'exception du secteur d'Apt où l'un des signataires avait des intérêts dans une usine de fabrication (usine Rey à Apt) et de programmer la fermeture des trois usines existantes, avant la fin du mois de décembre 1989.

L'article 3 du protocole d'accord du 3 avril 1986 est rédigé de la façon suivante : "*Les signataires s'interdisent directement ou indirectement ou par l'intermédiaire de sociétés qu'ils contrôlent de créer, gérer ou faire valoir aucun établissement de même nature que celui qui sera exploité par la société BHV (nom de la société qui devait créer la nouvelle usine) ou ayant le même objectif, c'est-à-dire concurrent de cette société*".

Les signataires de cette convention étaient les établissements Farel, fabricant et négociant à Pernes-les-Fontaines (Vaucluse), les établissements Guidi Matériaux, fabricant et négociant à Entraigues (Vaucluse), la société Produits Vibrés du Bâtiment (Proviba), fabricant et négociant à Vedène (Vaucluse), la société Cavaillon Béton Industriel (Cabi), fabricant à Cavaillon (Vaucluse) dont le groupe Callet détenait 60 % des parts et les établissements Rey 40 %.

Le 4 juin 1987, une nouvelle convention était établie dans les mêmes termes avec un associé supplémentaire, la société Fabémi à Donzère, et une nouvelle répartition des quotas était définie en application de l'article 4 de la convention précitée de la façon suivante (cote 875 des annexes du rapport) : "*Il est convenu, dans la phase intermédiaire, c'est-à-dire en attendant la mise en route de la nouvelle usine, que le pourcentage des parts de marché du Vaucluse des différents associés est le suivant* :

- Farel : 22,10 %
- Guidi Matériaux : 11,48 %
- Cabi : 19,55 %
- Proviba : 19,98 %
- Rey : 11,90 %
- Fabémi : 15 % "

La même convention du 4 juin 1987, dans son article 13, définissait la zone d'influence d'un des associés (cote 878 des annexes du rapport) : "*La zone d'influence économique de l'usine d'agglos de Rey à APT est située à l'est d'une ligne Menerbes/ Gordes/Sault*". La date de mise en service de la nouvelle usine à construire était fixée au 31 décembre 1989.

Le 6 juin 1988, M. Garlin, président du conseil d'administration de la société Proviba, avertissait ses associés de la société Prima qu'il louait le terrain et les bâtiments industriels

de Vedène à la société Pradier Industries et lui vendait la totalité du matériel de préfabrication et du matériel roulant à compter du 1^{er} juillet 1988 ; il annonçait également la cessation de son activité de négociant en matériaux de construction. Cette situation conduisait les gérants de la société Prima à proposer aux associés de surseoir à la réalisation de la nouvelle usine de production et d'engager une procédure contentieuse à l'encontre de la société Proviba en considérant que la cession de l'usine de Vedène à la société Pradier Industries privait la société Prima de l'apport de production de la société Proviba et d'une partie de la clientèle incluse dans l'apport fait par la société Proviba à la société Prima.

La société Proviba et son président, M. Garlin, ont conservé leurs parts dans la société Prima. En 1990, la société Guidi Matériaux, conformément aux dispositions de la convention, a cessé son activité de production et a également vendu son négoce de matériaux de construction, mais elle a gardé les parts qu'elle détenait dans la société Prima. En juillet 1990, la société Atrium, qui détenait déjà 60 % des parts de l'usine de la société Cabi à Cavaillon, a acheté l'usine de la société Rey aux Angles dans le Gard et, par suite, acquis les parts détenues par la société Rey dans la société Prima. En avril 1991, la société Farel a cédé son usine de fabrication à Pernes-les-Fontaines à la société Fabémi qui a procédé à l'arrêt de la fabrication sur ce site, ce qui était prévu par la convention signée par les associés de Prima. Par la suite, la société Farel a cédé sa participation dans la société Prima à la société Fabémi.

Durant l'année 1988 et le premier semestre 1989, les fabricants associés de la société Prima lui ont vendu leurs produits à des prix plus élevés que ceux consentis à des négociants installés dans les départements limitrophes. La note interne de la société Prima, en date du 30 mai 1989, fait état des éléments suivants (cotes 1069 et 1070 des annexes du rapport) : *" Il est à noter que le tarif d'achat de Prima apparaît comme étant l'un des plus élevés pratiqués par les unités de fabrication à leurs divers clients ...*

- Drôme : Prix de vente des creux 20x20x50 à Marinier Matériaux : 2,15 F départ
- Gard : Prix de vente des creux 20x20 x50 à RUBIS : 2,37 F franco
- Bouches-du-Rhône : Prix de vente des creux 20x20x50 à Comasud : 2,25 F départ "

Le compte rendu d'une réunion tenue le 30 janvier 1990 à la société Prima fait état d'une perte de 1 885 623 F pour 149 447 tonnes en 1989, soit une perte de 12,62 F par tonne. Il est préconisé de demander aux actionnaires une remise de 12,50 F par tonne pour réduire l'ampleur de la perte. En 1990, les tonnages vendus ont chuté à 124 802 tonnes et le chiffre d'affaires est passé de 18 185 845 F hors taxes en 1989 à 13 984 649 F hors taxes en 1990. Le rapport de gestion de l'année 1990 (cotes 1103 et 1104 des annexes du rapport) précise : *" La diminution du chiffre d'affaires d'environ 30 % correspond sensiblement à la baisse du marché constatée sur le plan local. Nous avons réussi toutefois à préserver nos parts de marché par rapport à la concurrence. Néanmoins, nous avons assisté à un réajustement des marges qui avaient énormément chuté en 1989, ce qui nous permet de dégager en 1990, un bénéfice d'exploitation de 293 496 francs. En ce qui concerne les événements importants survenus depuis la date de clôture de l'exercice jusqu'au jour d'établissement du présent rapport, il convient de signaler l'arrêt de production de deux de nos associés qui représentaient un tonnage de 47 000 tonnes "*

Dans une déclaration du 12 décembre 1991, M. Paul Bellon, directeur de la société Atrium et également de la société Prima, a affirmé : *" A ce jour, Prima ne compte plus que quatre actionnaires Guidi et Proviba qui ont environ 25 % du capital mais n'ont plus aucune activité de fabrication. Les deux autres actionnaires, les seuls encore actifs, sont Atrium S.A dont le PDG est M. Jacques Callet avec 41 % du capital et Fabémi S.A avec 34 % du capital. Je précise que ces deux dernières sociétés n'ont aucun lien juridique ou financier entre elles.... Actuellement, Prima a exclusivement une activité commerciale. Elle achète des agglomérés et des entrevous (hourdis) à ses deux actionnaires principaux Fabémi et Atrium pour moitié à chacune de ces deux sociétés. Cette répartition résulte d'un accord verbal. Elle n'a pas d'autre fournisseur. Prima a l'exclusivité des produits Atrium et Fabémi pour le Vaucluse et plus précisément dans le Vaucluse hors Bollène et Apt. De plus, Prima ne vend pas ailleurs que dans cette zone. A mon avis, actuellement la société Prima représente un peu moins de la moitié du marché du Vaucluse en agglomérés et entrevous. Nos concurrents, situés dans le Vaucluse, sont Pradier à Vedène, Vaison Agglos à Vaison-La-Romaine. D'autres concurrents sur le marché vauclusien sont Provence Agglos à Mollèges (13) et la LIB à Remoulins (Gard). Par ailleurs, en tant que fournisseur de Prima, Atrium et Fabémi lui font les mêmes conditions de vente "*

La société Prima, mise en liquidation judiciaire, a été dissoute le 30 juin 1993 ; elle a été radiée du registre du commerce et des sociétés le 4 août 1998.

2) Les relations entre fabricants dans certaines agglomérations des départements du Gard et de l'Hérault

La société Fabémi était informée des prix et des parts de marché de ses concurrents. M. Terrasse, directeur commercial de la société Fabémi et de ses deux filiales, la société Valence Agglos et la société Chaux et Ciments de Tavernes(SCCAT), était en possession d'un dossier (cotes 718 à 755 des annexes du rapport) comprenant plusieurs tarifs de la société Rochagglo, filiale de la société Pradier Industries. Une lettre circulaire de la société Pradier, datée du 1^{er} décembre 1989 et arrivée le 14 décembre suivant, a été adressée

personnellement à M. Terrasse ; elle indique les conditions applicables dans le Vaucluse, soit une hausse de 4 % à compter du 1^{er} janvier 1990, ainsi que le tarif en date du 1^{er} juin 1991. Ce même dossier comporte une étude très précise sous forme de tableaux et de schémas sur les parts de marché, client par client, pour chaque fabricant dans les secteurs de l'Ardèche, de la Drôme, du Gard et du Vaucluse. Le dossier contient également six tableaux, datés de 1990, portant sur des secteurs délimités aux villes d'Uzès, Ganges/Quissac, Lunel, Alès, Montpellier, Nîmes. Les noms indiqués correspondent aux noms des négociants de matériaux de construction implantés dans les secteurs définis (cotes 741 à 755 des annexes du rapport). Ainsi, pour le secteur d'Alès, trois sociétés de fabricants : SCCAT, LIB Industries et Mialanes Matériaux Montpellier fournissent 26 négociants pour des tonnages respectifs de 63 840, 7 700 et 4 100 ; pour le secteur de Montpellier, cinq sociétés de fabricants : SCCAT, Mialanes Matériaux Montpellier, Pradier, Pascal et Rey fournissent 19 négociants pour des tonnages respectifs de 13 160, 99 200, 34 600, 24 000 et 4 000 ; pour le secteur d'Uzès, trois sociétés de fabricants : SCCAT, LIB Industries et Pradier fournissent trois négociants pour des tonnages respectifs de 3 130, 3 300 et 1 760 ; pour le secteur de Ganges/Quissac, trois sociétés de fabricants : SCCAT, Arnaud et Sobefa fournissent sept négociants pour des tonnages respectifs de 4 950, 17 000 et 19 300 ; pour le secteur de Lunel, trois sociétés de fabricants : SCCAT, LIB Industries et Mialanes Matériaux Montpellier fournissent dix négociants pour des tonnages respectifs de 7 900, 14 100, 1 8070 ; pour le secteur de Nîmes, quatre sociétés de fabricants : SCCAT, LIB Industries, Mialanes Matériaux Montpellier, Pradier et Rey fournissent dix négociants pour des tonnages respectifs de 20 960, 30 900, 16 350, 19 000 et 14 000.

Sur le feuillet n° 2 du cahier de M. Bedel, président du conseil d'administration de la société Fabémi (cotes 800 à 802 des annexes du rapport), il est mentionné :

" M. Giancatérina propose :

OK pour 1500T sur Montpellier

1000T sur Nîmes "

Au feuillet n° 3 verso, les références à la même personne apparaissent :

" - Giancatérina

donnerait 1500T/mois sur Montpellier

1000T/mois sur Nîmes

garantie sur le secteur UZES de prix et de volume

on demandait--->40 000/ Nîmes

25 % de Montpellier

et discussion Pradier "

Au feuillet n° 4, figurent les mentions suivantes :

" appeler ...Giancatérina pour approbation à discuter

ouvert discussion "

Une déclaration de M. Vachet, président du conseil d'administration de la société Union Matériaux à Montpellier (principale entreprise de négoce du département) et président du Syndicat départemental des négociants en matériaux, recueillie par procès-verbal le 19 avril 1993 (rapport p. 1430), permet d'identifier M. Giancatérina. En effet, M. Vachet a

déclaré : " *Au moment où les producteurs d'agglos, Pradier, Mialanes, Superbloc, SCCAT, LIB ... etc., nous ont imposé simultanément leurs hausses au 1^{er} juin 1991, ils se sont adjoint les services de M. Giancatérina, personne inconnue dans notre profession. M. Giancatérina ne nous a jamais fourni de réponse à nos nombreuses demandes d'explications. Pour beaucoup de négociants, il est acquis que M. Giancatérina, qui accompagnait toujours le fabricant, assurait la liaison entre les producteurs. Et qu'il rendait compte de son action auprès du principal protagoniste de ces hausses, M. Roland Pradier. Nous avons rencontré très peu de fois M. Giancatérina et, selon toute vraisemblance, sa mission s'est interrompue au début de l'année 1992* ".

Une deuxième déclaration du responsable de la société Superbloc confirme le lien entre la personne de M. Giancatérina et la société Pradier Industries. Dans un procès-verbal du 10 juin 1993, Mme Pascal précise : " *J'ai rencontré effectivement une fois M. Giancatérina chez M. Pradier, quelques minutes, fin 1990 début 1991. Il m'a été présenté comme un " coordinateur de banques ", intermédiaire de ses clients vis-à-vis des banques, selon ma propre interprétation. Je n'ai jamais revu ce monsieur depuis cette époque-là* ".

Dans une déclaration recueillie par procès-verbal le 16 mars 1993 (rapport p. 1424), M. Vachet, président du conseil d'administration de la société Union Matériaux à Montpellier (principale entreprise de négoce du département) et président du Syndicat départemental des négociants en matériaux, a fait les déclarations suivantes : " *Les hausses sur les agglos ont été totalement appliquées aux négociants sans information préalable de la part de ces fournisseurs ... Au mois de juin, la profession a été très surprise et n'a pas immédiatement saisi toute l'importance de ce changement ... Ces augmentations se sont accompagnées d'un changement d'attitude des fournisseurs. En tant que Président d'Union Matériaux, j'atteste qu'à l'heure actuelle, je n'ai pas la liberté de choix de mon fournisseur d'agglos. Je ne peux me servir que chez Mialanes, les fournisseurs Pradier à Castelnau-le-lez et SCATT dans le Gard, elles m'ont refusé des livraisons passées par téléphone alors qu'aucun contentieux de quelque nature n'existe entre elles ... L'observation que j'ai faite sur l'impossibilité de diviser mes fournisseurs d'agglos concerne l'ensemble des trois départements où nous sommes implantés Hérault, Aude, Pyrénées-Orientales* ".

De son côté, M. Dorandeu, gérant de l'entreprise SARL Dorandeu Provence, sise à Beaucaire dans le Gard, a déclaré le 24 juillet 1992 (rapport p. 1263) " *jusqu'en novembre 1991 j'étais un client habituel des établissements Mialanès qui depuis décembre 1991, refusent de nous servir sous prétexte que nous sommes dans le Gard ! alors qu'il nous a livré durant 20 ans avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 200 000 F par mois ; par ailleurs, je continue d'acheter chez Mialanes des boisseaux Béton (5 000 F tous les deux mois), je suppose qu'il existe un partage du marché entre les fabricants avec une surveillance de quotas réalisés ...* ".

3) *L'augmentation des prix et des tarifs des fabricants au 1^{er} juin 1991 et leur harmonisation*

Tout en conservant la structure de sa tarification, soit trois tarifs, l'un pour les particuliers (castors), l'autre pour les entreprises et le dernier pour les négociants, numérotés tarif 1, tarif 2 et tarif 3, la société Perez Carrelages devenue postérieurement la société Atrium et la société Delta Aggloméré ont annoncé au début du mois de mai 1991, une hausse de leurs tarifs pour le 1^{er} juin 1991. Les tarifs de juin 1991 ont été envoyés à des listes de négociants ; ces tarifs portaient comme date d'expédition, soit le 8 mai 1991, soit le 24 mai 1991, soit enfin le 4 juin 1991 avec la précision " *2^{ème} fois* ". Le prix de l'aggloméré creux de 20x20x50 a été porté à 3,00 F et celui de l'aggloméré " *ISO* " à 3,25 F.

La société Fabémi éditait des tarifs particuliers pour chacun de ses clients jusqu'en 1991. Elle n'a pas conservé copies de ces documents et les données mémorisées sur les ordinateurs ont été effacées lors du changement de prix de juin 1991. Un échantillon de factures établies avant la hausse du 1^{er} juin 1991 et les tarifs du mois d'avril 1991 conservés par la société Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, client de Fabémi pour ses agences de Pierrelatte (Drôme) et Villeneuve-de-Berg (Ardèche), permet de connaître les prix effectivement pratiqués avant le 1^{er} juin 1991. Ces tarifs sont différents : ainsi, le prix départ de l'aggloméré creux de 20x20x50 est pour un bloc à deux alvéoles : 2,16 F à Pierrelatte et 2,36 F à Villeneuve-de-Berg, pour un bloc à trois alvéoles : 2,49 F à Pierrelatte et 2,59 F à Villeneuve-de-Berg. M. Bedel, président du conseil d'administration de la société Fabémi, a déclaré : " *Les prix tarifs sont identiques pour les sociétés Fabémi, Valence Agglos et SCCAT... La décision d'augmenter les prix du tarif a été prise en mai et la circulaire d'annonce de la hausse a été envoyée début mai... La date d'application était le 1^{er} juin 1991* ". La copie de la circulaire annonçant les augmentations, jointe à la déclaration de M. Bedel, est datée du 6 mai 1991. Le nouveau tarif est constitué d'un tarif général départ sur lequel des remises sont consenties en fonction de l'importance du client et de la quantité livrée (enlèvements supérieurs ou égaux à 18 palettes). Pour les principaux clients, le taux de remise accordé pour les gros enlèvements était de 21 %, ce qui induit pour l'aggloméré creux de 20x20x50 à deux alvéoles un prix départ de 3,01 F, et pour l'aggloméré creux à trois alvéoles un prix de départ de 3,24 F.

Pour ce qui concerne la société Prima, filiale commune des sociétés Fabémi, Atrium, Guidi Matériaux et Proviba, les augmentations de prix ont été annoncées en début mai avec celles de la société Atrium, et dans les mêmes formes ; la société Prima a édité trois tarifs pour les particuliers (tarif 1), les entreprises (tarif 2) et les négociants (tarif 3). Le tarif 3

prévoit pour l'aggloméré creux de 20x20x50 un prix de 3,00 F départ en semi-remorque et pour le même produit " ISO " un prix de 3,25 F. Cette hausse a été appliquée dès le 1^{er} juin 1991.

Pour ce qui concerne la société Rochagglo, M. Pradier, président du conseil d'administration, dans une déclaration du 4 août 1992, a justifié l'augmentation de juin 1991 de la façon suivante : *" Lors de la transaction effectuée avec Lafarge en 1989, cette société a refusé de prendre l'activité préfabrication dans l'association. L'exploitation de Rochagglo seule s'est révélée déficitaire car les prix des agrégats L et du ciment continuaient d'augmenter alors que les prix de vente des agglomérés de béton diminuaient. Ces constatations m'ont conduit à augmenter les prix des agglôs en juin 1991 pour essayer d'équilibrer le résultat de la société. Compte tenu de la vente à Lafarge, j'ai pu prendre le risque d'une forte augmentation de mes produits, de plus, j'avais déjà des contacts pour étendre mon activité au négoce. Par ailleurs, j'étais persuadé que les concurrents s'aligneraient car vu les prix de revient, leurs résultats devaient probablement être déficitaires "*. Les prix des agglomérés creux de 20x20x50 facturés par la société Rochagglo avant le 1^{er} juin 1991 variaient entre 1,59 F et 2,48 F. L'examen de factures chez des négociants, clients de la société Rochagglo, montre que l'aggloméré creux à deux alvéoles de 20x20x50 était facturé au début de l'année 1991 : 2,07 F aux établissements Farjon à Bollène, 2,42 F aux établissements Uzège à Uzès, 2,48 F aux établissements Comtat Matériaux à Monteux. La société Rochagglo a adressé les nouveaux tarifs aux négociants le 2 mai 1991. Les tarifs comportent les prix départ usine par 10 tonnes et par 25 tonnes et un prix franco par 25 tonnes ; ils sont effectivement entrés en application le 1^{er} juin 1991. L'examen des factures montre que le prix départ usine par 25 tonnes était de 3,00 F pour l'aggloméré creux de 20x20x50 à deux alvéoles, et de 3,25 F pour celui à trois alvéoles.

Avant le mois de juin 1991, la société Vaison Agglos vendait 2,34 F l'aggloméré creux de 20x20x50 à deux alvéoles ; la hausse du mois de juin 1991 a été annoncée à la clientèle par un avis figurant sur la facturation du mois d'avril 1991 : *" Important = réajustement tarifaire le 1^{er} juin, tarif sur demande "* et a donc été envoyé au début du mois de mai 1991. A cette occasion, la société a édité un tarif public, un tarif entreprises et trois tarifs négociants. Le prix départ par camion était de 2,97 F pour l'aggloméré creux de 20x20x50 à deux alvéoles et de 3,23 F pour celui à trois alvéoles.

La société SOBEFA pratiquait au 1^{er} novembre 1990 le tarif suivant : 2,35 F pour l'aggloméré creux de 20x20x50 à deux alvéoles et 3,58 F pour celui à trois alvéoles. M. Fadi, gérant de la société, a déclaré : *" Je précise que cette hausse était indispensable et bien venue pour revaloriser les prix des agglomérés qui avaient régulièrement baissé depuis plusieurs années... J'ai appris, début mai 1991, par mes clients que les autres producteurs d'agglomérés avaient programmé une hausse à compter du 1^{er} juin ; j'ai immédiatement édité un nouveau tarif que j'ai communiqué à mes clients par lettre circulaire. Je vous communique une photocopie d'une lettre circulaire annonçant la hausse envoyée le 6 mai 1991... Mes produits étaient plus chers que ceux de la concurrence (SCCAT, LIB, MIALANES) et après application de cette hausse, je suis au même niveau que les concurrents "*. Le tarif de juin 1991 joint à la déclaration fixe le prix départ par semi-remorque de l'aggloméré creux de 20x20x50 à deux alvéoles à 3,00 F et celui de l'aggloméré à trois alvéoles à 3,25 F.

Pour ce qui concerne la société SCCAT, filiale de la société Fabémi, M. Tisseyre, son directeur, a précisé *" Cette réorganisation rendue nécessaire par les difficultés rencontrées par l'entreprise n'a pas permis d'équilibrer le budget 1990. Dans ces conditions, une augmentation des prix des produits était vitale... Malgré cette majoration, j'estime que le résultat 1991 risque encore d'être déficitaire... La décision d'augmenter les tarifs a été prise par Fabémi qui a augmenté ses prix à la même époque, en effet nos tarifs départ usine sont identiques... Je ne peux préciser la date exacte mais probablement entre fin avril et début mai "*.

La société LIB Industries éditait depuis 1987 un tarif de référence, sur lequel elle consentait des remises aux clients ; le tarif édité en mars 1987 était encore en vigueur au 1^{er} janvier 1991. Avant cette date, l'aggloméré creux de 20x20x50 à deux alvéoles était vendu 2,36 F et celui à trois alvéoles, 2,49 F. En réponse à la Chambre des métiers du Gard qui s'inquiétait de la hausse des agglomérés et souhaitait *" un étalement de la hausse "*, la société a répondu : *" Nos tarifs sont restés inchangés depuis le 1^{er} janvier 1986, malgré une augmentation moyenne de 4 % par an de nos coûts de productions. Les éléments indiqués ci-dessus nous ont conduit à pratiquer un réajustement de notre structure tarifaire permettant simplement d'assurer la pérennité de notre entreprise "*. De nouveaux tarifs ont été expédiés durant la deuxième semaine de mai 1991 ; la structure des tarifs n'a pas été modifiée et comporte toujours un prix de base départ sur lequel des remises sont consenties aux gros clients. L'application de ces remises sur les prix de base de l'aggloméré creux de 20x20x50 à deux alvéoles conduit à un prix unitaire variant de 3,00 F à 3,09 F. La nouvelle tarification a été mise en place en juin 1991, mais son application n'a pas été systématique.

Pour ce qui concerne la société SO.BE.AG, en application du tarif négoce, le prix de départ pratiqué pour l'aggloméré creux de 20x20x50 était de 3,00 F.

La société Superbloc, qui jusqu'en juin 1991 livrait directement les entreprises son activité principale étant le négoce, a commencé, à cette époque, à livrer des négociants. A partir du 1^{er} juin 1991, elle a établi un tarif négoce ; le prix départ par semi-remorque était de 3,04 F pour l'aggloméré creux de 20x20x50 à trois alvéoles et de 3,31 F pour

l'aggloméré creux de 20x20x50 à quatre alvéoles ; les prix tarifs entreprises pour les mêmes produits étaient respectivement de 3,77 F et 4,08 F.

La société Mialanes Matériaux Montpellier pratiquait en début d'année 1991 des prix effectifs de 2,30 F à 2,40 F pour l'aggloméré creux de 20x20x50 à trois alvéoles et de 2,49 F à 2,54 F pour celui à quatre alvéoles. Les établissements Dorandeu à Beaucaire, client de la société Mialanes Matériaux Montpellier, ont conservé le courrier de transmission relatif à la hausse, courrier daté du 7 mai 1991. Au mois de juillet 1991, la société Mialanes Matériaux Montpellier n'a pas modifié sa tarification fondée sur un tarif de base sur lequel des remises sont consenties en fonction de l'importance des clients : particuliers, petites entreprises et négociants ; le tarif aux négociants fixait des prix de départ par semi-remorque à 3,07 F pour l'aggloméré creux de 20x20x50 à trois alvéoles et à 3,31 F pour celui à quatre alvéoles.

Le tableau ci-dessous récapitule les prix constatés au 1^{er} juin 1991, pour les agglomérés en béton, par entreprise.

PRODUITS	Pradier Rochaggio	Fabémi	Atrium	Prima	LIB	SCCAT	Sobefa	Mialanes	Super- bloc	Sobeag	Vaison Agglos
. Aggloméré creux 4 ½ x 16 x 50		1,81	1,80	1,80				1,83			1,83
4 ½ x 20 x 50	1,80	1,81	1,80	1,80		1,81		1,83		2,38	1,83
7 ½ x 20 x 50	1,75	1,75	1,75	1,75	1,81	1,75		1,78	1,78		1,83
10 x 20 x 50	2,00	2,00	2,00	2,00	2,01	2,00	2,01	2,06	2,02	2,01	2,00
12 ½ x 20 x 50	2,13	2,74	2,15	2,15	2,21	2,14	2,24	2,20	2,17		2,12
15 x 20 x 50		2,48	2,50	2,50	2,57	2,48	2,49	2,59	2,45	2,47	2,46
17 ½ x 20 x 50		2,89	2,90	2,90	2,98	2,89	2,88	2,93	2,94	2,89	2,91
20 x 20 x 50	3,00	3,01	3,00	3,00	3,01	3,01	3,00	3,07	3,04	3,00	2,97
20 ISO	3,25	3,24	3,25	3,25		3,24	3,25	3,31	3,31	3,24	3,23
20 x 25 x 50	3,95	3,96	3,95	3,95	4,06	3,96					2,72
22 ½ x 20 x 50	3,88		3,90	3,90	4,00	3,87	3,89	3,96	3,95	3,92	3,88
27 ½ x 20 x 50	4,80		4,80	4,80	4,93	4,81	4,81	4,87	4,83	4,78	4,78
. Hourdis 8 x 20 x 53	1,86		1,85	1,85	1,91		1,87	1,92	1,89	1,85	1,86
12 x 20 x 53			2,10	2,10	2,14		2,08	2,12	2,11	2,06	2,05
16 x 20 x 53			2,50	2,50			2,50	2,52	2,53	2,49	2,46
20 x 20 x 53	3,02		3,00	3,00			3,03	3,07	3,09	3,01	3,00
25 x 20 x 53	4,00		4,00	4,00			4,01				
. 16 + 0	3,20	3,22	3,20	3,20							
. Hourdis liberté 8 x 25 x 57		2,46	2,50	2,50		2,46		2,52			2,44
13 x 25 x 57		2,83	2,85	2,85		2,83		2,89			2,80
16 x 25 x 57		3,31	3,30	3,30		3,31		3,35			3,26
20 x 25 x 57		4,04	4,00	4,00		4,04		4,11			4,00

. Aggloméré plein 7 ½ x 20 x 50			1,97	1,97							
10 x 20 x 50	3,72	3,71	3,70	3,70	3,85	3,71	3,91	3,80	3,79	3,70	3,76
12 ½ x 20 x 50			4,90		4,54						
15 x 20 x 50	3,60	5,61	5,60	5,60	5,77	5,61	5,88	5,70	5,72	5,59	5,55
17 ½ x 20 x 50			8,11							6,69	
20 x 20 x 20	7,40	7,39	7,40	7,40	7,63	7,39	7,77	7,53	7,55	5,91	7,33
17 ½ perforé			6,00	6,00							
20 perforé	6,00	6,01	6,00	6,00	6,16	6,01	6,30	6,08	6,10	5,92	6,03
. Aggloméré bancher 20 x 20 x 50	4,37	4,38	4,35	4,35	4,51	4,38	4,36	4,41	4,45	4,35	4,37
27 ½ x 20 x 50	5,34	5,34	5,35	5,35	5,50	5,34	5,33	5,44	5,44	5,35	5,31
. Aggloméré d'angle 20 x 20 x 45	3,80	3,79	3,80	3,80	-	3,79	3,80	3,84	-	3,79	3,76
20 x 25 x 45			3,45	3,45				4,00			
22 ½ x 20 x 50	4,29		4,30	4,30		4,28					4,25
27 ½ x 20 x 50			5,40	5,40		5,41				5,42	5,37

Excepté la société SO.BE.AG, toutes les entreprises ont augmenté leurs tarifs et prix à compter du 1^{er} juin 1991. Les hausses ont été annoncées de façon concomitante dans les premiers jours de mai 1991 : circulaire du 2 mai 1991 pour la société Rochagglo, courrier du 6 mai 1991 pour les entreprises Fabémi, Valence Agglos et SCCAT, circulaire du 6 mai 1991 pour la société Sobefa, envoi du 8 mai 1991 pour la société Atrium et la société Prima, circulaires et nouveaux tarifs, dans les premiers jours de mai, pour la société Mialanes Matériaux Montpellier, facturation d'avril comportant un avis de réajustement de tarif en précisant " *tarif sur demande* " pour la société Vaison Agglos et courriers adressés à la clientèle le 14 mai 1991 pour la société LIB Industries.

Pour l'aggloméré creux de 20x20x50, le prix départ aux négociants est compris dans une fourchette de 3,00 F à 3,07 F et les tarifs mis en place au 1^{er} juin 1991 conduisent à des prix très voisins.

L'harmonisation des tarifs départs usine a incité la clientèle à s'approvisionner chez le fabricant le plus proche ; les fabricants ont de fait restreint leur zone de livraison. Le 24 juillet 1992, M. Dorandeu, gérant des établissements Dorandeu à Beaucaire, a affirmé : " *Jusqu'en novembre 1991, j'étais un client habituel des ETS Mialanes (Hérault à Juvignac) qui depuis décembre 1991 refusent de nous servir, sous prétexte que nous sommes dans le Gard alors qu'il nous a livré durant vingt ans avec un chiffre d'affaires de l'ordre de 200 000 F par mois, par ailleurs je continue d'acheter chez Mialanes des boisseaux béton (5 000 F tous les deux mois). Je suppose qu'il existe un partage de marché entre les fabricants avec une surveillance des quotas réalisés* ".

M. Vachet, président de la société Union Matériaux à Montpellier, président du Syndicat des négociants en matériaux de construction du département de l'Hérault, a déclaré, le 16 mars 1993, au sujet de la hausse de juin 1991 : " *En dépit de nos demandes réitérées, nous n'avons eu aucune explication satisfaisante de nos fournisseurs. Ces augmentations se sont accompagnées d'un changement d'attitude des fournisseurs. En tant que président d'Union Matériaux, j'atteste qu'à l'heure actuelle, je n'ai pas la liberté de choix de mes fournisseurs d'agglos, je ne peux me servir que chez Mialanes ; les fournisseurs Pradier à Castelnau-le-Lez et SCCAT dans le Gard nous ont refusé des livraisons passées par téléphone alors qu'aucun contentieux de quelque nature n'existe entre nous* ".

4) Les contacts ayant précédé la hausse

Les principaux fabricants ont eu des contacts durant la période de mars à juillet 1991. Sur l'agenda professionnel de M. Bedel, président du conseil d'administration de la société Fabémi, les rendez-vous avec M. Pradier sont généralement annotés par la seule inscription de son prénom Roland (cote 760 des annexes du rapport). Sur la période d'avril à décembre 1991, le prénom ou le nom de M. Pradier est inscrit une dizaine de fois. Un cahier de M. Bedel mentionne les éléments suivants (cotes 790 à 799 des annexes du rapport) :

" Roure voit Farel mercredi soir "

" Roure ---> Farel ---> laisse faire offre Pradier en accord avec Roure

il le voit jeudi et Roure rappelle ...Pradier est OK pour nous laisser faire "

" Roure tel à 17 h Farel "

" - Tel M. Michel Farel Fidu

- hausses ?
- Réunion "

M. Roure est un représentant de l'Union nationale des industries des carrières et matériaux de construction (UNICEM) ; à l'époque, il était gérant de la Société Cabi. M. Farel est négociant, il a été fabricant jusqu'en avril 1991.

L'agenda de M. Bedel (cotes 756 à 788 des annexes du rapport) mentionne plusieurs rendez-vous avec les responsables de sociétés concurrentes, proches de la date d'édition des circulaires de hausses (2 et 6 mai) et de la date d'entrée en application de la hausse (1^{er} juin et 1^{er} juillet pour les chantiers en cours). Les rendez-vous ressortant des pièces saisies ont été expliqués ou justifiés par le responsable de la société Fabémi, de la façon suivante :

- Feuille 20 verso : " 10 avril 1991

8H30 Rognonas Pradier Callet

Zunino "

- Déclaration de M. Bedel :

" Je confirme les noms de Rognonas (siège social de l'entreprise Callet) et Pradier ; Callet et Zunino. C'était une réunion Prima dans laquelle M. Pradier est notre interlocuteur (rachat d'une part de l'usine de M. Guerlain). L'objet de la réunion était la dissolution de la Sté Prima (non encore effectuée à ce jour) "

- Feuille 22 verso : " - 23 avril 1991

8H30--> Bellon Michel

Tissere "

- Déclaration de M. Bedel :

" Il s'agit du nom de M. Bellon de la société Delta Aggloméré qui est également gérant de la société Prima ".

Ce même rendez-vous est inscrit dans l'agenda de M. Terrasse, directeur commercial de la société Fabémi ; celui-ci ne se souvient plus de l'objet de la rencontre.

- Feuillet 23 verso " - 30 avril 1991 9H César

18 H Callet Rognon ".

- Déclaration de M. Bedel :

" il est écrit Callet Rognonas. Callet est notre fournisseur d'agrégats, il est aussi fabricant d'agglos ".

- Feuillet 25 verso : " - 15 mai 1991

9h Roland césar > alsina Sofibat

17h Sofibat "

- Déclaration de M. Bedel :

" il s'agit d'une visite à M. Roland Pradier sans objet professionnel ".

- Feuillet 26 " - 16 mai 1991

9h30 Callet "

- Déclaration de M. Bedel :

" un rendez-vous était prévu avec M. Callet qui n'a pas dû avoir lieu à ma connaissance ".

- Feuillet 27 verso " - 24 mai 1991

9h30 Roland

- Déclaration de M. Bedel :

" Il faut lire Redland a racheté Callet qui est notre fournisseur d'agrégats... "

Cependant, aucun doute n'est possible, c'est bien le prénom : *" Roland "* qui figure au regard de 5h30.

- Feuillet 28 verso " 3 juin 1991

14H—Roure

17h --> Roland

Roure OK

18h--> Vedel Michel Tissot ? "

- Déclaration de M. Bedel :

" il faut lire Roure à 14H, 17H Roland Pradier, 18H Roure ensuite Vedel, Michel (Terrasse), Tiss correspond au nom de Tisseire, commercial de Fabémi "

- Feuillet 29 " - 7 juin 1991

8h Roland Donzère Vaucluse

M. Bedel reconnaît qu'il s'agit de M. Roland Pradier.

- Feuillet 32 verso " - 1er juillet 1991

10H30 Nougier "

- Déclaration de M. Bedel :

" lire M. Nougier de Rochagglo, je n'ai plus souvenir de l'objet de la réunion "

- Feuillet 32 verso " 3 juillet 1991

14h30 roch " suivi d'un deuxième nom.

- Déclaration de M. Bedel :

" à 14 h 30, il faut lire Roch, le 2^{ème} nom n'est pas identifiable "

Le deuxième nom est identifiable ; il s'agit de M. Nougier, de la société Rochagglo, sachant que " Roch " signifie Rochagglo.

b) Les pratiques constatées chez les négociants

Les agglomérés de béton constituent environ 5 % du chiffre d'affaires des négociants en matériaux de construction ; ils sont toujours vendus avec des marges faibles ; les négociants ont tendance à considérer que la vente des agglomérés peut induire la vente d'autres produits à forte marge. Toutefois, comme le montre l'ampleur des protestations des maçons lors de l'augmentation de juin 1991, les clients attachent une grande importance aux prix des agglomérés qui, pourtant, ne représentent qu'une faible partie du prix de revient d'une construction. La Fédération du bâtiment et des travaux publics du Vaucluse, le 8 août 1991, demandait au préfet du département du Vaucluse d'intervenir auprès de la direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes afin de dénoncer une forte augmentation imprévue du prix des agglomérés variant selon les produits de 35 à 43 % (cote 1411 des annexes du rapport). Le syndicat CAPEB de la Drôme et plusieurs professionnels du bâtiment sont intervenus le 10 mars 1992 auprès de la direction départementale de la Drôme pour dénoncer une hausse des agglomérés en béton de l'ordre de 35 à 50 % (cotes 2438 à 2442 des annexes du rapport).

1) La mise en place d'un tarif minimum par la société Marinier Matériaux

Le 11 juin 1992, Mme Farjon, employée de bureau dans la société Farjon, entreprise de négoce de matériaux de construction à Bollène, a déclaré lors de son audition par l'enquêteur de la DGCCRF (cote 1175 du rapport) : " Je vous remets un document qui m'a été adressé en juin 1991 par M. Picquerel des ETS Marinier Matériaux à Valréas. Il s'agit d'un barème de prix des agglomérés à pratiquer. Je n'ai jamais suivi cette directive. Je précise que j'ai déclaré à la représentante des ETS Geb, qui était venue pour me dire que Marinier Matériaux s'était plaint que je ne respectais pas les tarifs qu'il m'avait envoyés... que j'étais mariée avec la maison Farjon et que je respecterais les prix quand eux les respecteraient eux-mêmes. Je précise que les ETS Marinier Matériaux qui ont diffusé ce tarif ne les respectent pas dans les faits, sur le terrain, car ils vendent moins cher ".

M. Farjon, président du conseil d'administration de la société Farjon, a indiqué, le 11 juin 1992 : " Je déclare que M. Picquerel de la société Marinier Matériaux à Valréas a essayé de nous proposer des prix de revente des agglomérés aux maçons ou particuliers et du ciment. Je n'ai pas respecté cette directive. Je n'ai pas augmenté mes prix des agglomérés depuis juin 1991 et je n'ai pas répercuté la hausse du fournisseur Rochagglo en janvier 1992. Je n'ai appris que beaucoup plus tard qu'il y avait eu une réunion à Marseille et une à Orange concernant la hausse du prix de agglos en janvier. Je ne suis pas au courant des éventuelles hausses à venir ".

Le tarif communiqué porte la carte de visite de M. Picquerel, représentant de la société Marinier Matériaux à Valréas (Vaucluse), avec la note manuscrite : " A l'attention de M. André Farjon, ci-joint tarif agglos " planchers " suivant la région + liste des grosses entreprises bénéficiant de conditions particulières ".

Le tarif minimum comprend trois colonnes de prix départ usine ou dépôt : la première relative au secteur Vaucluse, Drôme-sud, Ardèche-sud, Gard-nord avec la date du 1^{er} juin 1991, la deuxième relative au secteur des Bouches-du-Rhône avec la date du 1^{er} juillet 1991, la troisième colonne relative aux grandes entreprises des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse ; cette dernière ne porte qu'un prix, celui des agglomérés creux de 20x20x50 à 4,09 F. Le tableau ci-dessous reprend le tarif minimum de la société Marinier Matériaux pour les différents agglomérés.

Tarif de la société Marinier Matériaux

Tarif minimum Départ usine ou dépôt	Vaucluse Drôme sud Ardèche sud Gard nord	Bouches-du-Rhône	Grandes entreprises des Bouches-du-Rhône - 5 % et Vaucluse
	1-6-91	1-7-91	
Agglomérés creux			
4x16/20x50	2,85	2,79	-
7x20x50	2,70	2,65	-
10x20x50	3,11	3,05	-
12x20x50	3,37	3,30	-
15x20x50	3,93	3,85	-
17x20x50	4,56	4,47	-
20x20x50	4,39	4,30	4,09
20 ISO	4,73	4,64	-
20x25x50	5,72	5,61	-
22 ^{1/2} x20x50	5,88	5,76	-
27 ^{1/2} x20x50	7,28	7,13	-

Hourdis			
8x20x53	2,94	2,88	-
12x20x53	3,26	3,19	-
16x20x53	3,79	3,71	-
20x20x53	4,73	4,64	-
25x20x53	5,90	5,78	-
TCI 16+0	4,73	4,64	-
8x25x57	3,68	3,61	-
13x25x57	4,08	4,00	-
16x25x57	4,74	4,65	-
20x25x57	5,91	5,79	-
Agglomérés pleins			
7x20x50	3,07	3,01	-
10x20x50	5,84	5,72	-
15x20x50	8,75	8,58	-
20x20x50	11,53	11,30	-
17 1/2 perforé	8,87	8,69	-

Le 26 juin 1992, M. Marinier, président du conseil d'administration de la société Marinier Matériaux, a indiqué les éléments suivants : " *En ce qui concerne le tarif mini que vous me présentez et qui est joint en annexe, je l'ai vu circuler mais je n'en connais pas la provenance... Ce tarif a peut-être été appliqué par alignement des concurrents sur la société Marinier Matériaux qui occupe une position importante dans le négoce des matériaux de construction. Ainsi, j'estime que ma société représente environ 20 % à 25 % de ce marché sur le secteur Bollène à Montélimar* ".

2) Les prix et les tarifs des agglomérés de béton des négociant à partir du mois de juin 1991, dans les départements du Vaucluse et du Gard :

Les tarifs des divers produits sont récapitulés dans le tableau suivant

Tarif minimum	Marinier Matériaux	Farel	ENTREPOT DU MIDI	Sylvestre	GUIDI	BigMat Simoni	PHILIBERT GRILLON	Point P CAVAILLON	Point P BAGNOL/	Point P MONTELMAR	Clavel UZES	Point P AUBENAS
Départ usine ou dépôt	1/6/91	1/1/92	1/6/91	1/1/92	1/6/92	8/92	1/6/91	1/7/91	CEZE 1/7/91	1/7/91	30/7/92	1/7/91

. Aggloméré plein 7 ½ x 20 x 50	3,07		3,06						3,07			
10 x 20 x 50	5,84	5,77	5,82		5,59	5,85	5,61	5,83	5,83	5,80	5,80	5,80
15 x 20 x 50	8,75	8,70	8,72	8,75	8,31	8,76	8,48	8,75	8,75	8,75		8,75
20 x 20 x 20	11,53	11,48	11,52			11,58	11,21	11,53	11,53	11,56		11,56
17 ½ perforé	8,87				11,07		9,01	8,87	8,87			
20 perforé 8.81	8,81		8,25					8,81	8,81			
. Aggloméré Bancher 20 x 20 x 50	6,72	6,64	6,70	6,73	6,66	6,75		6,72	6,72	6,72	6,27	6,40
27 ½ x 20 x 50	8,28	8,30	8,24	8,30	8,26	8,30		8,28	8,28	8,24	7,74	8,00
. Aggloméré d'Angle 20 x 20 x 45	5,91	5,44			5,98	6,04		5,91	5,91	5,82		5,82
20 x 25 x 45	5,24							5,24	5,24			
22 ½ x 20 x 50	6,39	6,70	6,36	6,27	6,75			6,39	6,39	6,56		6,56
27 ½ x 20 x 50	7,98	7,84	7,96	7,86				7,98	7,98			
Poteau 20 x 20 x 60	6,00							6,00	6,00			
. Aggloméré Linteau 15 x 20 x 50	6,60							6,60	6,60			6,92
20 x 20 x 50	7,64									6,92	7,21	

NB : Certaines entreprises n'ont présenté que les tarifs de 1992, mais ceux-ci n'ayant pas été augmentés, les prix indiqués sont ceux qui étaient en vigueur au 1^{er} juin 1991. En ce qui concerne l'aggloméré creux de 20x20x50, l'application des prix tarifs est confirmée par les factures.

Les négociants, durant l'été 1991, ont appliqué des tarifs en hausse :

- La société Farel a communiqué des documents parmi lesquels les tarifs de la société au 1^{er} janvier 1992, en mars et juin 1992, tarifs qui n'avaient pas été modifiés depuis l'été 1991. Le prix de l'aggloméré creux de 20x20x50 est de 4,39 F ; ce prix a été appliqué dès le mois de juillet 1991. Il est identique au tarif minimum de la société Marinier Matériaux pour le même produit.
- La société Entrepôt du Midi à l'enseigne BigMat, située à Orange, pratique un prix de base public, sur lequel sont appliquées des remises : 15 % pour le client occasionnel, 20 % pour l'artisan et 25 % pour les entrepreneurs avec un gros chantier. Sur le tableau de comparaison des prix pratiqués par les négociants du Vaucluse, les prix ont été calculés avec la remise maximum de 25 %. Pour l'aggloméré creux de 20x20x50, ce calcul conduit à un prix de 4,38 F. Les écarts de prix avec le tarif minimum de la société Marinier Matériaux n'excèdent pas quelques centimes en plus ou en moins.
- La société Sylvestre a remis copie du tarif des agglomérés en vigueur depuis janvier 1992 : les prix, appliqués dès juillet 1991, correspondent au tarif minimum de la société Marinier Matériaux. Le prix de l'aggloméré creux de 20x20x50 est de 4,39 F.
- Les prix pratiqués par la société Guidi Matériaux correspondent aux prix du tarif minimum de la société Marinier Matériaux, sauf pour les agglomérés pleins dont les prix sont légèrement inférieurs. L'aggloméré creux de 20x20x50 a été facturé au prix de 4,39 F dès le mois de juin 1991.
- La société Comasud a transmis copies des tarifs des principaux points de vente, à différentes périodes, et notamment ceux de ses agences de Cavaillon, de Bagnols-sur-Cèze et de Montélimar ; les tarifs des agglomérés et hourdis, en vigueur au 1^{er} juillet 1991, sont à quelques exceptions près identiques aux tarifs minimaux de la société Marinier Matériaux. Une enquête effectuée au Point P Cavaillon, le 8 juillet 1992, a permis de constater par sondage dans les factures que le prix de 4,39 F pour

l'aggloméré creux de 20x20x50 a été appliqué dès le mois de juin 1991.

- Pour la société Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, les tarifs sont en étroite corrélation avec le tarif minimum de la société Marinier Matériaux, notamment en ce qui concerne l'aggloméré creux de 20x20x50 dont le prix est fixé à 4,40 F dès le mois de juin 1991.
- Pour ce qui concerne les Etablissements Comtat Matériaux, situés à Monteux, un examen des factures permet de constater que l'aggloméré creux de 20x20x50 a été facturé entre 4,36 F et 4,37 F durant la période de juillet à décembre 1991.
- Pour ce qui concerne la société Clavel, sous l'enseigne Gédimat, située à Uzès, lors de l'inventaire effectué le 30 juillet 1992, M. Jullian, directeur général et président du Syndicat des négociants en matériaux de construction du Gard et de la Lozère, a remis copie du tarif en vigueur en 1992 et a déclaré que, bien qu'informatisé, il ne conservait pas les tarifs antérieurs. Les factures permettent de constater qu'au mois de juillet 1991, l'aggloméré creux de 20x20x50 était facturé entre 4,10 F et 4,39 F.
- La société Vidy Matériaux, située à Apt, applique pour l'aggloméré creux de 20x20x50 un tarif de 5,07 F, mais des remises allant de 15 à 25 % étant consenties sur ce tarif, la société pratiquait des prix effectifs variant de 4,03 F à 4,29 F.
- La société Schwander Industries, située à Monteux, lors de l'enquête effectuée le 12 juin 1992, vendait, depuis le mois de juin 1991, les agglomérés creux de 20x20x50 dans une fourchette de 4,10 F à 4,40 F.

En revanche, certains négociants des départements de la Drôme et de l'Ardèche n'ont pas appliqué le prix plancher du tarif, à savoir 4,39 F. Ainsi, le prix de l'aggloméré creux de 20x20x50 varie entre 4,47 F et 4,52 F chez quatre négociants : les sociétés Gounon, Samat, Kilburg Matériaux, Leydier. Ces prix sont supérieurs au prix plancher de 4,39 F.

Les tarifs les plus bas de ces négociants sont les suivants :

- Gounon : 4,48 F ;
- Samat : 4,44 F ;
- Kilburg Matériaux : 4,42 F ;
- Leydier : 4,52 F.

3) L'organisation de réunions entre négociants, fabricants et professionnels du bâtiment

Les réunions dans les départements du Vaucluse et dans le nord des Bouches du Rhône

M. Girard, président du conseil d'administration de la société Entrepôt du Midi, sous l'enseigne BigMat à Orange, qui est aussi trésorier du Syndicat des négociants de matériaux de construction du Vaucluse et des Bouches-du-Rhône, a déclaré le 27 juin 1992 : *" La première réunion a eu lieu en mai 1991 au Sofitel d'Avignon nord ou au Paradou Avignon sud. Outre moi-même et d'autres négociants comme Farel, Marinier Matériaux, Point P (Benoit), Guidi, il y avait les représentants des fabricants Pradier, Fabémi, et Delta Aggloméré. Nous n'avons pas obtenu l'étalement de la hausse comme nous le souhaitions. En revanche, quelqu'un a distribué le tarif que vous me montrez et que vous joignez à mes déclarations. Il s'agit d'un tarif de revente minimum destiné aux négociants dont l'exemplaire qui m'a été remis ne comportait de colonnes avec les prix que pour les Bouches-du-Rhône. Ces tarifs avaient pour but d'éviter des dérapages entre négociants dont certains auraient pu être tentés de ne pas répercuter toutes les hausses. Au début, ces tarifs ont été assez bien respectés, ce qui n'est plus le cas actuellement... Concernant le tarif qui m'a été remis au cours de cette réunion, il comportait les agglos creux, les hourdis et les agglos pleins avec les tarifs de vente au 1.6.91 pour le Vaucluse. Il ne comportait pas d'annotations concernant les zones de vente. Ce tarif ne comportait qu'une page. Par la suite, j'ai participé à diverses réunions avec les fabricants, les négociants et d'autres professions, soit entre nous comme au restaurant le Paradou par exemple, soit au siège de la Fédération du BTP à Avignon. Nous avons constamment tenté d'obtenir un assouplissement dans la politique tarifaire des fabricants, sans jamais rien obtenir "* (cote 1161 du rapport).

D'autres réunions se sont tenues ultérieurement pour informer les négociants qui n'étaient pas présents à la réunion de mai 1991.

M. Vidy, président du conseil d'administration des établissements Vidy Matériaux à Apt, a déclaré le 7 juillet 1992 : *" Je suis adhérent au Syndicat des négociants des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse, je n'ai jamais assisté personnellement à des réunions syndicales depuis la hausse de juin 1991, en revanche, mon collaborateur, M. Larrive, a participé à une réunion qui s'est tenue à Cavaillon à l'hôtel Christel, à laquelle participaient des négociants et des fabricants. Cette réunion a eu lieu au mois de juin 1991. Au cours de cette réunion, a été établi un tarif minimum de revente qui, à mon avis, a été à l'initiative de certains négociants en accord avec les fabricants. Mon collaborateur a noté les prix des principaux produits, notamment l'aggloméré creux de 20x20x50 à 4,39 F. Actuellement, j'ai de plus en plus de difficultés à pratiquer ce prix de 4,39 F alors que le*

prix d'achat a encore augmenté en janvier 1992. La marge réalisée sur les agglos est de l'ordre de 20 % alors qu'elle est en moyenne de l'ordre de 30 % pour l'entreprise. En ce qui me concerne, je déplore cette situation qui me paraît malsaine " (cote 1250 du rapport).

Le 11 juin 1992, lors de la consultation de documents au siège du Syndicat des négociants en matériaux de construction des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse, à Marseille, une feuille porte la note dactylographiée suivante : "*Questions diverses : M. Girard (trésorier du syndicat et président du conseil d'administration de la société Entrepôt du midi) ayant assisté à une réunion dans le Vaucluse chez Farel, le 27 mai, nous parlera du problème des tarifs agglos "*.

De même, une feuille porte des notes manuscrites : "*Agglos : Dans le département du Vaucluse, les fabricants d'agglos viennent de prendre un accord pour augmenter leurs prix de 40 % d'où grosses difficultés pour les négociants de faire comprendre cette hausse à leurs clients. Que pensez-vous d'une hausse aussi spectaculaire ? "*.

Le Syndicat des négociants de matériaux de construction des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse a abordé le problème du tarif des agglomérés lors de sa réunion du 30 mai 1991 ; les négociants sont persuadés de l'existence d'un accord entre les fabricants et constatent la difficulté de faire accepter cette hausse à la clientèle. De nombreuses réunions de négociants ont eu lieu pour pouvoir répercuter la hausse.

Enfin, le 11 juin 1992, M. Schwander, président du conseil d'administration de la société Schwander Industries, située à Montoux, qui n'est pas adhérent du Syndicat des négociants, a participé à des réunions et a déclaré à ce sujet : "*Les seules réunions entre négociants auxquelles j'ai participé concernant, entre autres, les problèmes de hausses de prix, ont eu lieu en 1991. J'ai participé à deux réunions, à Cavaillon à l'hôtel Christel. Le but était l'organisation de la profession et d'essayer de mettre les agglos dans une fourchette de prix raisonnable (4,10 à 4,30) avec facturation obligatoire du transport. Il n'y a eu aucun engagement, chacun disant aux autres qu'il essaiera de s'en tenir à cette fourchette, compte tenu de la concurrence. J'ai été convié à ces réunions, qui ont eu lieu à ma souvenance vers juin 1991, et l'autre deux à trois mois après, par Mme Nibbio, président du Conseil d'administration de la société Sylvestre, pour l'une et M. Jean-Louis Farel pour l'autre. Participaient à ces réunions DB Matériaux, Bouscarle (Point P), Marinier Matériaux, Guidi, Sylvestre (Mme Nibbio), Comtat Matériaux, Provence Agglos (M. Agostini, également fabricant) ; Pradier et Callet n'y participaient pas. Nous n'avons pas à proprement parler de tarif de vente pour les agglos. Cependant, nous vendons dans tous les cas, depuis juin 1991 les agglos de 20 qui représentent plus de 60 % de nos ventes, dans une fourchette de 4,10 à 4,40 F. Les prix varient au sein de cette fourchette en fonction des quantités achetées par le client, de sa fidélité. Nous facturons également les frais forfaitaires de transport de 300 F par camion de 6 palettes et 500 F par camion de 12 palettes. Auparavant, c'est-à-dire avant le 1^{er} juin 1991, chaque négociant faisant son prix, aucune fourchette discutée n'existait, et je vendais l'agflo de 20 entre 3,00 F et 3,15 F. Les frais de transport étaient les mêmes. De fait, il existait une fourchette de prix de vente avant juin 1991 qui résultait du marché lui-même "* (cote 1207 du rapport).

M. Marinier, membre du Syndicat des négociants des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse et, par ailleurs, président du même syndicat dans la Drôme et l'Ardèche, a déclaré n'avoir pas participé aux réunions du Syndicat Bouches-du-Rhône et Vaucluse. Cependant, le directeur commercial de la société Marinier Matériaux, M. Picquerel, a participé à ces assemblées, ce qui explique que la société Marinier Matériaux soit toujours citée dans les déclarations des négociants.

Les réunions dans les départements de la Drôme et de l'Ardèche

Dans sa déclaration du 19 mars 1993, M. Marinier a précisé son activité au sein du Syndicat des négociants de matériaux de construction de la Drôme et de l'Ardèche (cote 1167 et suivantes) : "*Le Syndicat organise des réunions générales en principe 2 à 3 fois par an. Il y a en plus 2 à 3 réunions du Conseil d'Administration. Il peut arriver qu'il y ait des réunions plus restreintes au niveau de secteur, mais qui sont plus informelles (elles ne font pas l'objet de comptes rendus)... Concernant la forte hausse des agglomérés en béton, intervenue en juin 1991 dans la région Drôme/Ardèche, le Syndicat n'a organisé aucune réunion portant sur le sujet ni avec les fabricants, ni entre négociants, ni avec les entrepreneurs du bâtiment qui n'ont d'ailleurs fait aucune demande... A titre de responsable de la société Marinier Matériaux, j'ai été effectivement invité à une réunion à la demande des fabricants qui s'est tenue avant le 1^{er} juin, où ils nous ont informés de leurs nouvelles structures tarifaires, car elles ont été modifiées dans leurs prix de base, remises et conditions d'enlèvement ou de transport. Cette réunion s'est tenue sur Montélimar, mais je ne me souviens plus de la date. Au cours de cette réunion, les négociants se sont élevés devant la brutalité et l'importance de la hausse même s'ils estimaient que les fabricants étaient dans la nécessité de se rapprocher de leurs prix de production. Participaient à cette réunion les fabricants Fabémi et Rochagflo et les négociants du secteur de Montélimar, à savoir les sociétés Kilburg, Point P-MONIER, Marinier Matériaux et GRUYERE Matériaux "*.

Le 4 février 1993, le gérant de la société Gounon à La Voulte fait état du caractère concerté des pratiques des fabricants qui ont annoncé qu'ils allaient procéder à une forte augmentation de leurs tarifs : "*Je vous confirme que la réunion à laquelle j'ai participé avant l'été 1991 et qui était relative à l'annonce par les fabricants déjà cités dans le*

procès-verbal de déclaration du 27 août 1991 d'une hausse de leurs tarifs de vente pour les moellons. Mon fournisseur Rochagglo a procédé à son augmentation le 1^{er} juin 91. La réunion négociants-fournisseurs à laquelle j'ai participé a donc bien eu lieu avant cette date. Mais je ne peux pas vous indiquer précisément le jour de la réunion ne gardant aucun agenda professionnel et ne prenant aucune note quant aux dates de réunion et quant aux éventuels comptes rendus. Habituellement, je n'assiste même pas à ce type de réunion. Je ne peux donc vous communiquer aucune note, ni aucun document d'aucune sorte à propos de cette réunion "

Les réunions dans le département du Gard

Pour ce qui concerne le département du Gard, M. Jullian, président du Syndicat des négociants de matériaux de construction du Gard et de la Lozère, a déclaré : *" L'assemblée générale est toujours suivie d'un repas auquel sont invités les fournisseurs, traditionnellement ces assemblées générales ont lieu en juin "*. A l'assemblée générale des négociants du Gard et de la Lozère, qui a eu lieu en juin 1991, les fabricants ou leurs représentants ont rencontré les négociants ; cette rencontre ayant eu lieu au moment de la mise en place de l'augmentation des tarifs qui a été évoquée. M. Jullian a communiqué une copie du courrier qu'il a adressé en sa qualité de président de Syndicat des négociants à la Fédération des artisans du bâtiment et des travaux publics du Gard, dans lequel il fait référence aux explications apportées par la société LIB Industries pour justifier la hausse des prix : *" Le prix de marché de l'aggloméré béton que nous avons connu en début d'année était tant en fabrication qu'en négoce à un niveau critique qui ne permettait pas d'assurer la pérennité de nos affaires. A la suite de ce réajustement tarifaire, le prix de marché est tout à fait comparable à ce qui se pratique dans les autres régions de France. Malgré l'augmentation brutale de tarif, nous avons néanmoins obtenu des fabricants de livrer aux anciens tarifs, durant le mois de juin, les entreprises qui avaient traité des chantiers importants "*.

La participation des fabricants aux réunions des négociants

Le procès-verbal d'audition de représentants de la société Fabémi, établi le 18 mars 1993, fait état de relations entre les fabricants et les négociants d'agglomérés : *" MM. Bedel et Terrasse précisent qu'avant la date du 1^{er} juin 1991 ils n'ont ni organisé, ni participé à des réunions dont l'objet porterait sur la fixation des prix des agglomérés en béton. Cependant, après cette date, les sociétés Fabémi, Valence Agglos et SCCAT ont participé à plusieurs réunions sur demande écrite des syndicats professionnels et notamment des négociants (Drôme-Ardèche, Vaucluse, Gard, Hérault). L'objet des réunions n'a pas porté exclusivement sur l'augmentation ou le prix des agglomérés en béton "*.

M. Terrasse a rencontré avant le 1^{er} juin 1991 les principaux représentants de la distribution et en premier lieu M. Marinier, président du Syndicat des négociants de matériaux de construction de la Drôme et de l'Ardèche (cotes 709 et 710 des annexes du rapport) :

" -14 mai 1991 - 11 h : Marinier Matériaux 18 h : Secim négociant à Pont St Esprit

- 15 mai à 16h15 : Bernard Philibert à Salon en Provence

- 16 mai à 8H30 : Monier (il s'agit du responsable du négoce Point P de Montélimar. Le groupe point P le leader de la profession au plan national) "

L'agenda de M. Terrasse indique, aussi, l'existence de deux rencontres avec les syndicats de négociants ; le 15 juin 1991, il s'agit du repas des Syndicats des négociants de matériaux de construction de la Drôme et de l'Ardèche qui s'est tenu au Château de Clavel et le 28 juin 1991, il s'agit du repas du Syndicat des négociants de matériaux de construction du Gard qui en fait a été repoussé au 29 juin.

La tenue d'une réunion en août 1991 dans le département du Vaucluse est attestée par une déclaration de M. Galibert, président du conseil d'administration de la société Guidi Matériaux : *" En août 1991, les négociants en matériaux de construction se sont réunis à Avignon, au restaurant Le Paradou, sous l'égide du Syndicat des négociants représenté par M. Girard, patron des Entrepôt du Midi à Orange. Nous avons décidé, au cours de cette réunion, de réagir en commun face aux hausses de prix des agglomérés de béton et de répercuter, tous, l'intégralité de ces hausses. Nous n'avons pas fait de compte rendu à l'issue de cette réunion. Pratiquement tous les négociants du Vaucluse, 25 personnes environ, ont assisté à cette réunion "*.

Une réunion a été organisée par la Fédération du bâtiment et des travaux publics du Vaucluse à Avignon, le 4 novembre 1991, avec des représentants des fabricants, des négociants et des maçons. Outre des maçons, dont M. Mariani, président de la section *" Maçonnerie "* de la Fédération du bâtiment et des travaux publics, participaient à cette réunion : MM. Girard (Entrepôt du Midi à Orange), Farel et Benoit (Point P à Cavaillon) pour les négociants, et MM. Terrasse (Fabémi), Bellon (Delta Aggloméré-Atrium) et

Nougier (Rochagglo).

Un compte rendu daté du 19 novembre 1991 a été établi qui résume la position des représentants de chaque profession de la manière suivante (cotes 1407 et 1408 des annexes du rapport) : *" Fabricants de Matériaux : Les représentants des fabricants de matériaux expliquent qu'ils produisent à perte depuis de très nombreuses années et que cela ne pouvait durer. La hausse décidée, quelque importante qu'elle soit, constitue la seule condition de survie des usines. Ils comprennent parfaitement les conséquences des formes brutales des augmentations mais ne peuvent malheureusement pas revenir en arrière, ni moduler ou réduire cette hausse. Ils annoncent qu'une nouvelle augmentation est déjà prévisible pour janvier, de l'ordre de 6 à 7 % (les carriers et cimentiers ayant déjà informé leurs clients fabricants).*

Négociants en Matériaux : Ils font valoir, à juste titre, qu'ils sont dans l'obligation de répercuter les hausses sans aucun moyen d'action sur les prix des produits déterminés en amont... Au terme d'une longue discussion, il s'avère que les prix des agglomérés seront maintenus et qu'aucune marche arrière ne pourra être espérée de la part des fournisseurs. Le président insiste tout particulièrement pour que la hausse de janvier n'ait pas lieu et il est convenu entre les participants d'une rencontre avec les carriers et cimentiers directement concernés par le déclenchement de cette nouvelle hausse. Les négociants, dans un souci de donner satisfaction à un client, font un premier pas en prenant à leur charge une partie de la prochaine hausse. Les fabricants quant à eux, demandent un temps de réflexion avant de se prononcer et préfèrent surseoir à toutes réponses jusqu'à ce qu'ils aient rencontré leurs fournisseurs "

L'application d'une nouvelle hausse concertée au 1^{er} janvier 1992

Une réunion entre les négociants, les fabricants de matériaux, les carriers, les maçons, les représentants des Ciments français et de l'Union nationale des industries des carrières et matériaux de construction (UNICEM) s'est tenue le 25 novembre 1991 à Avignon pour définir les contours d'un nouvel accord pour la hausse des matériaux : *" 1°) L'augmentation de janvier (7 %) n'aura pas lieu pour les entreprises adhérentes à la Fédération. C'est une première qui nous conforte dans la nécessité d'être unis et fédérés. Cette augmentation n'aura pas lieu pour les entreprises car les négociants la prennent en charge, mais les fabricants augmentent leurs prix dans tous les cas. Nous tenons ici à remercier MM. Benoit, Rosato, Farel et Girard pour cette décision qui, nous en sommes sûrs, va contribuer encore plus à l'idée de partenaires et non de clients/fournisseurs. Merci encore. 2°) Une augmentation est néanmoins à prévoir en juillet (de 0 à 6 %) "*

Les fabricants d'agglomérés étaient représentés par MM. Bellon et Nougier, les négociants par MM. Rosato et Benoit (Point P), Farel et Girard (Entrepôt du Midi). Les fabricants Rochagglo, Fabémi, Atrium ont augmenté leur prix de 5 % au 1^{er} janvier 1992. Cette hausse n'était pas limitée au seul département du Vaucluse, mais à l'ensemble de la zone concernée. Du côté des négociants, il apparaît que la plupart ont effectivement adopté la position définie au cours de la réunion du 25 novembre 1991 de ne pas répercuter les hausses des fabricants.

La persistance de l'accord sur le niveau des prix en 1992

Certains négociants, qui n'avaient pas été avertis de la décision de ne pas répercuter la hausse des prix de janvier 1992 des fabricants, ont pratiqué une hausse à cette époque. Devant la réaction de la clientèle, ils ont été dans l'obligation de revenir aux prix antérieurs. Tel est le cas de la société Guidi Matériaux dont le responsable, M. Galibert, a déclaré : *" Pour ce qui me concerne, mes fournisseurs ont à nouveau augmenté leurs prix de 5 % au 1^{er} janvier 1992. J'ai immédiatement répercuté cette hausse au 1^{er} janvier, hausse dont j'avais été prévenu un mois auparavant environ. Vers la fin du mois de janvier, j'ai appris par un de mes confrères négociant, qu'à la suite d'une réunion du 25.11.91 entre fabricants et négociants à la Fédération du BTP à Avignon, il aurait été décidé que les négociants ne répercuteraient pas la hausse des prix du 1.1.92 en ce qui concernait les entreprises adhérentes à la Fédération. J'ai alors compris la réaction de certains de mes clients surpris que nous soyons les seuls à répercuter cette hausse. Notre facturation n'étant pas encore faite, nous avons pu rectifier nos prix et déduire la hausse de 5 %. Pour ma part, au niveau des prix je ne fais aucune distinction entre entreprises membres de la fédération et non membres "*

M. Vidy, président du conseil d'administration de la société Vidy Matériaux, a affirmé : *" Le fournisseur a de nouveau augmenté en janvier 1992 de l'ordre de 7 %, hausse que j'ai de nouveau répercutée sur le tarif public, mais par la suite, j'ai dû encore augmenter les remises car les ventes diminuaient "*

M. Marinier, dans une déclaration du 26 juin 1992, a indiqué : *" Les fabricants ont de nouveau augmenté leurs tarifs en janvier 1992, j'ai essayé de répercuter cette hausse, mais la concurrence locale m'a obligé à revenir aux prix antérieurs "*

Des comptes rendus saisis chez la société Rochagglo font état de visites auprès des négociants dans le courant du mois de janvier 1992, ainsi que d'un accord sur le niveau des prix conclu entre les négociants (cotes 815 à 820 des annexes du rapport) : "**Rapport Vedène-Montélimar semaine du 13 au 19 janvier 92**

Schwander Monteux

Schwander se plaint car les prix ne sont pas maintenus chez tous ses confrères. Problème avec Lorca, Marinier Matériaux et Guidi.

Vidy APT

Vidy se plaint de B. Philibert qui donne n'importe quel prix sur Apt.

Guidi Entraigues

Gaubert sont en colère, car ils n'ont pas été avertis que les autres négociants n'augmentaient pas au 1^{er} janvier 92. Ils comprennent un peu plus le manque de travail sur janvier et toutes les affaires qui leur échappaient à cause du prix.

Rapport Vedène Montélimar semaine du 27 au 31 janvier 92

Veyrenc Thueyts

M. Veyrenc a des problèmes de prix avec les Ets Bonnefoy de Coucouron (Rendus Thueyts à la Sté Gauthier BC 20/ ?) 3,60)

(j'ai téléphoné à M. Terrasse, il ne peut rien faire).

Rapport Montélimar Vedène le Pontet

Drome matériaux Loriol

Vu M. Kilburg fils, pour pavés et agglos, leur campagne pavés doit commencer en avril. En agglos il se plaint des Ets Gounon qui ne respectent pas les accords "

M. Pradier, président du conseil d'administration de la société Pradier Industries, entendu le 4 août 1992, a déclaré : " Au moment de l'augmentation que j'ai mise en place en juin 1991, les négociants m'ont demandé de diminuer les prix. J'ai refusé, car ma situation me permettait de maintenir ma position, et j'ai appris qu'ils ont essayé de maintenir des marges minimales. J'ai été informé de ce fait par les représentants de la société. Mais cet objectif n'a pu être atteint et ils ont essayé de faire appel à nous pour tenter de maintenir un certain niveau de prix, mais j'ai refusé que mes collaborateurs s'occupent de ce problème "

2. En ce qui concerne la zone géographique de l'est du département des Bouches-du-Rhône, soit l'agglomération Aix-Marseille-Aubagne

a) Les pratiques constatées chez les fabricants

1) Les tarifs au 1^{er} juillet 1991 et leur harmonisation

Pour ce qui concerne la société Joseph Pérasso et ses fils, au début de l'année 1991, les prix pratiqués pour l'aggloméré creux de 20x20x50 étaient compris entre 2,31 F et 2,56 F pour les principaux clients, chacun ayant un tarif individualisé. Le 24 janvier 1992, M. Pétigny, directeur de la société, a précisé (cote 1292 du rapport) : "*En 1991, nous avons décidé de saisir toutes les opportunités d'augmentation de prix de ces produits. Une première hausse a eu lieu en février 1991 alors que les concurrents avaient augmenté en janvier 1991, ensuite en juillet 1991 à la suite des hausses survenues dans le nord des Bouches-du-Rhône...il est évident que si la concurrence n'avait pas suivi une politique*

similaire de hausse, nous aurions été obligés d'annuler la décision de majoration ".

Les prix de départ facturés de l'aggloméré creux de 20x20x50, en janvier 1991 et juillet 1991, sont repris, dans le tableau ci-dessous, pour les principaux clients de la société Joseph Pérasso et ses fils.

Clients de la société PERASSO	Prix en francs		
	Février 1991	Juillet 1991	Augmentation en %
ARNAUD La Penne/Huveaune (13)	2,41	2,98	24
AUDIFREDI Marseille (13)	2,31	2,98	29
BARTHELEMY Marseille (13)	2,41	2,73	13
PAUL CAMOIN St Cyr les Lecques (83)	2,39	2,73	14
Comasud Aubagne (13)	2,36	2,83	20
GUERIN Marseille (13)	2,52	2,98	18
LEROY MERLIN Aubagne (13)	2,56	2,98	16
PISANO Sanary (83)	2,38	2,73	15
SAINT SAVOURNIN Matériaux St Savournin (13)	-	2,98	Nouveau client

La société Joseph Pérasso et ses fils a appliqué à ses clients le prix de 2,98 F pour l'aggloméré creux de 20x20x50. Des prix inférieurs ont été maintenus pour les principaux clients (Comasud, Bartélémy) ou des clients éloignés (Pisano à Sanary dans le Var).

M. Clot, directeur de la société OPI, a déclaré (cote 1376 du rapport) : " *J'estimais souhaitable une hausse et en mai, j'ai appris par des clients que Delta Bloc, Fabémi, Mialanes, augmentaient fortement leurs prix à compter du 1^{er} juin, j'ai décidé d'augmenter substantiellement mes prix* ".

Les prix départ facturés de l'aggloméré creux de 20x20x50, en janvier 1991 et juillet 1991, sont repris, dans le tableau ci-dessous, pour les principaux clients de la société OPI.

Clients de la société OPI	Prix		
	Février 1991	Juillet 1991	Augmentation en %
CABIMAT	2,48	2,989	21
CIFFREO	2,302	2,899	26
Comasud	2,443	2,929	20
DEMARTINIS	2,671	2,989	12
GASTALDI	2,299	2,989	30
GUERIN	2,659	3,138	18
Marinier Matériaux	2,548	2,989	17
Matériaux D'AIX	2,595	2,989	16
ROGNAC Matériaux	2,686	2,989	11
MARIGNANE Matériaux	2,431	2,872	18

La société OPI a appliqué à ses clients, pour l'aggloméré creux de 20x20x50, un prix de 2,98 F, à partir du mois de juillet 1991.

M. Celano, président du conseil d'administration de la société Someag, a déclaré le 5 février 1992 (cote 1275 du rapport) : " *La hausse de juillet 1991 est exceptionnelle ; nos commerciaux ont constaté en mai, juin, des augmentations de prix annoncées par les concurrents installés dans le nord du département des Bouches-du-Rhône, mais qui livrent parfois jusqu'à Marseille. Devant cette situation, j'ai décidé d'établir une nouvelle tarification qui, tout en restant compétitive par rapport à mes confrères, devait générer une hausse substantielle ... j'attendais et j'espérais une augmentation, car les prix étaient bas depuis plusieurs années et avaient généré des pertes dans ma société. Il est évident que la situation devait être similaire chez nos concurrents* ".

Les prix départ facturés de l'aggloméré creux de 20x20x50, en janvier 1991 et juillet 1991, sont repris, dans le tableau ci-dessous, pour les principaux clients de la société Someag.

Clients de la société Someag	Prix		
	Juin 1991	Juillet 1991	Augmentation en %
Matériaux D'AIX Aix (13)	2,57	2,99	16
GIRAUDO Aubagne (13)	2,51	2,83	13
TONETTI La Ciotat (13)	2,47	2,99	21
SICARDI St Maximin (83)	2,52	2,99	19
DUBOIS Matériaux St Victoret (13)	2,50	3,27	30

. Aggloméré plein 7 ½ x 20 x 50	3,07		3,06					3,07				
10 x 20 x 50	5,84	5,77	5,82		5,59	5,85	5,61	5,83	5,83	5,80	5,80	5,80
15 x 20 x 50	8,75	8,70	8,72	8,75	8,31	8,76	8,48	8,75	8,75	8,75		8,75
20 x 20 x 20	11,53	11,48	11,52			11,58	11,21	11,53	11,53	11,56		11,56
17 ½ perforé	8,87				11,07		9,01	8,87	8,87			
20 perforé 8.81	8,81		8,25					8,81	8,81			
. Aggloméré Bancher 20 x 20 x 50	6,72	6,64	6,70	6,73	6,66	6,75		6,72	6,72	6,72	6,27	6,40
27 ½ x 20 x 50	8,28	8,30	8,24	8,30	8,26	8,30		8,28	8,28	8,24	7,74	8,00
. Aggloméré d'Angle 20 x 20 x 45	5,91	5,44			5,98	6,04		5,91	5,91	5,82		5,82
20 x 25 x 45	5,24							5,24	5,24			
22 ½ x 20 x 50	6,39	6,70	6,36	6,27	6,75			6,39	6,39	6,56		6,56
27 ½ x 20 x 50	7,98	7,84	7,96	7,86				7,98	7,98			
Poteau 20 x 20 x 60	6,00							6,00	6,00			
. Aggloméré Linteau 15 x 20 x 50	6,60							6,60	6,60			6,92
20 x 20 x 50	7,64									6,92	7,21	

NB : Certaines entreprises n'ont présenté que les tarifs de 1992, mais ceux-ci n'ayant pas été augmentés, les prix indiqués sont ceux qui étaient en vigueur au 1^{er} juin 1991. En ce qui concerne l'aggloméré creux de 20x20x50, l'application des prix tarifs est confirmée par les factures.

1) Les tarifs au 1^{er} juillet 1991

- Pour ce qui concerne la société Marinier Matériaux, le tarif communiqué par Mme Farjon, employée du bureau de l'entreprise de négoce Farjon, située à Bollène dans la Drôme, comportait une colonne relative au département des Bouches-du-Rhône. La société Marinier Matériaux, dont le siège est à Valréas dans le Vaucluse, était aussi implantée dans les Bouches-du-Rhône ; par ailleurs, M. Picquerel, directeur commercial, ayant déclaré le 26 juin 1992 que le tarif minimum concernait les agences de l'entreprise, ce tarif a été appliqué dans les agences de la société Marinier Matériaux de Salon-de-Provence, Arles et Aix-en-Provence dès le mois de juillet 1991. Le prix de l'aggloméré creux de 20x20x50 était de 4,30 F.
- La société Comasud à l'enseigne Point P Provence, à partir du mois de juillet 1991, vendait l'aggloméré creux de 20x20x50 4,29 F dans son magasin à Marseille et 4,31 F dans celui de Luynes. Les tarifs des magasins Point P de Marseille et de Luynes sont quasiment identiques au tarif de la société Marinier Matériaux.
- La société Etablissements Bernard Philibert et Compagnie avait un tarif des agglomérés creux au dépôt de Salon-de-Provence, qui pouvait être considéré comme représentatif des prix pratiqués dans les dépôts des Bouches-du-Rhône. Ce tarif est quasiment identique à celui de la société Marinier Matériaux, pour les prix des différents produits et notamment pour l'aggloméré creux de 20x20x50.

Les enquêtes effectuées auprès d'autres négociants n'ont pas permis de retrouver les tarifs de juillet 1991, cependant des sondages ont permis de constater que des prix très voisins du prix minimum de la société Marinier Matériaux pour l'aggloméré creux de 20x20x50 ont été pratiqués dès juillet 1991 et continuaient d'être appliqués en 1992. Il en est ainsi pour :

- la société Matériaux d'Aix à l'enseigne BigMat, à Aix-en-Provence, qui commercialisait l'aggloméré creux de 20x20x50 au prix de 4,33 F ; le tableau de comparaison montre une étroite corrélation avec le tarif de la société Marinier Matériaux ;
- la société Provence Matériaux à Saint-Andiol, qui a augmenté ses prix de vente des blocs de béton, le 1^{er} juillet 1991 ; l'aggloméré creux de 20x20x50 était vendu 4,37 F. Le tarif de la société Provence Matériaux est identique ou légèrement supérieur au tarif de la société Marinier Matériaux pour les Bouches-du-Rhône ;
- la société Etablissements Hermitan et fils, au mois de juillet 1991, qui vendait l'aggloméré creux de 20x20x50 au prix de 4,29 F. Par ailleurs, les prix des principaux produits sont très proches de ceux du tarif minimum de la société Marinier Matériaux pour les Bouches-du-Rhône.

2) L'organisation de réunions

Deux plaintes de professionnels du bâtiment précisent la manière dont ces hausses ont été décidées. Les établissements Sautel, dès le 5 juin 1991, donnent les informations suivantes à la direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes des Bouches-du-Rhône : *" Je vous confirme notre conversation téléphonique de ce jour et porte à votre connaissance l'entente illicite des fabricants et négociants d'agglomérés. En effet, après une réunion entre eux, ils ont décidé d'augmenter sans préavis à compter du 1/6/91 l'ensemble de leurs produits d'environ 50 %. A titre d'exemple, en mai 1991, l'aggloméré creux de 20x20x50 à 4 parois, valait 2,90 F H.T rendu ; actuellement, il est proposé à 4,33 F H.T départ (+ transport) "*.

L'Entreprise Générale de Construction Salonaise écrit dans sa lettre du 1^{er} août 1991 : *" Nos fournisseurs habituels d'agglomérés de béton, en l'occurrence les marchands de matériaux (Matériaux Salonais, Philibert, etc...), nous ont informés qu'à partir du 1^{er} juillet 1991, les agglomérés de béton qui seront dorénavant livrés subiront une hausse de 30 % minimum. Ces marchands de matériaux qui subissent eux-mêmes l'augmentation des tarifs, se fournissent directement aux fabricants : Ets LIB, BP.n°3, 30210 Remoulins ; Ets Hermitan, allée de Craponne, 13330 Pélissanne, Ets Atrium à l'enseigne Delta Bloc, BP. n° 67, Z.I Les Iscles, 13160 Châteaurenard, pour ne citer que ceux-ci. Une démarche collective de notre syndicat avait abouti à un semblant de protocole d'accord pour une hausse de 15 % maximum, qui n'est pas appliquée. Nous nous sommes renseignés auprès de plusieurs entreprises et celles-ci ont confirmé cette augmentation effective de 30 % sur l'ensemble de la région. Il semblerait qu'une entente ait été conclue par l'ensemble des fabricants d'agglomérés de la région sur une hausse uniforme "*.

La réunion du 30 mai 1991

Les sociétés Comasud, Marinier Matériaux, Etablissements Bernard Philibert et Compagnie et Provence Matériaux, qui ont appliqué une hausse des prix au 1^{er} juillet 1991, sont toutes adhérentes au Syndicat des négociants en matériaux de construction des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse dont le bureau s'est réuni le 30 mai 1991. A l'occasion de cette réunion, les négociants des Bouches-du-Rhône ont eu connaissance de la hausse des prix pratiquée le 1^{er} juin 1991 dans le département du Vaucluse.

La réunion du 19 juillet 1991

Après l'application de l'augmentation par les fabricants et sa répercussion par les négociants, les artisans-maçons ont protesté et une réunion s'est tenue, le 19 juillet 1991, au siège de la Fédération du bâtiment et des travaux publics des Bouches-du-Rhône à Marseille. Un courrier adressé par la section de Salon-de-Provence de la Fédération du bâtiment et des travaux publics à ses adhérents fait état d'une rencontre avec les responsables départementaux et régionaux de la Fédération des industries du béton, qui aurait abouti à un accord sur le maintien des prix pour les affaires en cours et à une garantie que l'augmentation moyenne ne dépassera pas 15 % des prix de juin 1991 (cote 1416 du rapport).

La réunion du 23 septembre 1991

Une réunion a été organisée, à la demande de la CAPEB des Bouches-du-Rhône, le 23 septembre 1991. L'UNICEM a expédié un courrier confirmant cette rencontre à MM. Bellon (société Atrium), Celano, Clot, Dirick et Pérasso (société Joseph Pérasso et ses fils).

M. Tranchant, président du conseil d'administration de la société Comasud à l'enseigne Point P Provence et président du Syndicat des négociants depuis juin 1991, qui a assisté à cette rencontre, a déclaré (cotes 1320 à 1325 des annexes du rapport) : *" Ces majorations ont provoqué de vives réactions de la part des entrepreneurs, car à l'origine, les fabricants ont voulu imposer la hausse sur les chantiers en cours, les fabricants ont consenti à maintenir les prix antérieurs pour les chantiers commencés. Par la suite, il y a eu*

une réunion à l'initiative de la CAPEB, entre les entrepreneurs, les fabricants et les négociants, elle a eu lieu le 23 septembre 1991 à la MAISON DES ARTISANS de Marseille ; j'ai participé à cette réunion pour représenter le Syndicat des négociants dont je suis actuellement président. Je vous remets une copie de la lettre d'invitation à cette réunion. Les entrepreneurs souhaitaient un échelonnement de la hausse qui a été refusé par les fabricants ".

3. En ce qui concerne la zone géographique du couloir rhodanien délimité au nord, par la ville de Vienne et le sud du département du Rhône, à l'est, par les villes de Tullins, Moirans et la périphérie de Grenoble, au sud, par l'agglomération de Valence-sud, à l'ouest, par les villes de Lamastre, Annonay et par la région est de l'Ardèche

L'augmentation des tarifs des fabricants

La CAPEB de l'arrondissement de Vienne, dans un courrier du 15 octobre 1991 adressé à la direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes de l'Isère (cote 1962 des annexes du rapport), a indiqué : " Nous tenons à attirer votre attention sur les hausses importantes relatives aux agglomérés béton (35 % en moyenne) appliquées de manière unilatérale par les distributeurs de matériaux en raison des augmentations de prix imposées par leurs propres fournisseurs. Face à cette situation, et devant le mécontentement grandissant des artisans qui doivent répercuter, souvent avec les plus grandes difficultés, ces hausses dans leurs marchés, nous sommes conduits à vous saisir sur la légalité d'une telle pratique. Nous nous interrogeons en effet sur la conformité avec la réglementation en matière d'entente d'augmentations importantes appliquées simultanément par les fournisseurs ".

Les fabricants ont augmenté concomitamment leurs tarifs au mois de juillet 1991 : la société Carrière des Chênes le 15 juillet 1991, la société Etablissements Michal André le 20 juillet 1991, la société Rostaing frères le 15 juillet 1991, la société SNFB le 15 juillet 1991 et la société Valence Agglos en juillet 1991.

Les écarts de prix entre fabricants ,avant la hausse de juillet 1991, étaient, pour l'aggloméré creux de 20x20x50 le plus couramment vendu :

- de 10 % entre les sociétés Carrière des Chênes et Rostaing frères ;
- de 11 % entre les sociétés Etablissements Michal André et Rostaing frères ;
- de 2 % entre les sociétés Carrière des Chênes et Etablissements Michal André.

Les écarts entre les fabricants après la hausse de juillet 1991 sont, pour l'aggloméré creux de 20x20x50 :

- de 11 % entre les sociétés Carrière des Chênes et Rostaing frères ;
- de 11 % entre les sociétés Etablissements Michal André et Rostaing frères.

L'augmentation des tarifs n'a pas modifié les écarts de prix entre, d'une part, les sociétés Carrière des Chênes et Etablissements Michal André et, d'autre part, la société Rostaing frères. En revanche, les tarifs des sociétés Carrière des Chênes et Etablissements Michal André, qui étaient déjà proches, sont identiques à deux centimes près pour l'ensemble des blocs courants creux ; ils sont identiques pour l'aggloméré creux de 20x20x50, soit 3,85 F l'unité.

Pour les agglomérés les plus couramment vendus, les fabricants du Couloir rhodanien ont appliqué les hausses suivantes :

- Carrière des Chênes : de 23 à 35 % ;
- Etablissements Michal André : de 33 à 50 % ;
- Rostaing frères : de 5 à 16 %.

La société Rostaing frères située dans l'Isère, sensible à l'influence des prix pratiqués dans la région lyonnaise, n'a pas, pour des raisons commerciales, augmenté ses tarifs de manière très importante. Les tarifs proposés par cette société restent inférieurs à ceux pratiqués dans la zone du couloir rhodanien.

Le niveau du tarif de la société SNFB est supérieur à celui des autres fabricants du couloir rhodanien (cote 1464 des annexes du rapport).

Le tarif général de la société Valence Agglos est proche de celui des sociétés Etablissements Michal André et Carrière des Chênes, pour les agglomérés de 20x20x50 N et ISO.

1) Les tarifs appliqués aux entrepreneurs au 1^{er} juillet 1991

Avant la hausse de juillet 1991, les fabricants pratiquaient des prix différents pour les entrepreneurs. Les prix pratiqués par les sociétés Carrière des Chênes, Etablissements Michal André et Rochagglo sont très voisins, après la hausse de juillet 1991, pour les agglomérés suivants :

- aggloméré creux de 10x20x50 : entre 2,99 F et 3,01 F ;
- aggloméré creux de 15x20x50 : entre 3,57 F et 3,65 F ;
- aggloméré creux de 20x20x50 linteaux : entre 6,56 F et 6,60 F.

Les prix pratiqués par les sociétés Carrière des Chênes et Etablissements Michal André sont identiques pour l'aggloméré creux de 20x20x50 à deux alvéoles, soit 3,85 F.

2) La position des fabricants sur la hausse de juillet 1991

M. Ollivier, directeur de la société Carrière des Chênes, a déclaré le 22 juillet 1992 : " *Au 15 juillet 1991, j'ai augmenté le prix des moellons de l'ordre de 25 %. Pour les chantiers en cours, j'ai laissé des délais à l'application de la hausse. J'ai reçu en mai 1991 le tarif des ventes d'agglos de la société Valence Agglos dont nous sommes clients. J'achète à cette société des blocs à bancher de 27 et des blocs de 4,5. La valeur des achats annuels est de 37 000 F. J'ai remarqué que le tarif de Valence Agglos, applicable au 1^{er} juin 1991, comportait une hausse importante des prix des moellons. Je me suis renseigné si c'était les prix réels du marché. J'ai suivi le mouvement de hausse. J'ai donc augmenté mon tarif au 15 juillet 1991 d'une hausse du même ordre. Cette hausse de l'ordre de 25 %, au 1^{er} juillet 1991, n'est pas le résultat d'un calcul d'un prix de revient. Elle est le résultat d'un alignement sur les hausses du marché. J'applique habituellement des majorations de prix au 1^{er} janvier et au 1^{er} juillet "*

M. Rostaing, directeur de la société Rostaing frères, a déclaré le 29 juillet 1992 : " *Concernant l'évolution de nos tarifs, des changements de prix sont intervenus au 1^{er} janvier 1991, au 15 juillet ou au 1^{er} août selon les clients, au 1^{er} février 1992 et au 1^{er} mai 1992. La décision de changer nos prix au 15 juillet 1991 provient de l'examen de notre exercice comptable qui expire au 31 juin et qui était déficitaire. Nous avons certainement essayé de l'appliquer au 1^{er} juillet mais face aux réticences des clients nous l'avons différé. En règle générale les décisions de modification de tarif résultent de l'évolution des coûts de production et des comportements des concurrents pour lesquels nous sommes informés par notre clientèle "*

M. Roure, gérant de la société SNFB, a déclaré le 15 juin 1991 : " *J'ai défini un tarif à la hausse au 15 juin 1991 pour les moellons et hourdis, mais je n'ai appliqué la hausse qu'au mois d'août 1991. En ce qui concerne les prix facturés à M. Faurie Claude, négociant à St Agrève, j'ai été obligé de ramener les prix au niveau de l'ancien barème. Les prix n'ont pas évolué de la même façon sur le plateau ardéchois que dans la vallée du Rhône. Cette hausse de prix est intervenue en septembre 1991. J'ai appliqué une hausse sur le tarif de juin 1991 après recoupement de l'information par les négociants en matériaux de la hausse des prix appliquées par les fabricants de la région de Valence. J'ai tellement vendu ces moellons à des prix bas que j'ai saisi l'opportunité de hausse pour coller au marché "*

M. Michal, directeur général de la société Etablissements Michal André, a déclaré le 27 juillet 1992 : " *En règle générale, je n'adresse pas de circulaire à mes clients pour annoncer les hausses. Je précise que je n'ai pas adressé de circulaire à mes clients concernant la hausse de juillet 1991 relative au prix des moellons. Mais ça a été indiqué verbalement. Je commercialise les moellons dans un rayon de 20 à 25 km autour de Beaurepaire sauf quelques exceptions autour de Grenoble notamment. Je n'ai pas fixé de zone de transport. Le prix du transport est fixé par une personne de mon entreprise, au vu des négociations tarifaires avec la clientèle "*

3) Les réunions des fabricants

M. Meynier, directeur commercial de la société de Matériaux beaurepérois (SMB), négociant en matériaux de construction à Beaurepaire dans l'Isère, a déclaré le 17 octobre 1991 (cote 1484 du rapport) : " *Les fabricants de notre secteur (couloir rhodanien) se sont réunis avant le 15 juillet 1991 pour définir une politique commune. Ils ont décidé des*

tarifs et nous ont demandé de les appliquer au 15 juillet 1991 impérativement. La consigne était de jouer le jeu sinon une sanction était prévue. Celle-ci se matérialisant par une augmentation supplémentaire. Nous avons appliqué la hausse au 15 juillet 1991 devant ces arguments.... Je vous remets photocopie de ce tarif que Valence Agglos nous a adressé aux alentours du 10 juillet 1991. L'entreprise MICHAL, notre voisin fabricant, nous a présenté le même document... Sur ce document, grille tarif, la colonne négoce départ usine correspond à notre prix d'achat remise déduite ; la colonne FRANCO NEGOCE correspond au prix de revient, ensuite est indiqué un coefficient multiplicateur et ensuite trois colonnes de prix : entreprise, villa complète, particulier...".

M. Gounon, gérant de la société Gounon, négociant à la Voulte dans l'Ardèche, a déclaré le 4 février 1993 : " En 1991, je ne sais plus à quelle date, j'ai été invité par téléphone par le syndicat de la Drôme-Ardèche des négociants en matériaux à participer à une réunion à laquelle assistaient trois ou quatre fabricants d'agglomérés en béton (Rochaglo de Montéleger, Fabémi de Donzère et un fabricant sis à Andancette). Ces fabricants nous ont annoncé qu'ils allaient procéder à une forte augmentation de leurs tarifs. Pour tous nos chantiers en cours à l'époque les fabricants ont accepté de ne pas appliquer leurs nouveaux tarifs. A cette réunion ont participé les négociants en matériaux suivants : Kilburg (Montélimar), SAM (Aubenas), plusieurs Point P (Valence, Romans), Bernard Philibert, Gédimat (Oranges et Valence). La réunion s'est tenue dans les locaux de la société Rochaglo à Montéleger ".

4. En ce qui concerne la zone géographique s'étendant sur la Savoie et le nord du département de l'Isère, délimitée au nord par la ville d'Annecy, à l'ouest par la ville de La Tour-du-Pin, au sud par les villes de Voiron, Grenoble, Allevard, Aiguebelle et Saint-Jean-de-Maurienne, et à l'est par les villes de Moutiers et Bourg-Saint-Maurice

a) L'augmentation des tarifs au 1^{er} octobre 1991

Tarifs des fabricants, hors taxes, des agglomérés les plus couramment vendus

(Le pourcentage de hausse a été calculé à partir des tarifs applicables aux entrepreneurs ; la société SO.FA.DI.MA n'ayant pas de tarif entrepreneur, le pourcentage de hausse n'a pas été déterminé pour cette société.)

Sociétés ----- Produits	Tarif au 1 ^{er} janvier 1991				Tarif au 1 ^{er} septembre 1991 et au 1 ^{er} octobre pour SO.FA.DI.MA				Hausse appliquée au 1 ^{er} septembre 1991			
	R	G	A	S	R	G	A	S	R	G	A	S
Blocs creux courants												
10/20/50	2,26	2,35	2,38	2,76	3,48	4,34	3,46	3,34	+34%	-	+45%	+21%
15/20/50	3,07	3,03	3,12	3,72	4,16	5,26	4,20	4,28	+36%	-	+34%	+15%
20/20/50N	3,73	3,37	3,29	4,13	4,67	5,88	4,69	4,64	+25%	-	+43%	+12%
20/20/50 ISO	4,00	4,09	-	-	5,22	6,48	-	-	+31%	-	-	-
20/25/50	4,35	4,25	4,03	5,73	5,86	7,34	5,87	6,24	+35%	-	+45%	+9%
Blocs creux spéciaux												
20/20/50 angle	4,30	4,36	4,36	5,56	5,35	6,74	5,39	-	+24%	-	+24%	

Blocs linteaux												
20/20/50	8,55	7,29	7,62	9,36	5,44	7,61	6,08	-	+36%	-	-20%	
Blocs à bancher												
20/20/50	4,46	5,87	5,03	6,46	5,31	7,24	5,78	-	+19%	-	+15%	

R : société Reverdy Agglos - G : société Gianre et Gaillard Industries - A : société Apprin Agglos - S : société SO.FA.DI.MA

La société Reverdy Agglos présentait un tarif " *entrepreneurs* " en hausse au 1^{er} septembre 1991.

La société Gianre et Gaillard Industries présentait trois tarifs : un pour les particuliers, un pour les achats sur palette et un pour les achats par camion. Au 1^{er} septembre 1991, cette entreprise a supprimé le tarif artisan.

La société Apprin Agglos a augmenté ses tarifs au 1^{er} septembre 1991 tout en conservant leur structure avec sept colonnes (colonne 1 = tarif particulier, colonne 2 non appliquée, colonne 3 = tarif particulier castor, colonne 4 = entreprise de BTP, colonnes 5 et 6 non utilisées, colonne 7 = tarif négociant).

La société SO.FA.DI.MA présentait en mars 1991 un tarif négoce et un tarif entreprise. Elle a modifié la structure de ses tarifs qui comprend désormais sept colonnes, les colonnes 4 et 5 correspondant respectivement aux tarifs appliqués aux négociants et aux entrepreneurs, et elle les a augmentés au 1^{er} octobre 1991.

Les sociétés Reverdy Agglos, Apprin Agglos, Gianre et Gaillard Industries ont augmenté leurs tarifs au 1^{er} septembre 1991, alors que la société SO.FA.DI.MA a augmenté les siens au 1^{er} octobre 1991.

b) Le rapprochement des tarifs au 1^{er} octobre 1991

Avant la hausse du 1^{er} septembre 1991, les entreprises Reverdy Agglos, Apprin Agglos, Gianre et Gaillard Industries avaient des tarifs différents (écarts de 5 à 40 %). La société SO.FA.DI.MA avait des tarifs plus élevés d'environ 22 à 40 % ; la hausse appliquée au 1^{er} octobre 1991 par cette dernière est moitié moins importante que celle appliquée par les autres entreprises.

Après la hausse, ces entreprises appliquent des tarifs très voisins. Les écarts se sont considérablement resserrés ; ils ne varient plus que de 0,1 à 11,7 % (cote 289 des annexes du rapport).

Si la société Gianre et Gaillard Industries propose à la clientèle un tarif supérieur aux autres entreprises, M. Gianre, président du conseil d'administration, a déclaré, le 13 septembre 1991, lors de l'enquête, qu'il appliquait sur ce tarif de nombreuses remises : " *Les prix figurant sur ces tarifs servent de bases à partir desquelles nous appliquons des remises de 1 à 30 % qui varient selon la taille du distributeur (Pinault ou Point P bénéficient, par exemple, de 30 %) ou l'importance du chantier ou encore l'approche professionnelle ainsi que le risque client* " (cote 1501 du rapport).

Avant la hausse du 1^{er} septembre 1991, les différences de tarifs entre les fabricants de la Savoie étaient, pour l'aggloméré creux de 20x20x50, le plus couramment vendu, de 11 % entre les sociétés Apprin Agglos et Reverdy Agglos, de 25 % entre les sociétés SO.FA.DI.MA et Apprin Agglos et de 10,7 % entre les sociétés SO.FA.DI.MA et Reverdy Agglos. Après la hausse du 1^{er} septembre 1991, les différences de prix entre ces mêmes sociétés sont ramenées respectivement à 0,4 %, 1 % et 0,6 %.

c) La position des fabricants sur la hausse de septembre-octobre 1991

- M. Apprin, président du conseil d'administration de la société Apprin Agglos, a déclaré le 20 septembre 1991 : " La hausse des tarifs de septembre 1991 procède d'une

double cause : la première résulte de la dégradation de notre baisse régulière des résultats d'exploitation des 5 dernières années. La seconde provient de l'intégration dans notre coût de production de l'acquisition de notre nouvelle presse qui représente un renouvellement d'investissement de plus de 4 millions de francs... A ce titre, je pense que la réalité des coûts n'a pu être répercutée dans les anciens tarifs du fait de la surproduction de ces produits qui a amené les producteurs à brader les prix ".

- M. Reverdy, directeur de la société Reverdy Agglos, a déclaré le 16 septembre 1991 : " Nous, les producteurs de moellons, avons ressenti la nécessité absolue d'augmenter des prix vraiment trop bas. A moyen terme, 5 à 6 ans, ne pas augmenter aurait signifié notre perte ".
- M. Revial, gérant de la société SO.FA.DI.MA, a déclaré le 25 septembre 1991 : " Aujourd'hui la remontée des prix est liée à un besoin économique, il s'agit d'une remise à niveau imposée par une bonne gestion des prix de revient de l'aggloméré depuis 1985... Une prochaine hausse est prévue au mois d'octobre 1991. Le tarif correspondant à cette prochaine hausse est en cours d'élaboration... La baisse abusive enregistrée sur l'aggloméré au cours des dernières années et provenant de " l'extérieur " n'a rien apporté de positif. Aussi, lorsque les prix sont réajustés et pour ce faire augmentés en fonction de critères économiques pertinents, nous ne pouvons que nous en féliciter et nous réjouir de constater que les mêmes qui baissaient suicidairement hier ont enfin compris la véritable réalité économique de ce marché particulier. Il n'est pas anormal de pratiquer des hausses de 30 % (c'est un exemple) lorsque des baisses équivalentes sont bien intervenues, sans pour cela alarmer les services de l'Etat ".

La société Apprin Agglos a appliqué le tarif de 4,69 F pour l'aggloméré creux de 20x20x50 dès le mois de septembre ; la société Gianre et Gaillard Industries a appliqué celui de 4,70 F pour le même produit, à la même époque.

d) Les divers liens et contacts entre les fabricants

A l'époque de la hausse, les contacts entre les sociétés présentes dans la zone géographique ont été nombreux même s'ils ne sont pas tous relatifs aux tarifs des matériaux.

L'agenda de M. Reverdy porte à la date du mardi 22 octobre 1991 à 18 heures, la mention suivante : " *RDV* P " (cote 897 des annexes du rapport). Cette mention correspond à une réunion des fabricants, qui s'est tenue au mois d'octobre 1991 et en vue de laquelle M. Reverdy avait préparé l'argumentaire suivant (cote 898 des annexes du rapport) : " *A la prochaine réunion du mois d'octobre, il faudrait expliquer si on m'attaque encore. Je suis le seul autour de cette table à n'avoir aucun lien avec vous tous. Vous êtes tous plus ou moins clients et fournisseurs. Dites-vous bien que ce n'est pas un appel que je vous lance. Je pense que c'est tout à fait normal que vous n'ayez aucun problème avec les établissements Gianre et Truchon puisque ce sont vos fournisseurs et que ce n'est pas leur intérêt d'avoir des problèmes avec vous. Pour ma part, puisque je suis là autour de la table, c'est est que je suis d'accord pour le principe de tenir les nouveaux prix, c'est ce que j'essaie de faire plus ou moins bien selon votre avis. J'avoue avoir été assez souple avec certains de mes clients pour ces mois à venir. Mais je veux vous ... que chez moi les clients ne sont pas encore plus que des numéros à cinq chiffres. C'est pourquoi il y a eu quelques dérapages contrôlés. Si maintenant vous êtes d'accord pour patienter quelques mois encore, je vous en remercie. Sinon "*

M. Reverdy a donné, sur ce document, les explications suivantes le 22 juillet 1992 : " *Le document manuscrit qui se trouvait dans mon attaché-case (document n° 21, pages 27-28, scellé n° 2 du procès-verbal du 8 avril 1992) reprend des idées personnelles que j'avais éventuellement pu développer au cours d'une de ces réunions entre fabricants. En effet, nous étions au courant par échanges d'informations au niveau de la profession, d'une augmentation des tarifs en septembre 1991, pour les agglomérés en béton. En ce qui me concerne, j'avais informé mes trois concurrents de l'augmentation de mes tarifs en septembre 1991, sans leur avoir précisé que cette mesure ne concernait que des nouveaux clients. Dans la mesure où je n'ai appliqué une hausse à mes clients qu'à partir de janvier 1992, des remarques ont pu être faites à mes confrères par certains de leurs clients revendeurs. J'avais donc prévu d'expliquer, au cas où on me fasse des remarques à ce sujet, que j'étais d'accord sur le principe d'appliquer de nouveaux prix puisque j'avais édité un nouveau tarif, mais que je ne pouvais pas l'imposer du jour au lendemain à des clients fidèles "*

M. Reverdy a également déclaré le 16 septembre 1992 : " *Mon exercice comptable s'arrête au 30 septembre de chaque année et j'ai donc informé mes concurrents qui sont Gianre et Gaillard de Grésy-sur-Aix, Truchon de Chapareillan dans l'Isère et Richard de Yenne que j'augmentais mes prix à partir du 1^{er} septembre pour une mise en route et pouvoir dès le mois d'octobre bien les appliquer, sauf pour les commandes antérieures au 1/09/91... Bien sûr, nous avons bien évoqué avec nos concurrents qu'en agissant ainsi, nos clients ne manqueraient pas de se plaindre, mais libre à eux d'augmenter le prix du m² posé/artisan et donc de répercuter la hausse "*

Au début du mois de septembre 1991, divers correspondants professionnels du bâtiment (entrepreneurs ou revendeurs) ont informé la direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes de la Savoie des hausses importantes appliquées sur les prix des agglomérés par les fabricants du département de la Savoie. Une plainte anonyme du 20 septembre 1991 a été enregistrée par procès-verbal : " *Malgré les enquêtes menées par vos services, dont je suis au courant, Gianre et Gaillard à Grésy-sur-Aix, Reverdy à Cognin, Apprin en Maurienne, l'entente sur les agglos continue de s'organiser et de se mettre en place en Savoie et dans les départements voisins. D'ailleurs, une réunion a été organisée le jeudi 19 septembre dernier au soir, à l'hôtel des Cinq Voûtes à Montmélian. Cette réunion regroupait tous les producteurs de la*

Savoie et les principaux distributeurs. A la suite de cette réunion, les distributeurs auraient adopté un tarif unique de revente des agglos... Une autre réunion sera organisée le 22 septembre prochain à 18 heures à l'hôtel Primevère à Montmélian... Toute cette démarche vient de la Drôme avec plus particulièrement deux entreprises : Rochaggio (du groupe Pradier) à Montélimar et Valence Agglos à Valence. Ces deux entreprises se sentent fortes car les enquêtes menées contre elles dans ce département n'ont pas abouti... "

5. En ce qui concerne la zone géographique de la région grenobloise, délimitée au nord par les villes de La Tour-du-Pin et de Bourgoin-Jallieu, à l'est par les villes de Grenoble et de Bourg-d'Oisans, au sud par les villes de La Mure et La Chapelle-en-Vercors, et à l'ouest par les villes de Saint-Marcellin et de Beaurepaire

a) L'augmentation des tarifs et leur rapprochement

Dans une plainte enregistrée le 27 septembre 1991 à la direction départementale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes de l'Isère, le directeur technique de la société Sopri, entreprise de construction de maisons individuelles, a déclaré : " Fin août 1991, nous avons entendu dire par nos négociants " la Samse " que de fortes augmentations devaient intervenir début octobre sur tous les blocs agglomérés. Il semblerait que les fabricants de la région Iséroise se soient réunis pour majorer d'un commun accord leur tarif de 35 à 40 % ".

Le 3 octobre 1991, le responsable commercial de la société Isère Savin Construction, constructeur de maisons individuelles, a également dénoncé le comportement des fabricants locaux : " Notre fournisseur d'agglomérés, la société Sofama à Saint-Egrève, au mois de septembre 1991 nous a adressé une lettre circulaire dans laquelle il nous annonçait des hausses de l'ordre de 30 % à 80 %, selon le type d'agglomérés, applicables au 1^{er} octobre 1991... Les autres fournisseurs, fabricants d'agglomérés consultés nous ont fait savoir qu'ils appliqueraient des hausses du même ordre à partir du 1^{er} octobre 1991... En tant que professionnel, il me semble qu'une hausse d'une telle ampleur ne me paraît pas économiquement justifiée. Il me semble, sans que nous en ayons les preuves matérielles, que ces hausses ont été appliquées après concertation entre les fabricants... Actuellement, nous n'avons pas la possibilité de nous fournir auprès de fournisseurs trop éloignés de nos chantiers pour des questions d'organisation et d'approvisionnement. Nous n'avons pas de solutions alternatives ".

Enfin, la Fédération des artisans et des petites entreprises du bâtiment de l'Isère (CAPEB) a précisé, dans une lettre en date du 30 septembre 1991 : " Nous constatons au 1^{er} octobre 1991 une hausse spectaculaire du prix des agglomérés de ciment (moellons) au niveau de nos grossistes ; la fourchette des hausses varie de +40 % à +60 %. Devant cette situation, qui semblerait de niveau national, nous sommes amenés à vous interroger sur la légitimité de cette opération, sachant en plus que les professionnels n'ont pas pu la prendre en compte dans leurs devis immédiats ".

Ecarts entre les tarifs applicables aux entreprises du bâtiment et des travaux publics, par les fabricants avant et après la hausse de juillet 1991

Sociétés	Tarif avant 1/10/1991				Tarif au 1/10/1991				Evolution en % au 1/10/1991			
	S	LV	T	AV	S	LV	T	AV	S	LV	T	AV
Produits												
Blocs creux courants												
10/20/50	2,53	2,27	2,06	2,26	3,59	3,57	3,56	4,20	+42%	+57%	+73%	+86%
15/20/50	3,43	3,13	2,71	3,12	4,29	4,29	4,28	5,08	+25%	+37%	+58%	+63%
20/20/50N	4,12	3,70	3,11	3,73	4,84	4,76	4,82	5,70	+17%	+29%	+55%	+53%
20/20/50 ISO	4,34	4,08	-	3,97	5,36	5,35	-	5,70	+24%	+31%	-	+44%
20/25/50	4,60	4,35	3,71	4,88	6,06	6,03	6,02	7,42	+32%	+39%	+62%	+52%
Blocs creux spéciaux												

20/20/50 angle	4,50	4,55	3,65	4,19	5,51	5,52	5,49	6,50	+22%	+21%	+50%	+55%
Blocs linteaux												
20/20/50	7,03	7,16	6,38	6,52	6,30	6,25	6,24	7,40	-11%	-13%	-2%	+13%
Blocs à bancher												
20/20/50	4,55	4,93	5,14	4,42	5,94	5,95	5,94	7,00	+31	+21%	+16%	+58%

S : société Sofama - LV : société L'Agglo Voironnais - T : société Etablissements Truchon

AV : société Agglomérés Voreppe

Les fabricants de la région grenobloise ont augmenté leurs tarifs au 1^{er} octobre 1991. Les prix des sociétés Sofama, l'Agglo Voironnais et Etablissements Truchon sont désormais pratiquement identiques à quelques centimes près, alors que les tarifs précédents de février 1991 comportaient de fortes disparités de prix. L'aggloméré creux de 20x20x50, le plus couramment utilisé, est vendu à partir du 1^{er} octobre 1991 :

- 4,84 F l'unité par la société Sofama contre 4,12 F avant la hausse ;
- 4,76 F l'unité par la société l'Agglo Voironnais contre 3,70 F avant la hausse ;
- 4,82 F l'unité par la société Etablissements Truchon contre 3,11 F avant la hausse ;
- 5,70 F l'unité par la société Agglomérés Voreppe contre 3,73 F avant la hausse.

Les augmentations des tarifs effectuées par les entreprises au 1^{er} octobre 1991 varient en fonction des produits. Suivant les fabricants, elles se situent dans la fourchette suivante :

- Sofama : de 17 à 42 % ;
- l'Agglo Voironnais : de 21 % à 57 % ;
- Etablissements Truchon : de 16 à 73 % ;
- Agglomérés Voreppe : de 13 à 86 %.

Avant la hausse, les écarts de prix entre les quatre entreprises (cotes 593 et 594 du rapport) pour l'aggloméré creux de 20x20x50 le plus courant et le plus vendu étaient :

- de 11 % entre les sociétés Sofama et l'Agglo Voironnais ;
- de 18 % entre les sociétés l'Agglo Voironnais et Etablissements Truchon ;
- de 20 % entre les sociétés Agglomérés Voreppe et Etablissements Truchon ;
- de 10 % entre les sociétés Agglomérés Voreppe et Sofama.

Après la hausse du 1^{er} octobre 1991, les écarts entre les mêmes sociétés sont respectivement de 1 %, 0,4 %, 2 % et 18 %.

b) La position des fabricants sur la hausse du 1^{er} octobre 1991

- M. Truchon, président du conseil d'administration de la société Etablissements Truchon, a déclaré le 27 septembre 1991 : " Tous mes produits sortant de la machine à moellons seront augmentés le 1^{er} octobre 1991... Je vous précise que le tarif qui sera mis en application le 1^{er} octobre 1991 correspondra au tarif auquel nous devrions commercialiser l'aggloméré pour faire fonctionner normalement notre entreprise (soit 50 % de marge brute). La date du 1^{er} octobre a été choisie parce qu'un certain nombre de clients nous ont fait connaître qu'une hausse intervenait chez nos concurrents à cette date. Je n'ai pas assisté à une réunion de concertation professionnelle ".
- M. Carmet, directeur de la société l'Agglo Voironnais, a déclaré le 15 octobre 1991 : " Traditionnellement, le prix de nos produits augmentait deux fois par an, en février et en octobre, de 3,5 % environ. J'ai essayé à chaque période d'établir un calcul de prix de revient. Cette hausse était calculée presque à chaque fois en fonction des

hausse de salaire du personnel et de la hausse des matières premières (ciment et agrégats)... Nous avons pu augmenter nos prix au 1^{er} octobre 1991 en raison d'une concurrence moins vive sur le marché. Notre hausse a été réellement mise en place au 10 octobre 1991... Nous avons eu connaissance des hausses de nos concurrents, soit par nos clients fidèles, soit par nos fournisseurs d'agglomérés qui nous ont annoncé leurs hausses par courrier ".

- M. Escolle, gérant de la société Sofama, a déclaré le 15 octobre 1991 : " La société Sofama connaît actuellement de grandes difficultés financières... J'ai donc adopté, après réflexion, avec mon expert-comptable un certain nombre de mesures propres à redresser ma société : ... hausse du tarif professionnel (entreprise) entre 15 et 17 % par aggro... Je voudrais préciser que j'avais prévu de faire cette augmentation au 1^{er} août 1991 sur les recommandations de mon expert-comptable en raison de l'urgence de la situation, mais la mise en route des licenciements économiques et la période des congés m'a contraint de faire le nécessaire fin août, début septembre pour application au 1^{er} octobre. J'ai donné la possibilité à tous mes clients à qui cette hausse posait problème, de maintenir les prix jusqu'au 31 octobre, voire jusqu'au 31 décembre, pour les chantiers traités et engagés ".

6. En ce qui concerne la zone géographique s'étendant sur un rayon de 50 km autour de la ville de Lyon

a) Les pratiques constatées chez les fabricants

Le 28 janvier 1992, la société Plein sud construction a déposé une plainte auprès de la direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes du Rhône : " *Nous venons de recevoir ce jour une proposition de prix d'un de nos fournisseurs principaux. Il s'avère que cette augmentation varie entre 26,1 % et 79,1 % en fonction des produits :*

Produits les plus utilisés :

- Agglos creux 10x20x50 : 64,9 % de hausse
- Agglos creux 20x25x50 : 69,3 % de hausse
- Linteaux 20x20x50 : 79,1 % de hausse
- Hourdis 16x25x54 : 37,5 % de hausse "...

Il est évident, contrairement à ce que prétendent Messieurs Charroin, président du syndicat des négociants à Brignais, tél. 78-05-13-11, et Plattard, fabricant d'agglos à Villefranche, tél. 74-65-21-05, qu'il y a eu entente. Une réunion a eu lieu le jeudi 23 janvier à Chasse-sur-Rhône au Mercure, Messieurs Plattard et Charroin étaient présents ainsi que d'autres fabricants ".

Le responsable de l'Entreprise générale du bâtiment Alloin Tendola a mentionné, dans une lettre du 27 janvier 1992, adressée à la même direction départementale : " *Suite à un courrier de nos marchands de matériaux au niveau des prix, ceux-ci ont été augmentés de 66 % sur les références aggro (moellon). Je pense que cette augmentation est erronée puisque nous avons su qu'une réunion de tous les fabricants d'aggrò a été faite sur Vienne. Nous n'avons pas l'adresse exacte de cette réunion, mais ils se sont entendus pour fixer cette augmentation ".* Par ailleurs, le 3 février 1992, M. Tendola, dirigeant de cette société, a déclaré : " *Mon négociant, la société Dismat à Pusignan, m'a annoncé qu'à compter du 1^{er} mars 1992, le prix de l'aggrò 25x20x50 passerait à 6,23 F hors taxes livré-déchargé. Les prix précédents étaient de 3,93 F en décembre 1991 et 3,70 F en janvier 1992. D'après les dires de ce négociant - confirmés par les dires d'un autre négociant, la société Samse à La Verpillière (38) - cette hausse importante a été décidée par les fabricants qui ont exercé des pressions sur les négociants pour qu'elle soit répercutée. Ces dires font état d'une réunion tenue à Chasse/Rhône à l'hôtel Mercure, courant janvier 1992, entre les principaux fabricants du département du Rhône ".*

Enfin, le responsable du secteur matériaux de construction du magasin Leroy Merlin à Bron a déclaré le 6 juin 1992 : " *Des rumeurs sur des hausses importantes de prix ont commencé à circuler dès le début décembre 1991. A cette période, aucun des fournisseurs ne voulait annoncer des prix pour l'année 1992. Ce qui gênait d'ailleurs la politique de vente du magasin qui en principe, négocie des prix en début d'année pour son catalogue du mois de mars. Les professionnels laissaient entendre que la hausse se situerait entre 40 et 50 %, sans véritablement donner de précision à court terme, affirmant qu'en février, on en saurait davantage. De manière plus concrète, le passage d'un représentant de la société Quiblier était prévu en janvier pour annoncer les prix, mais ce rendez-vous a été reporté à une date ultérieure et pour l'instant resté sans suite. A l'occasion d'une entrevue avec M. Roméro, je lui ai demandé quelle était la hausse appliquée sur les parpaings. Celui-ci a répondu de manière évasive qu'elle serait de l'ordre de 50 % ".*

1) *L'annonce de la hausse des tarifs et de leur date d'application*

Dates d'annonce de hausse indiquées par les fabricants dans leurs circulaires et dates d'entrée en application des nouveaux prix

FABRICANTS	DATE DE L'ANNONCE	DATE D'APPLICATION
Plattard 1 ^{ère} annonce	12/12/1991	01/02/92 et 01/03/92
Plattard 2 ^{ème} annonce	06/01/1992	01/02/92 et 01/03/92
Rudigoz	18/12/1991	01/02/92 et 01/03/92
Satma	13/01/1992	01/02/92
Robin	02/01/1992	01/02/92 et 01/03/92
Quiblier	31/12/1991	01/02/92 et 01/03/92
Agglo Roméro	28/01/1992	01/03/92
Rochagglo	15/01/1992	01/02/92
Fabémi	-	-
Rostaing	-	01/02/92
Coindre	-	01/02/92
Perrin	16/12/1991	01/01/92
Mollard	08/10/1991	01/11/91

La société Perrin a annoncé une hausse au 1^{er} janvier 1992. La société Mollard a appliqué une hausse de 5 % au 1^{er} novembre 1991 ; en fait, celle-ci correspondait à celle appliquée au mois d'août par les entreprises lyonnaises. La société Fabémi n'a pas modifié les prix pratiqués à l'égard de ses trois principaux clients : la société des Matériaux modernes à Seyssuel dans l'Isère, la société STEM à Moins dans le Rhône et l'agence Point P Bollon à Givors dans le Rhône. A l'exception de trois entreprises qui interviennent marginalement dans l'agglomération lyonnaise, les fabricants ont procédé à une hausse de leur prix à compter du 1^{er} février 1992.

Le report de la date d'application de la hausse au 1^{er} mars 1992 par certains fabricants résulte de négociations postérieures au 1^{er} février 1992, menées avec les négociants et les entrepreneurs qui ont généralement obtenu, pour les chantiers en cours, un maintien des prix antérieurs.

Concernant l'annonce des modifications de tarifs, seules deux entreprises parmi les plus importantes du marché géographique, les sociétés Plattard Industries et Entreprises Rudigoz ont prévu une hausse identique de 4 % sur les produits autres que le béton (pavés, bordures...), dans une circulaire datée du même jour, soit le 12 décembre 1991, alors qu'une réunion des fabricants a eu lieu le 20 décembre 1991. La société Plattard Industries a, en fait, envoyé deux lettres circulaires à trois semaines d'intervalle, la deuxième, datée du 6 janvier 1992, communiquée par une société cliente, la société Fray, ne modifiait pas le tarif, mais la société indiquait sa politique de remise des prix (36 % dans le cas d'espèce) qui s'est traduite, au niveau des prix effectivement pratiqués, par un alignement sur les prix communément appliqués par ses concurrents. De même, la société des Entreprises Rudigoz, dans une seconde circulaire datée du 18 décembre 1991 n'annonçait aucun pourcentage de hausse pour les agglomérés.

2) Les tarifs à partir de l'année 1991 et le rapprochement des prix en février 1992

- D'après les déclarations de plusieurs fabricants, les modifications de tarifs s'effectuaient habituellement chaque année en janvier et plus occasionnellement durant l'été. Elles étaient souvent la conséquence des hausses du prix des matières premières (ciment, granulats) qui intervenaient aux mêmes dates (cote 618 des annexes du rapport).

Les sociétés Plattard Industries, Etablissements Robin, Agglo Roméro, Quiblier et des Entreprises Rudigoz ont procédé à deux augmentations, une en début d'année et l'autre durant l'été, qui se sont traduites par une hausse globale se situant entre 8 et 10 %.

- Les prix pratiqués par les fabricants de l'agglomération lyonnaise, à l'exception de ceux d'entre eux situés en périphérie de cette zone, après les hausses du début de l'année 1992, sont à peu près identiques pour les principaux types d'agglomérés (cotes 619 à 618 des annexes du rapport) :
 - les sociétés Plattard Industries et Etablissements Robin ont augmenté leur tarif de manière uniforme ; la variation sur les produits les plus couramment vendus est elle aussi uniforme, soit 4 % ;
 - la société Quiblier a profondément remanié son tarif-négociant qui enregistre des hausses et des baisses très variables d'un produit à l'autre. Pour les produits les plus couramment vendus, les variations sont de - 7 % à + 6 %. Le tarif entreprise enregistre des hausses de 32 à 49 % ;
 - la société Agglo Roméro a également fortement augmenté son tarif entreprise. Pour les produits les plus couramment vendus, les hausses variaient de 26 % à 39 %.
- L'évolution du tarif négociant n'a pas pu être déterminée, faute d'avoir été présentée par l'entreprise ;
- la société des Entreprises Rudigoz a appliqué sur ses tarifs les baisses ou les hausses suivantes : pour les négociants de - 1 à + 20 % et pour les entreprises de - 1 à + 15 %.

Les quatre tableaux suivants reprennent les prix les plus couramment pratiqués avec les négociants et les entrepreneurs, extraits des factures de chaque fabricant, avant le 1^{er} février 1992 et à partir de cette date.

Prix les plus couramment factures aux negociants avant le 1^{er} fevrier 1992

Sociétés --- ----- Produits	Plattard	Rudigoz	Robin	Quiblier	Agglo Roméro	Valence Agglos	Mollard	Rostaing
20x25x50	2,72 à 4,20	3,21 à 3,35	2,45	3,73 à 3,81	2,60 à 3,10	2,79	3,40	2,61
20x20x50	2,48 à 3,47	2,57 à 2,75	3,12 à 3,35	2,29 à 2,44	1,95 à 2,62	2,51	2,69	2,17
15x20x50	2,15 à 2,69	2,34 à 2,41	2,35 à 2,56	1,95 à 2,79	2,20 à 2,38	2,26	2,38	2,20
10x20x50	1,90 à 2,33	2,07	1,85 et 1,92	1,44 à 1,70	1,80 à 1,92	-	1,94	1,82
Blocs linteaux 20x20x50	4,39 et 4,73	4,73	4,90 et 6,25	5,43	4,22 à 4,53	-	5,48	-

Prix les plus couramment factures aux negociants a partir du 1^{er} fevrier 1992

Sociétés --- ----- Produits	Plattard	Rudigoz	Robin	Quiblier	Agglo Roméro	Valence Agglos	Mollard	Rostaing
20x25x50	3,72	3,75	3,73 3,81	3,72	3,75	2,79	3,50	3,75

20x20x50	3,01	3,00	2,99	3,00	3,00	2,51	3,02	3,00
15x20x50	2,45	2,50	2,48	2,49	2,49	2,26	2,50	2,49
10x20x50	2,10	2,05	2,00	-	2,00	-	2,04	2,00
Blocs linteaux 20x20x50	5,75	5,70	5,58	5,49	5,60	-	5,48	5,60

Prix les plus couramment factures aux entrepreneurs avant le 1^{er} fevrier 1992

Sociétés ----- ----- Produits	Plattard	Rudigoz	Robin	Quiblier	Agglo Roméro	LMS Pradier	Perrin	Mollard
20x25x50	3,92	3,95	3,15 à 4,99	3,80 3,57	3,15 à 4,00	3,82	-	-
20x20x50	3,24	-	2,78 à 3,65	2,90 2,86	2,83 à 3,22	3,40	-	-
15x20x50	2,51	3,10	2,39 à 3,11	2,40	2,35 à 2,74	-	-	-
10x20x50	2,21	-	2,03 à 2,71	-	1,83 à 2,15	2,40	-	-
Blocs linteaux 20x20x50	5,18	-	7,34 à 8,44	-	6,14	-	-	-

Prix les plus couramment factures aux entrepreneurs a partir du 1^{er} fevrier 1992

Sociétés --- ----- Produits	Plattard	Rudigoz	Robin	Quiblier	Agglo Roméro	Perrin	Mollard	Rostaing
20x25x50	5,35	5,30	5,34	-	5,35	-	-	4,56
20x20x50	4,32	4,30	4,29	-	4,31	-	-	3,81
15x20x50	3,52	-	3,56	-	-	-	-	3,50
10x20x50	3,02	2,91	2,86	-	-	-	-	2,88

Blocs linteaux 20x20x50	8,26	7,99	7,99	-	-	-	-	-
-------------------------------	------	------	------	---	---	---	---	---

Après le 1^{er} février 1992, les fabricants sont revenus à une application beaucoup plus stricte de leurs barèmes, ce qui a entraîné de fortes augmentations pour les entreprises du bâtiment et des évolutions très contrastées pour les négociants. La politique tarifaire des fabricants implantés à la périphérie de l'agglomération lyonnaise a été particulière. Ils n'ont pas augmenté fortement leurs prix au mois de septembre ou d'octobre 1991, comme leurs homologues de la région savoyarde ou grenobloise ; mais, confrontés pour une large part à la concurrence de la région lyonnaise, ces fabricants ont appliqué, de façon générale, la politique tarifaire des fabricants de l'agglomération lyonnaise, même s'ils s'en sont légèrement démarqués.

- La société Perrin, située dans l'Isère, a augmenté ses prix de 4,5 % et de 5 % respectivement au 1^{er} janvier et au 1^{er} août 1991, avec en plus une hausse de 2,5 % au 1^{er} avril 1991. En 1992, elle a de nouveau augmenté ses prix de 5 %, sans toutefois suivre les fortes augmentations appliquées par les fabricants lyonnais aux entreprises du bâtiment.
- La société Mollard, située dans l'Isère, a augmenté ses tarifs de 5 % en janvier et en novembre 1991. Elle n'a pas procédé à de nouvelles hausses en 1992. Cependant, son tarif négociant est au même niveau de prix que celui des fabricants lyonnais. Par ailleurs, les prix appliqués aux entrepreneurs sont très proches de ceux appliqués par la société Perrin.
- La société Coindre, située dans l'Isère, a appliqué une hausse d'environ 3 % au 1^{er} janvier 1991. En février 1992, son tarif négociant est identique à celui des fabricants. Le niveau des prix du tarif entrepreneurs reste inférieur d'environ 15 %, malgré l'application d'augmentations substantielles sur les agglomérés les plus couramment vendus, 10 % en moyenne.
- La société Rostaing frères, située dans l'Isère, fortement tributaire des négociants avec lesquels elle effectue 95 % de son chiffre d'affaires, a pratiqué des prix très voisins de ceux de la région lyonnaise, soumis à partir du mois de mai 1992 à la pression exercée par les négociants approvisionnés par la société Valence Agglos qui n'avait pas augmenté ses prix dans l'agglomération lyonnaise, nettement inférieurs à ceux pratiqués par ses concurrents et à ceux qu'elle appliquait dans la zone de la Basse-Vallée du Rhône où elle est mieux implantée.

3) Les divers contacts entre les fabricants

Plusieurs dirigeants ont pris une part active dans l'organisation de réunions sur le problème du prix des agglomérés.

Durant l'année 1991, la plupart des fabricants de la région et les deux sociétés les plus importantes du sud de la France, les sociétés Fabémi et Pradier Industries, se rencontrent. Les contacts et réunions apparaissent principalement dans les documents des sociétés Fabémi et Plattard Industries. Pour le premier semestre de l'année 1991, le cahier de M. Bedel, président du conseil d'administration de la société Fabémi (cotes 797 et 798 des annexes du rapport), mentionne des contacts avec la société des Entreprises Rudigoz, alors que cette dernière déclare n'avoir eu aucune relation avec ce concurrent.

Les contacts indiqués, même s'ils ne sont qu'épisodiques, ont eu lieu dans les neuf premiers mois de l'année 1991. M. Bedel déclare lui-même qu'il s'agit de son cahier de notes prises au cours des années 1991-1992. Les relations avec la société des Entreprises Rudigoz portent sur les données nouvelles du marché qui sont la conséquence des difficultés financières de la société Ain Agglos.

L'agenda des rendez-vous 1991 de M. Bedel (cotes 756 à 788 des annexes du rapport) porte des inscriptions paraissant en rapport avec le secteur des agglomérés en béton et, par ailleurs, les rendez-vous concernent d'autres sociétés implantées dans le secteur de l'agglomération lyonnaise :

- feuillet 32 verso " - 2 juillet 16 h) → Rudigoz
- nom illisible

M. Bedel, président du conseil d'administration de la société Fabémi, a apporté, au sujet de cette mention, les éclaircissements suivants :

" On peut lire Roland (Pradier) et peut-être Rudigoz pour le 1^{er} nom, le 2^{ème} nom n'est pas identifiable, je ne m'en souviens pas. "

La manière dont sont inscrits les trois noms laisse présumer que la rencontre est commune.

- feuillet 32 verso " - 3 juillet 10 h → Plattard chez lui "
- M. Bedel a indiqué :

" Il s'agit d'une rencontre avec M. Plattard pour des relations commerciales. "

- feuillet 33 verso " - 10 juillet 15 h → M. Berthelot

Sodog

16 h → Chasse s/ Rhône

Mercurie

(Rudigoz ?) "

M. Bedel a précisé : *" L'objet de la réunion était de présenter notre future usine à nos confrères lyonnais ; il y avait M. Rudigoz, M. Berthelot (fabricant d'agglos de la région stéphanoise).*

- feuillet 36 verso " - 30 juillet 12 h → Rudigoz / Pradier

Cray

14 h → 4 Robin

nom illisible

Rud

Thernes

Roland ?

Cray "

M. Bedel a fourni les explications suivantes : *" Il s'agit d'une réunion informelle concernant notre venue sur le marché lyonnais. A 12 h, il faut lire Rudigoz, Pradier et Cray (Fiduciaire). Après 4, il faut lire, Robin, Rudigoz, Thernes et Plattard ; je ne me souviens plus qui est Thernes "*

M. Cray appartient au cabinet comptable et juridique KPMG Fiduciaire de France, qui gère les affaires du groupe Fabémi. Son nom revient très souvent dans cet agenda au cours

du deuxième semestre 1991, et il est parfois associé aux rencontres de la société Fabémi avec ses concurrents.

- feuillet 37 recto " - 3 août Roland + Rud ".

M. Bedel a précisé :

" lire Roland + Rudigoz, pas d'objet précis ".

- feuillet 42 verso " - 9 septembre Cray Budget

17 h Neveu (Chasse s/Rhône)

OK ".

Au sujet de cette rencontre, M. Bedel a indiqué : *" M. Neveu est le directeur d'Ain Agglos ; je l'ai rencontré aux Ets Rhonatrans à Solaize qui ont bien voulu mettre un bureau à notre disposition. M. Neveu nous proposait son éventuel rachat. Cette société est en redressement judiciaire. Le lieu de rencontre était initialement prévu à Chasse-sur-Rhône ".*

L'agenda de M. Plattard mentionne également un rendez-vous au Mercure de Chasse-sur-Rhône, mais à 18 h.

- feuillet 43 verso " 16 septembre 14 h 30 réunion bradstones

Mercury Chasse ? ".

M. Bedel a apporté les précisions suivantes :

" Il s'agit d'une réunion avec les commerciaux de la société ".

- feuillet 45 recto " 27 septembre 8 h 30 Roland - 14 h Mollard

17 h Réunion Lyon - Mercury instal Lyon

Plattard etc

OK ".

La réunion de 17 heures est confirmée par une lettre de la société Fabémi, datée du 12 septembre 1991, adressée à l'attention de M. Roland Pradier. M. Jean-Pierre Bedel, président du conseil d'administration, écrit : *" Prends note de la réunion avec nos amis lyonnais le vendredi 27 septembre 1991 à 17 h au Mercury de Chasse ".*

Cette lettre est signée et porte en nota bene la mention : *" A remettre immédiatement entre les mains de l'intéressé ".*

L'agenda de M. Plattard indique à la même date :

" 17 h → Mercury ".

Dans le procès-verbal du 6 mai 1992, M. Plattard n'apporte guère plus de précisions : *" Concernant les notes portées sur son agenda professionnel de l'année 1991 sous les dates du 9 septembre et du 27 septembre (cf. document n°11 ci-joint) M. Plattard Pierre précise qu'il ne se souvient plus de l'objet des rendez-vous et des personnes concernées "*.

De son côté, M. Bedel déclare : *" Cette réunion n'a pas eu lieu car nos confrères lyonnais n'étaient pas désireux de nous rencontrer "*.

Cependant, les démarches de la société Fabémi et de la société Pradier Industries auprès des fabricants de l'agglomération lyonnaise se poursuivent. Elles sont essentiellement centrées sur les sociétés concurrentes, proches du site d'implantation de la nouvelle unité de fabrication de la société Fabémi qui, dans un premier temps, devait être à Saint-Bonnet-de-Mure.

- feuillet 45 verso " 30 septembre 14 h 30 → Rostaing "
- feuillet 46 verso " 8 octobre tel
- Pradier
- Robin
- Herzog (nom du maire de la commune de Saint-Pierre-de-Chandieu)
- Rostaing "

La société Pradier ayant racheté la société Agglo dauphinois, est également présente sur cette commune. La société Rostaing frères intervient dans ce marché géographique. La société Fabémi a élaboré un scénario de rachat relativement détaillé dans lequel elle a prévu de reprendre comme salarié M. Rostaing fils, dans la future usine qui doit s'appeler Lyon Agglos. Les différentes notes laissaient supposer que la société Fabémi arrêterait la production de la société Rostaing frères.

Le 28 octobre 1991, l'agenda de M. Bedel mentionne un rendez-vous avec la société Etablissements Robin à l'hôtel Mercure de Chasse. Si M. Bedel déclare qu'il s'agissait d'une rencontre avec M. Robin en vue de la reprise de sa licence de commercialisation de corniches fabriquées par la société MMC ; toutefois, la plainte téléphonique de la société Epibat, négociant en matériaux à Pont-de-Claix, du 18 novembre 1991, énonce que : *" Les responsables de l'entreprise Valence Agglos et les fabricants d'agglomérés du département du Rhône auraient projeté de se réunir le lundi 28 octobre 1991 à Lyon pour essayer d'organiser le marché régional des agglomérés en déterminant la part qu'y occuperait chacun. En cas de refus, cette entreprise pourrait menacer les fabricants du Rhône d'installer une unité de fabrication dans leur département "*.

Les rencontres se poursuivent, mais avec les fabricants de la région lyonnaise (cotes 756 à 788 des annexes du rapport) :

- feuillet 47 verso " - 15 octobre réunion Donzère "
- feuillet 49 recto " 25 octobre Cray "
- 14 h 30 Rostaing chez eux "
- feuillet 51 recto " 8 novembre M. Perrin Mollard ?
- 10 h 30 chez M. Perrin à Morestel "
- feuillet 51 verso " 13 novembre 14 h 30 Rostaing chez Conseil... "
- feuillet 55 recto " 5 décembre tel Rostaing Mollard "
- feuillet 56 verso " 17 décembre 8 h Cray 9 h 30 Rostaing

15 h 30 Mollard ".

Ces rencontres et rendez-vous certes relatifs à l'implantation de la société Fabémi en région lyonnaise ont lieu immédiatement après la hausse appliquée dans la vallée du Rhône sur les agglomérés en béton et avant la décision commune des fabricants lyonnais d'augmenter les prix.

b) Les pratiques constatées chez les négociants

a) L'augmentation concomitante des tarifs au 1^{er} février 1992

Au stade de la distribution, la date d'application de la hausse a été déterminée à partir des dates figurant sur les tarifs, les factures et des déclarations des entreprises contrôlées.

Sociétés	Date annonce	Date d'application
LMS Pradier	13/01/92	01/02/92 et 01/03/92
Charroin	-	01/02/92 et 01/03/92
MARA	23/01/92	01/02/92 et 01/03/92
CAE	-	01/02/92 et 01/03/92
Bernoux	-	01/02/92 et 01/03/92
Point P Bollon	-	01/02/92 et 01/03/92
PMSE	-	01/03/92

Les négociants ont appliqué la hausse au 1^{er} février 1992 ; ils l'ont toujours différée d'un mois pour les chantiers en cours, ce qui explique l'existence de deux dates d'application.

**Prix unitaire appliqué avant le 1^{er} février 1992
conditions par palette complète**

Sociétés Produits	aggloméré 20/25/50	aggloméré 20/20/50	aggloméré 15/20/50	aggloméré 10/20/50	linteau
LMS Pradier	3,82/3,68 3,60/3,77	3,40/3,59- 3,78/3,12	-	2,40	-
Charroin	4,48	3,50	3,28	2,68	6,74
MARA	3,80/4,15	3,45/3,79	3,17	2,93	6,29
CAE	-	4,47	-	2,81	-
Bernoux	-	2,68/3,85	3,22	2,89	-
Point P St Priest	4,67/4,48	4,22/3,56	2,76	2,27/2,16	7,20
Point P Lissieu	4,68/4,40	-	3,25	2,82	7,13
Point P Givors		-	-	-	-

PMSE	3,20/3,00 3,32/3,60	2,80/2,60 3,30/3,00	-	2,63	7,25 7,36
------	------------------------	------------------------	---	------	--------------

Avant le mois de février 1992, les prix tarifs sont appliqués pour des quantités faibles. Les écarts entre les prix tarifs et les prix facturés étaient conséquents pour des quantités importantes et le transport n'est pas toujours pris en compte ; une très grande hétérogénéité des prix et des tarifs était constatée pour chacune entreprise et entre les entreprises.

**Prix unitaire appliqué après le 1^{er} février 1992
conditions par palette complète**

Sociétés ----- Produits	aggloméré 20/25/50	aggloméré 20/20/50	aggloméré 15/20/50	aggloméré 10/20/50	linteau
LMS Pradier	5,35	4,33	3,58	2,94	-
Charroin	5,44	4,33	3,46	2,98	8,03
MARA	5,35	4,33	3,60	2,95	7,95
CAE	5,40	4,31	3,57	2,84	-
Bernoux	5,35	4,33	3,56	2,81	-
Point P St Priest	5,35	4,31	3,58	2,94	7,95
Point P Lissieu	5,35	4,32	3,52	3,02	8,26
PMSE	5,31	4,28	-	2,92	7,95

A partir du mois de février 1992, dans les entreprises de négoce précitées, les tarifs et les prix se sont uniformisés. Elles ont pratiqué des prix pivots ou prix " directeurs " (prix compris dans une fourchette réduite). Les remaniements des tarifs, les hausses appliquées et la simultanéité dans leur application ont été significatifs dans les entreprises : LMS Pradier, Charroin, Matériaux et agglomérés du Rhône et de l'Ain (MARA), Comptoirs d'approvisionnement des entrepreneurs (CAE), Point P et Planchers et Matériaux du Sud-Est (PMSE).

2) Les contacts entre les fabricants et les négociants

Deux réunions entre fabricants et négociants se sont tenues à l'hôtel Mercure de Chasse-sur-Rhône, le 20 décembre 1991 et le 16 janvier 1992.

- A la date du 20 décembre 1991, l'agenda professionnel de M. Damian, gérant de la société Matériaux et agglomérés du Rhône et de l'Ain (MARA), mentionnait : " 9 h 30 rendez-vous moellons Hôtel Mercure de Chasse-sur-Rhône ".

Concernant la réunion du 16 janvier 1992, son agenda professionnel indiquait : " réunion négociant 17 h 30 H/Mercure ".

Au sujet de ces deux réunions, M. Damian a précisé : " Concernant les mentions portées à mon agenda professionnel sous la date du 16 janvier 1992, je précise qu'il s'agit d'une réunion à l'hôtel Mercure de Chasse-sur-Rhône qui portait sur l'augmentation des prix des agglomérés en béton et sur la manière de réagir face aux fortes augmentations

annoncées par les fabricants... Cette réunion a été précédée par une 1^{ère} réunion organisée par les fabricants le 20 décembre 1991, au cours de laquelle ils ont annoncé que le marché s'était fortement dégradé, que les hausses annoncées depuis plusieurs années n'avaient jamais été appliquées et qu'aujourd'hui, ils se voyaient dans l'obligation de rétablir le niveau des prix de vente de leurs produits. Cette réunion regroupait 20 à 30 personnes ".

- Les agendas professionnels de M. Charroin, président du conseil d'administration de la société Charroin, mentionnaient les réunions du 20 décembre 1991 et du 16 janvier 1992 de la façon suivante : " *Mercury* ". M. Charroin, qui est également président du Syndicat des négociants de matériaux du Rhône, a précisé : " *Concernant les rencontres avec les fabricants et les négociants d'agglomérés en béton, j'ai effectivement participé aux réunions du 20 décembre 1991 et du 16 janvier 1992 comme le montrent mes agendas professionnels. Aucune de ces réunions n'a été faite sous l'égide du syndicat professionnel. Elles se sont tenues à l'hôtel Mercury de Chasse-sur-Rhône et regroupaient une trentaine de personnes dont la plupart des fabricants du département. M. Pradier de la société Rochaggio était également présent lors de la première réunion. C'est la première fois que je le rencontrais. Au cours de la deuxième réunion, c'est M. GRANJON, représentant la société LMS qui était présent. Par contre, ne connaissant pas les dirigeants des sociétés Fabémi et Valence Agglos, je ne sais pas s'ils étaient présents. Au cours de la première réunion, les fabricants nous ont fait part de la situation du marché qui se caractérisait par une offre énorme et une demande en forte baisse. D'autre part, qu'ils étaient contraints de procéder à de fortes augmentations en raison d'une dégradation générale des prix depuis plusieurs années. Mais aucune hausse précise n'a été annoncée, ni à cette réunion ni à la suivante du 16 janvier 1992. Les participants à la réunion du 16 janvier étaient à peu près les mêmes que ceux de la première. Il n'y a pas eu de convocation. La date a été retenue au cours de la première. C'est moi qui était chargé de réserver la salle. Les discussions n'ont pas abouti sur des décisions précises. Il n'y a pas eu d'élaboration de tarif commun "*.
- Mme Pitance, président du conseil d'administration de la société Comptoir d'approvisionnement des entrepreneurs (CAE), également vice-présidente du Syndicat des négociants de matériaux de construction du Rhône, a déclaré lors de l'enquête le 27 mai 1992 : " *Vous constatez sur mon agenda professionnel que sont notées deux réunions : l'une, le 20 décembre 1991 au Mercury de Chasse, l'autre le 16 janvier 1992 au même endroit. Je vous remets photocopie des 2 pages de mon agenda correspondant. Pour la première de ces réunions, je pense en avoir été avisée par l'un des membres honoraires du Syndicat des négociants auquel je suis affiliée, lors de la réunion annuelle du 12 décembre 1991. Je pense, sans en être certaine, que ce membre honoraire était l'un de nos deux fournisseurs, Ets Robin ou Ets Quiblier. Je précise que cette réunion n'a en aucun cas été organisée à l'initiative du Syndicat des négociants. Je ne me suis pas moi-même rendue à cette réunion, mais ma société y était représentée par l'intermédiaire de M. Pachoud, agent commercial. Pour ce qui concerne la deuxième réunion, ma société n'était pas représentée. Je n'ai reçu aucun compte rendu relatif à cette réunion, ni à la précédente. Ma société a peu ressenti l'effet des hausses de prix des fabricants intervenues au 1^{er} mars 1992, dans la mesure où nous n'avions pas de chantiers à prix spéciaux et où nos achats se faisaient sur la base des tarifs. Nous avons répercuté les hausses de prix tarif des fabricants sur nos propres tarifs "*.
- L'agenda professionnel de M. Loutrat, responsable de l'agence de Brignais de la Société Planchers et Matériaux du sud-est (PMSE), a mentionné la réunion du 16 janvier 1992 de la façon suivante : " *Hôtel Mercury 17 h 30* ". M. Loutrat a confirmé qu'une réunion s'était tenue le 16 janvier 1992 et qu'il en avait été informé par son fournisseur, la société Etablissements Robin : " *Concernant les réunions professionnelles avec les fabricants d'agglomérés en béton, j'ai participé à celle du 16 janvier 1992 qui s'est tenue à l'hôtel Mercury de Chasse-sur-Rhône. J'ai été informé par mon fournisseur. Au cours de la réunion, les fabricants nous ont annoncé que des hausses importantes seraient très prochainement appliquées sur les agglomérés en béton. Qu'elles seraient vraisemblablement supérieures à 25 %. D'autre part, ils ont souhaité que les négociants arrêtent de dégrader le marché en privilégiant plutôt les marges que les volumes "*.
- Mme Voisin-Comparat, président du conseil d'administration de la société Bernoux, et M. Voisin, directeur d'exploitation, ont déclaré, le 5 juin 1992, ignorer l'existence des réunions du 20 décembre 1991 et du 16 janvier 1992 et, en conséquence, ne pas y avoir participé. Les nouveaux prix applicables par les entrepreneurs et mentionnés sur le tarif leur auraient été indiqués par leur fournisseur : la société Quiblier. L'agenda de M. Voisin mentionne l'existence d'une réunion à 17 h 30, le 16 janvier 1992. Ni l'objet, ni le lieu ne sont indiqués. Les responsables ont indiqué qu'ils avaient modifié leurs tarifs : " *Les hausses de prix sur les agglomérés en béton prévues par la société Quiblier au 1^{er} février 1992 ont été reportées au 1^{er} mars 1992. Pour sa part, la société a répercuté les hausses sur son tarif à compter du 1^{er} mars 1992 "*.
- La société Bernoux a appliqué les prix " *directeurs* ", c'est-à-dire les mêmes prix que ses concurrents après le 1^{er} mars 1992.
- M. Megemont, chef de l'agence de Vaulx-en-Velin, coordinateur et animateur des quatre agences Point P de la société Bollon implantées dans le Rhône (le siège social de la société Bollon est à Chambéry), a précisé que chaque dépôt possède son propre tarif de vente. Les prix sont calculés par le siège social à Chambéry, à partir d'un coefficient multiplicateur appliqué sur le prix de revient. Ces prix sont ajustés localement en fonction du marché. M. Megemont a déclaré, le 19 juin 1992, ne pas avoir été invité à participer aux réunions des 20 décembre 1991 et 16 janvier 1992. Il avait tout de même un rendez-vous le 16 janvier 1992 à 17 h 30. Sur ce point, il a précisé : " *Je ne peux à ce jour apporter d'explication sur les mentions manuscrites portées à la date du 16 janvier 1992. Je ne peux plus dire si la mention " LYRO " correspond à un client qui pourrait être SCHIRO ou LYRO. "* Par ailleurs, M. Toublanc, président du conseil d'administration de la société Bollon et président du Syndicat départemental des négociants de matériaux de la Savoie, est l'auteur d'une étude diffusée en 1990 et 1991 au plan régional insistant sur la nécessité d'un maintien des marges ; sa société avait intérêt à être représentée aux réunions en cause. En tout état de cause, les agences de Saint-Priest et de Lissieu ont appliqué les prix " *directeurs* " ; le dernier dépôt a adopté le tarif de la société Plattard Industries en reprenant strictement les prix et barèmes d'écart applicables aux entrepreneurs.

- M. Granjon, directeur de la société LMS Pradier, a déclaré le 7 mai 1992 : " En 1991, la marge bénéficiaire était inexistante et entraînait un déficit tel qu'un changement de tarifs était obligatoire. Ce changement a eu lieu progressivement de février 1992 à mars 1992. Les prix de vente ont été mis au point par moi à la suite des actions commerciales sur le terrain. Les prix de vente sont calés au marché. Ceux-ci sont à nouveau à la baisse en mai. Les hausses de prix ont été annoncées aux clients, cas par cas. Il y a eu une circulaire commune annonçant une hausse le 13 janvier 1992 ".

7. En ce qui concerne la zone géographique du département de l'Ain

a) L'augmentation des tarifs négociants au mois de septembre 1991

Dans le département de l'Ain, la direction départementale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes a, dans un premier temps, diligenté une enquête auprès d'un distributeur Bricomarché à Bourg-en-Bresse, après une plainte téléphonique faisant état d'une majoration des tarifs par la société Ain Agglos de l'ordre de 50 % début février 1992. La société Plattard Industries, qui est implantée dans la zone de chalandise de Bourg-en-Bresse, pratiquait les mêmes tarifs que la société Ain Agglos. Enfin, la même direction départementale a obtenu des informations auprès d'un négociant, la société MA.TE.MA, qui a confirmé qu'une hausse très sensible avait été annoncée par les fabricants pour février 1992.

Etat des tarifs négoce des fabricants, hors taxe, départ usine, pour les agglomérés les plus couramment vendus au 1^{er} janvier 1990 et au 1^{er} septembre 1990

Sociétés	Tarif au 01/01/1991			Tarif au 01/09/1991				Hausse appliquée au 01/09/1991 en %		
	Ain Agglos	Matema 02/91	Darnand	Ain Agglos	Matema	Darnand	Rudigoz 08/91	Ain Agglos	Matema	Darnand
15x20x50	2,04	2,39	3,30	2,14	2,39	3,42	2,40	+5%	0	+3%
20x20x50	2,55	3,02	3,74	2,68	3,02	3,89	2,68	+5%	0	+4%
20x25x50	3,44	3,36	-	3,61	3,36	-	3,34	+5%	0	-

- La société Ain Agglos a réajusté ses tarifs en septembre 1991. Quant à la société des Entreprises Rudigoz, M. Oligier, agent commercial, a indiqué que la société a procédé le 1^{er} août 1991 à une hausse de 5 %.
- La société Ain Agglos n'a pas édité un nouveau tarif en septembre 1991, mais elle a transmis une circulaire annonçant à ses clients une hausse de 5 % du prix des agglomérés, de l'ensemble des prix de transport et de déchargement et 5,00 F pour les frais de conditionnement par palette. M. Bodio, directeur de la société, a, le 11 septembre 1992, justifié cette augmentation par les difficultés financières de l'entreprise : " *La société a déposé son bilan le 27 septembre 91 et est en situation de redressement judiciaire. Cette situation difficile explique notre volonté de remonter nos prix* ".
- La société Matériaux Darnand, qui produit 90 % des agglomérés qu'elle commercialise, a pratiqué une hausse de 3 % sur les agglomérés creux de 15x20x50 et de 4 % sur les agglomérés creux de 20x20x50, les plus couramment vendus. M. Darnand, dirigeant, a déclaré le 2 septembre 1992 : " *Nous fabriquons environ 90 % des agglomérés que nous commercialisons. Nous achetons les dimensions intermédiaires auprès de Fabémi (Valence) et surtout d'Ain Agglos. Nous n'avons pas de tarif écrit pour ces produits. Pour calculer nos prix de vente, nous nous basons sur nos prix d'achat chez Ain Agglos. Nous appliquons des coefficients de 1,15 (négoce), 1,25 (entreprises) ou 1,35 (particuliers) sur le tarif Ain Agglos* ".

A la fin de l'année 1991, l'ensemble des sociétés de l'Ain pratique des tarifs différents selon la catégorie de clientèle : tarif négociants, tarif entrepreneurs (avec éventuelle distinction entre les " gros " et les " petits " clients), tarif particuliers. Les modalités d'édition sont diverses selon les entreprises :

- tarif de base, assorti de remises (société Ain Agglos) ou de coefficients selon la catégorie de la clientèle (société Matériaux Darnand) ;
- tarifs différenciés par catégories de clientèle pour les sociétés MA.TE.MA, Béréziat et des Entreprises Rudigoz.

Etat des tarifs négoce des fabricants, hors taxe, départ usine, pour les agglomérés les plus couramment vendus. Pour les sociétés Béréziat et des Entreprises Rudigoz, il n'a pas été possible de retenir un tarif au 1^{er} janvier 1991 (système de remises pratiquées sur les tarifs).

Sociétés	Tarif au 01/01/91			Tarif au 01/02/92					Hausse appliquée en % février 92/janvier 91		
	Ain Agglos	Matema 02/91	Darnand	Ain Agglos	Matema	Darnand	Béréziat	Rudigoz	Ain Agglos	Matema	Darnand
15x20x50	2,04	2,39	3,30	2,49	2,51	3,59	2,29	2,49	+22%	+5%	+9%
20x20x50	2,55	3,02	3,74	3,00	3,17	4,26	2,63	3,00	+18%	+5%	+14%
20x25x50	3,44	3,36	-	3,75	3,53	4,96	3,00	3,75	+9%	+5%	-

Pour ce qui concerne les tarifs pratiqués au début de l'année 1992, la société Ain Agglos a appliqué une hausse importante, soit 22 % pour l'aggloméré creux de 15x20x50 et 18 % pour l'aggloméré creux de 20x20x50. Les autres fabricants ont appliqué une hausse de 5 % ; la société des Entreprises Rudigoz se situait à un niveau intermédiaire.

- M. Darnand, dirigeant de la société Matériaux Darnand, a déclaré le 2 septembre 1992 : " Pour ce qui concerne les augmentations, nous appliquons une hausse d'environ 5 % par an. Cette hausse correspond à l'évolution de nos prix d'achat chez Ain Agglos, et également, à l'évolution de nos prix de revient. Nous vendons aux mêmes prix les moellons que nous fabriquons, et ceux que nous achetons auprès d'autres fabricants ".
- M. Oligier, agent commercial de la société des Entreprises Rudigoz, a déclaré le 26 mai 1992 : " Nous appliquons deux hausses par an. Les hausses des prix des agglomérés ont eu lieu ces dernières années aux dates suivantes :
 - 01/01/1989 : 1,5 %
 - 01/06/1989 : 2 %
 - 01/01/1989 : 1,5 %
 - 01/03/1990 : hausse modulée
 - 01/07/1990 : hausse 2 %
 - 01/01/1991 : 4,5 %
 - 01/08/ : 5 %
 - 01/02/92 : hausse modulée ...

J'explique les hausses que j'ai appliquées au 1^{er} février 1992 de la manière suivante : l'évolution du ratio chiffre d'affaires aggro sur poids vendu, depuis 1989, montre une baisse de prix qui est due au jeu des remises. En 1991, le chiffre d'affaires aggro était de 7 641 000 F pour un tonnage de 51 000 tonnes, soit un prix moyen de vente de 149,40 F la tonne. En 1989, le chiffre d'affaires aggro était de 9 620 000 F pour un tonnage de 63 350 tonnes, soit un prix moyen de vente de 151,80 F la tonne. Cette différence de prix nous a montré que les hausses n'étaient pas appliquées et qu'il n'y avait pas de hausse réelle. On enregistre entre 1989 et 1991, une baisse de 1,6 % du prix moyen de vente des agglos, en francs courants, et une baisse de plus de 12 %, en franc constant. Les prix de 1989 étaient déjà très bas."

M. Tournebize, directeur commercial de la société des Entreprises Rudigoz, a déclaré le 4 juin 1992 : " J'ai eu connaissance des hausses de prix appliquées dans le sud de la France sur les moellons. J'ai demandé à mes commerciaux d'être attentifs à tous mouvements de hausse. Ces commerciaux ont perçu, sur le terrain, une perspective de hausse de prix des moellons de la part de nos concurrents du Rhône et de l'Isère. Vers les mois de décembre 1991 (mi-décembre) et janvier 1992, mes commerciaux ont eu connaissance (sur le terrain) des nouveaux prix applicables sur le marché par nos concurrents, à savoir 3,00 F pour l'aggloméré creux 20x20x50, et 3,75 F pour le mégabloc. J'ai collationné ces informations. Avant la hausse de prix appliquée par mes concurrents, j'ai donc eu connaissance par mes commerciaux, des prix agglos qui seraient appliqués sur le marché lyonnais, sur lequel j'interviens pour la région de Montluel, et je me suis aligné sur ces prix au stade de la fabrication ".

b) Les modalités d'application des nouveaux prix

Etat des prix effectivement pratiqués après le mois de février 1992 pour les négociants et les entreprises.

Prix pratiqués pour les négociants

Sociétés ---- ----- Produits	Prix au 4 ^{ème} trimestre 1991					Prix en février/mars 1992					Evolution des prix en % février-mars 1992 / fin 1991				
	Ain Agglos	Matema	Béréziat	Rudigoz	Plattard	Ain Agglos	Matema	Béréziat	Rudigoz	Plattard	Ain Agglos	Matema	Béréziat	Rudigoz	Plattard
15x20x50	2,07 à 2,43	2,27	2,29	2,40	2,15 à 2,33	2,49	2,38	2,29	2,49	2,45	+2,4 à +20,2	+4,8	0	+3,7	+5,1 à +13,9
20x20x50	2,38 à 3,04	2,87	2,74	2,68	2,78 à 3,47	3,00	3,01	2,63	3,00	3,01	-1,3 à +26,0	+4,9	-4,0	+11,9	-13,2 à +8,2
20x25x50	2,72 à 3,52	3,19	3,21	3,34	3,36 à 4,20	3,75	3,35	3,00	3,75	3,72	+6,5 à +37,8	+5	-6,5	+12,2	-11,4 à +11,3

* Les chiffres soulignés correspondent aux prix les plus souvent pratiqués

Pour ce qui concerne les négociants, en 1991, les prix offraient une grande diversité, parfois même pour les différents clients d'une même société, or, les prix appliqués à cette catégorie de clientèle ont été homogénéisés en 1992 ; les trois entreprises les plus importantes pratiquent les prix relevés dans la région lyonnaise. Les sociétés Ain Agglos, Plattard Industries et des Entreprises Rudigoz ont procédé à des hausses conséquentes. L'augmentation envisagée à l'origine, de l'ordre de 25 à 30 %, a pu être mise en oeuvre au niveau des ventes aux négociants par les sociétés Ain Agglos, Plattard Industries et des Entreprises Rudigoz, leurs prix de départ 1991 étant parfois inférieurs à ceux de la concurrence.

c) Les contacts entre les fabricants

La tenue de réunions entre fabricants sur la hausse des prix des agglomérés dans le département de l'Ain a été évoquée par plusieurs fabricants.

- M. Giroud, gérant de la société Les Etablissements Giroud à Messia (Jura), a indiqué le 24 juin 1992 : " Le prix des agglos augmente à la production. La hausse a été initialisée dans l'Ain avec l'annonce au terme d'une concertation d'une augmentation de l'ordre de 25 à 30 %... Il y a eu une réunion récente des fabricants d'agglos à Bourg en début d'année. Mon neveu de Saint-Amour qui est responsable de " RMA " a participé à cette réunion. Il me semble que les fabricants de l'Ain avaient déjà mis en oeuvre ces hausses et ils voulaient qu'elles soient appliquées dans le Jura, mais ça n'a pas été le cas ".
- M. Giroud, associé de la SARL RAM Matériaux située à Saint-Amour dans le Jura et Mme Fondraz, salariée dans cette même société, ont déclaré le 16 juillet 1992 : " La SARL RMA a été invitée par téléphone par M. Bodio, représentant probable de la société Ain Agglos, à une réunion amicale qui s'est tenue lors de la première quinzaine de janvier à l'hôtel Mercure de Bourg-en-Bresse. La société a fait une présence de courtoisie à cette réunion (M. et Mme Fondraz). Assistaient à cette réunion 6 ou 7 personnes, dont les représentants des sociétés Ain Agglos, Plattard, Matériaux Darnand notamment. La société Matema, invitée, s'est excusée et n'a pas participé à la réunion. Les présents ont annoncé l'application d'une hausse de 5 % en début d'année (01/01/92). En ce qui nous concerne, nous n'avons rien dit à ce sujet ".
- Mme Maître, dirigeant de la société Matema, dans une déclaration du 2 septembre 1992, a également mentionné l'existence de deux réunions : " Nous avons été invités par des concurrents à une réunion en janvier 1992, dans l'hôtel Mercure à Bourg-en-Bresse. L'objet de cette réunion, qui ne nous avait pas été précisé, était l'augmentation des tarifs de vente des agglomérés. Nous avons été invités à une autre réunion à laquelle nous n'avons pas voulu participer. Tous les producteurs de moellons du département ont participé à la première réunion : Ain Agglos, Darnand, Béréziat, Rudigoz, Plattard, Grassia (ancienne entreprise Roland), Béton Saône. Lors de la 2^{ème} réunion, Mme Bernigaud a eu la même attitude que nous et n'a pas participé. Nous pensions qu'il n'était pas possible de faire passer l'augmentation envisagée (de l'ordre de 25 %) auprès de notre clientèle. Je suppose que notre attitude explique qu'une telle augmentation n'a pu être appliquée longtemps dans le

département. Lors des mois de février et mars, nous avons eu de nombreuses demandes de la part de nos clients entrepreneurs. Nous n'avons cependant pas voulu communiquer de prix pour ne pas prendre la clientèle de nos concurrents ".

- Mme Bernigaud, responsable des sociétés Béréziat, a déclaré le 3 septembre 1992 : " En fin d'année 91 (2^{ème} semestre), j'ai constaté une chute de prix des moellons très importante (certains moellons valaient moins de 3,00 F). A cette époque, j'ai contacté Ain Agglos pour faire face au chantage des clients et essayé de maintenir les prix. Ain Agglos a été d'accord pour étudier le problème. En octobre 91, Ain Agglos a déposé son bilan sans que j'ai eu d'autre contact avec lui. Je tiens à souligner que je n'ai jamais modifié mes prix, à l'exception de 5 % en janvier 92. J'ai été invitée à une réunion à Bourg-en-Bresse. Je ne me souviens plus de la date de cette réunion, j'ai également oublié le nom des participants. Je me souviens seulement que cette réunion regroupait les fabricants de moellons. L'objectif de la réunion était " d'arrêter le chantage " des clients et de maintenir un prix de vente qui ne soit pas un prix de vente à perte. Je suis partie avant la fin de la réunion, car ils m'ont accusée d'avoir cassé le marché du moellon ".
- Le responsable de la société Ain Agglos prétend ne pas avoir connaissance des réunions qui se sont tenues à l'hôtel Mercure de Bourg-en-Bresse. Son directeur, M. Bodio, a déclaré, le 11 septembre 1992 : " Par contre, je n'ai jamais participé à des réunions qui se seraient tenues dans des hôtels de Bourg-en-Bresse, portant sur les hausses de prix des aggloos ".

Deux réunions ont eu lieu en janvier 1992 à l'hôtel Mercure de Bourg-en-Bresse. L'étude du planning de l'hôtel Mercure donne les précisions suivantes :

- A la date du 13 janvier 1992, il est inscrit :

" 9 h30 - 12 h Ain Agglos salle 15 pers."

- Sur la page relative au 22 janvier 1992, on peut lire :

" Ain Agglos réunion 15 pers Toute la journée ".

L'agenda de M. Bodio montre que les matinées des 13 et 22 janvier 1992 ne sont pas occupées par des réunions ou rendez-vous. Cette situation ne se retrouve qu'exceptionnellement pour le premier trimestre 1992, les demi-journées faisant quasiment toutes l'objet de rendez-vous, réunions de travail ou tâches particulières (cotes 9156 à 9169 des annexes du rapport).

Lors de la première réunion, à laquelle ont participé des représentants des sociétés Ain Agglos, Matériaux Darnand, Plattard Industries, des Entreprises Rudigoz, MA.TE.MA, Béréziat, la hausse proposée était de l'ordre de 25 à 30 %, ce qui correspondait aux augmentations déjà appliquées dans tous les départements de la vallée du Rhône.

Les griefs notifiés

Sur la base de ces constatations, et en application de l'article L. 463-2 du code de commerce (à l'époque des faits article 21 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986), il a été notifié sur le fondement de l'article L. 420-1 du code de commerce (à l'époque des faits article 7 de l'ordonnance précitée) :

1. Dans le marché géographique comprenant les départements de la Drôme, de l'Ardèche, du Vaucluse, du Gard, de l'Hérault et le nord des Bouches-du-Rhône, soit la Basse-Vallée du Rhône

- un grief aux sociétés Fabémi, Atrium, Guidi Matériaux, Proviba et à leur structure commune de commercialisation, la société Prima, pour entente ayant eu pour effet de fixer des quotas de vente entre les sociétés Atrium et Fabémi, et de commercialiser à des prix artificiellement élevés leurs productions d'agglomérés, dans le département du Vaucluse ; aucun grief ne peut être notifié à la société Prima qui a cessé toute activité et a été définitivement dissoute ;
- un grief à la société Fabémi et à la société Pradier Industries venant aux droits et obligations de la société Rochagglo pour entente ayant eu pour effet de fixer des quotas de vente d'agglomérés dans les villes de Nîmes, Montpellier et Uzès ;
- un grief aux sociétés Atrium, LIB Industries, Mialanes Matériaux Montpellier, Superbloc, Sobefa, Vaison Agglos, Fabémi, à la société Préfa 07 venant aux droits et obligations de la société SCCAT, à la société Lyon Agglos venant aux droits et obligations de la société Valence Agglos et la société Pradier Industries venant aux droits et obligations de la société Rochagglo, pour entente ayant eu pour effet une hausse artificielle de 30 % du prix des agglomérés ; aucun grief ne peut être notifié à la société

Prima qui a cessé toute activité et a été définitivement dissoute ;

- un grief aux sociétés Marinier Matériaux, Farel, Entrepôt du Midi, Sylvestre, Guidi Matériaux, Comasud, Simoni, Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, Comtat Matériaux, Clavel, Vidy Matériaux, Kilburg Matériaux, Schwander Industries, Fabémi, Atrium et à la société Pradier Industries venant aux droits et obligations de la société Rochaglo pour entente entre fabricants et négociants ayant eu pour effet une hausse artificielle du prix des agglomérés variant de 35 à 43 %.

2. Dans le marché géographique comprenant la partie est du département des Bouches-du-Rhône, soit l'agglomération Aix-Marseille-Aubagne

- un grief à la société Joseph Pérasso et ses fils et à la société Groupe Someag-OPI venant aux droits et obligations de la société Someag et de la société OPI pour entente ayant eu pour effet une hausse artificielle moyenne de 20 % du prix des agglomérés ;
- un grief aux sociétés Marinier Matériaux, Comasud, Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, Etablissements Hermitan et fils, Provence Matériaux et à la société Matériaux d'Aix pour entente ayant eu pour effet une hausse artificielle moyenne de 20 % du prix des agglomérés.

3. Dans le marché géographique correspondant à une partie du couloir rhodanien délimité au nord par la ville de Vienne et le sud du département du Rhône, à l'est par les villes de Tullins, Moirans et la périphérie de Grenoble, au sud par l'agglomération de Valence sud, à l'ouest par les villes de Lamastre, Annonay et par la région est de l'Ardèche

- un grief aux sociétés Carrière des Chênes, Etablissements Michal André et DDF Béton, à la société Pradier Industries venant aux droits et obligations de la société Rostaing frères et à la société Lyon Agglos venant aux droits et obligations de la société Valence Agglos pour entente ayant eu pour effet une hausse artificielle du prix des agglomérés, variant entre 5 et 50 % pour parvenir à une harmonisation des tarifs entre fabricants.

4. Dans le marché géographique s'étendant sur la Savoie et le nord du département de l'Isère, délimité au nord par la ville d'Annecy, à l'ouest par la ville de La Tour-du-Pin, au sud par les villes de Voiron, Grenoble, Allevard, Aiguebelle et Saint-Jean-de-Maurienne, et à l'est par les villes de Moutiers et Bourg-St-Maurice

- un grief aux sociétés Reverdy Agglos, Gianre et Gaillard Industries, Apprin Agglos et SO.FA.DI.MA pour entente ayant eu pour effet une hausse artificielle du prix des agglomérés, variant entre 9 et 45 % pour parvenir à une harmonisation des prix entre fabricants.

5. Dans le marché géographique s'étendant sur une partie du département de l'Isère, délimité au nord, par les villes de La Tour-du-Pin et de Bourgoin-Jallieu, à l'est par les villes de Grenoble et de Bourg-d'Oisans, au sud par les villes de La Mure et La Chapelle-en-Vercors, et à l'ouest par les villes de Saint-Marcellin et de Beaurepaire

- un grief aux sociétés Etablissements Truchon, L'Agglo Voironnais, Agglomérés Voreppe et Sofama pour entente ayant eu pour effet une hausse artificielle de 30 % du prix des agglomérés.

6. Dans le marché géographique s'étendant sur un rayon de 50 km autour de la ville de Lyon

- un grief aux sociétés Quiblier, Etablissements Robin, des Entreprises Rudigoz, Plattard Industries, à la société Chaux et Ciments de Saint-Hilaire-de-Brens venant aux droits et obligations de la société Coindre, à la société Pradier Industries venant aux droits et obligations de la société Rostaing frères et à la société Etablissements Robin venant aux droits et obligations de la société Agglo Roméro, pour entente ayant eu pour effet une hausse artificielle d'environ 33 % du prix des agglomérés ;
- un grief aux sociétés Matériaux et agglomérés du Rhône et de l'Ain, Charroin, Bernoux, Point P (région Rhône-Alpes), Comptoirs d'approvisionnement des entrepreneurs, à la société Pradier Industries venant aux droits et obligations de la société LMS Pradier et à Me Bernard de Saint-Rapt, administrateur judiciaire de la société Planchers et Matériaux du sud-est pour une entente ayant eu pour effet une hausse artificielle d'environ 33 % du prix des agglomérés.

7. Dans le marché géographique s'étendant sur le département de l'Ain

- un grief aux sociétés Ain Agglos, Plattard Industries et des Entreprises Rudigoz pour entente ayant eu pour effet une fixation artificielle du prix des agglomérés aboutissant soit à des baisses allant jusqu'à 13,2 %, soit à des hausses allant jusqu'à 45 % pour parvenir à une harmonisation des tarifs entre fabricants.

II. - Sur la base des constatations qui précèdent, le Conseil,

Sur la procédure

Sans qu'il y ait lieu de se prononcer sur les moyens de procédure soulevés par les sociétés Simoni, Comtat Matériaux, Joseph Pérasso et ses fils, SO.BE.AG Béziers Agglomérés,, Agglo Roméro, Etablissements Robin, Agglomérés Voreppe, Carrière des Chênes, Clavel, Comptoir d'approvisionnement des entrepreneurs, Groupe Someag-OPI et Point P (région Rhône-Alpes) ;

En ce qui concerne les pouvoirs d'enquête prévus par l'article L. 450-4 du code de commerce (à l'époque des faits article 48 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986)

Considérant qu'en application de l'article L. 450-4 du code de commerce (à l'époque des faits article 48 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986), la visite et la saisie de documents ont lieu sur autorisation judiciaire donnée par ordonnance du président du tribunal de grande instance ou d'un juge délégué par lui ; que l'ordonnance n'est susceptible que d'un pourvoi en cassation selon les règles prévues par le nouveau code de procédure pénale ;

Considérant que la société Agglomérés Voreppe soutient que l'ordonnance du président du tribunal de grande instance de Valence du 27 mars 1992, ayant autorisé des visites et saisies dans plusieurs entreprises, est entachée de vices de procédure, faute pour le président du tribunal de grande instance d'avoir décliné son identité, vérifié l'origine licite des documents annexés à la requête et délimité le marché sur lequel devaient porter les investigations ;

Considérant qu'aux termes d'un arrêt de la chambre commerciale de la Cour de cassation en date du 30 novembre 1999 (société Bec frères) : "*Le président chargé de contrôler le déroulement d'une visite domiciliaire désigne à cette fin un ou plusieurs officiers de police judiciaire pour assister aux opérations et le tenir informé de leur déroulement ; qu'il peut se rendre personnellement dans les locaux pendant l'intervention et décider, à tout moment d'office ou à la requête des parties, la suspension ou l'arrêt de la visite ; qu'il en résulte que sa mission prend fin avec les opérations, lors de la remise de la copie du procès-verbal et de l'inventaire à l'occupant des lieux ou à son représentant, et qu'il ne peut être saisi a posteriori d'une éventuelle irrégularité entachant ces opérations, une telle contestation relevant du contentieux dont peuvent être saisies les autorités de décision appelées à statuer sur les poursuites éventuellement engagées sur le fondement des documents ainsi appréhendés*" ; qu'en l'espèce les vices de procédure invoqués par la société Agglomérés Voreppe ne concernent pas la régularité des opérations de perquisition, mais de potentielles irrégularités de forme entachant l'ordonnance du président du tribunal de grande instance, préalables aux opérations de visites et de saisie ; qu'ainsi, le Conseil de la concurrence n'est pas compétent pour examiner les éventuelles irrégularités dont fait état la société Agglomérés Voreppe ;

En ce qui concerne le délai pour produire des observations après la réception de la notification de griefs

Considérant qu'aux termes de l'article L. 463-2 du code de commerce (à l'époque des faits article 21 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 susvisée) : "*Sans préjudice des mesures prévues à l'article L. 464-1, le Conseil notifie les griefs aux intéressés ainsi qu'au commissaire du Gouvernement, qui peuvent présenter leurs observations dans un délai de deux mois. Le rapport est ensuite notifié aux parties, au commissaire du Gouvernement et aux ministres intéressés. Il est accompagné des documents sur lesquels se fonde le rapporteur et des observations faites, le cas échéant, par les intéressés. Les parties ont un délai de deux mois pour présenter un mémoire en réponse qui peut être consulté dans les quinze jours qui précèdent la séance par les personnes visées à l'alinéa précédent*" ;

Considérant que la société Atrium fait valoir qu'elle n'a pas reçu le premier envoi de la notification de griefs qui lui a été adressée par lettre recommandée avec accusé de réception le 27 mai 1999 ;

Mais considérant que la Poste, après demande d'enquête, n'a pas pu fournir d'explication sur le défaut d'acheminement de ladite notification de griefs et qu'une nouvelle expédition de la notification de griefs par lettre recommandée avec accusé de réception a été faite à la société Atrium qui l'a reçue le 26 juillet 1999 ; qu'ainsi, la société Atrium, qui a disposé d'un délai de deux mois à compter du 26 juillet 1999 pour présenter ses observations, ne saurait se prévaloir d'une irrégularité de la procédure ;

En ce qui concerne la prescription des faits

Considérant qu'aux termes de l'article L. 462-7 du code de commerce (à l'époque des faits article 27 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 susvisée) : "*Le Conseil de la concurrence ne peut être saisi de faits remontant à plus de trois ans, s'il n'a été fait aucun acte tendant à leur recherche, leur constatation ou leur sanction* " ;

Considérant que la société Atrium fait valoir que les faits qui lui sont reprochés, relatifs au fonctionnement de la société Prima, antérieurs au 21 décembre 1988, sont prescrits ;

Mais considérant que la société Prima, qui avait subi de nombreuses restructurations, comptait, à l'époque des faits, en juin 1991, quatre associés : les sociétés Guidi Matériaux, Proviba, Fabémi et la société Perez Carrelages, qui appartenait au groupe Garon et est devenue société Atrium en août 1991 ; que, par un accord verbal, dont M. Bellon, directeur de la société Prima, a affirmé l'existence dans sa déclaration du 12 décembre 1991 (cf. I B 1 a), qui n'avait pas été dénoncé en juin 1991, date de la hausse du prix des agglomérés dans la Basse-Vallée du Rhône, la société Prima avait scellé une entente de prix et de quotas de vente dans le département du Vaucluse, hors le secteur d'Apt, entre les deux actionnaires actifs : la société Fabémi et la société Atrium ; que, par ailleurs, dans ses écritures, la société Atrium reconnaît avoir été le fournisseur de la société Prima du 1^{er} mai 1991 au 31 décembre 1991 ; que les pratiques reprochées à la société Atrium ont été constatées en juin 1991 ; que le Conseil de la concurrence a été saisi par le ministre chargé de l'économie, le 21 décembre 1993 ; que, par suite, moins de trois ans se sont écoulés entre la date des pratiques constatées et la saisine du Conseil de la concurrence ; que, contrairement à ce que soutient la société Atrium dans ses dernières observations, seules les pratiques constatées depuis le 1^{er} mai 1991 ont été prises en compte pour retenir un grief d'entente anticoncurrentielle entre les sociétés Guidi Matériaux, Proviba, Fabémi et Atrium ; que, par suite, le moyen, tiré de la prescription des faits, doit, en tout état de cause, être rejeté ;

En ce qui concerne la durée de la procédure

Considérant qu'aux termes de l'article 6, paragraphe 1, de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales : "*Toute personne a droit à ce que sa cause soit entendue équitablement, publiquement et dans un délai raisonnable* " et qu'en application de la jurisprudence de la cour d'appel de Paris (arrêt en date du 8 septembre 1998 rendu sur un recours formé contre une décision n° 97-D-52 du Conseil de la concurrence en date du 25 juin 1997) "*...à supposer ce délai excessif et son point de départ antérieur à la notification de griefs valant mise en accusation, la sanction qui s'attache à la violation de l'obligation pour le Conseil de se prononcer dans un délai raisonnable... n'est pas l'annulation ou la réformation de la décision mais la réparation du préjudice résultant de la durée excessive du procès* " ;

Considérant que les sociétés Vidy Matériaux, Plattard Industries, Ain Agglos et Atrium soutiennent que la durée de la procédure est excessive et que les faits reprochés remontent à plus de huit ans ; que cette durée risque d'avoir une influence sur la solution du litige, dès lors qu'il est difficile, pour l'entreprise mise en cause, de disposer de tous les éléments nécessaires à l'exercice des droits de la défense ; qu'elles font valoir que leur cause n'a pas été entendue dans un délai raisonnable ;

Considérant, en premier lieu, que le délai raisonnable prescrit par la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales doit s'apprécier au regard de l'ampleur et de la complexité de la procédure ; qu'en l'espèce, les enquêtes effectuées par les brigades interrégionales de Lyon et de Marseille ont porté sur environ 120 entreprises de fabrication et de distribution des agglomérés en béton ; qu'une vingtaine de plaintes ont été déposées auprès de plusieurs directions départementales de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes ;

Considérant, en second lieu, qu'en l'absence d'éléments précis sur les difficultés rencontrées par les sociétés Vidy Matériaux, Plattard Industries, Ain Agglos et Atrium pour assurer leur défense, le développement susrappelé de la procédure ne suffit pas à démontrer que ces sociétés n'ont pas pu valablement assurer leur défense ; que, comme toutes les parties en cause, elles ont disposé du délai de deux mois prévu à l'article L. 463-2 du code de commerce pour consulter le dossier et présenter leurs observations ; que, dès lors, la procédure n'est pas irrégulière du seul fait de sa durée ; qu'il appartiendra aux sociétés précitées, si elles l'estiment opportun, de demander réparation du préjudice résultant de la durée, qu'elles estiment excessive, de la procédure ;

En ce qui concerne le caractère contradictoire de la procédure

Considérant que les sociétés Etablissements Robin, Agglo Roméro et Ain Agglos soutiennent que le principe de la contradiction et les droits de la défense n'ont pas été respectés ; que depuis l'enquête, soit les 27 janvier 1992 et 1^{er} septembre 1992, leurs représentants n'ont eu l'occasion de s'exprimer qu'une seule fois ;

Mais considérant qu'en application de l'article L. 463-1 du code de commerce (à l'époque des faits article 18 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986), l'instruction et la

procédure doivent être contradictoires et qu'en application des dispositions de l'article L. 463-2 du code de commerce (à l'époque article 21 de la même ordonnance), le Conseil notifie les griefs aux intéressés et au commissaire du Gouvernement qui disposent d'un délai de deux mois pour consulter le dossier et présenter leurs observations ; que le Conseil établit ensuite un rapport qui est notifié aux parties et au commissaire du Gouvernement accompagné des documents sur lesquels le rapporteur s'est fondé et des observations faites le cas échéant par les intéressés ; qu'aucune disposition n'impose la communication de pièces de la procédure avant la notification de griefs (Cour de cassation-chambre commerciale-arrêt du 14 janvier 1992, relatif au pourvoi formé par la société anonyme LeBureau Véritas contre l'arrêt rendu par la cour d'appel de Paris-1^{ère} chambre, section Concurrence-en date du 11 octobre 1989) ; que les sociétés Etablissements Robin et Agglo Roméro ont consulté les pièces du dossier dans le délai de deux mois qui leur était imparti ; que, d'autre part, aucune disposition n'impose au rapporteur de procéder à des mesures d'instruction complémentaires au rapport d'enquête ; que la circonstance que les représentants de la société Ain Agglos n'aient pas été entendus depuis l'enquête des brigades interrégionales ne porte pas atteinte au caractère contradictoire de la procédure ;

Considérant que les sociétés Atrium et Carrières des Chênes soutiennent que le caractère contradictoire de la procédure n'a pas été respecté, le rapport n'ayant pas répondu de façon expresse et précise à chacun des moyens de fond invoqués dans leurs observations ;

Mais considérant que l'argumentation développée par les entreprises mises en cause doit être examinée au regard de la situation de la concurrence sur le marché concerné et des griefs retenus dans le rapport ; qu'en conséquence, la réfutation à cette argumentation n'a pas à être effectuée séparément pour chaque société ; qu'en tout état de cause, le principe du contradictoire ne saurait être atteint du fait d'une prétendue insuffisance des réponses apportées par le rapport aux moyens des parties ;

Considérant, enfin, que la société Vidy Matériaux soutient que le principe du contradictoire n'a pas été respecté dès lors, d'une part, qu'elle n'a eu connaissance des griefs qui lui étaient reprochés que le 27 mai 1999, date de la notification de griefs, et que, d'autre part, ce n'est que le 18 mai 2000 qu'elle a eu communication de certains procès-verbaux de saisie et d'inventaire ;

Mais considérant, en premier lieu, qu'il appartenait à la société Vidy Matériaux de consulter les pièces du dossier et notamment celles mentionnées dans la notification de griefs, au Conseil de la concurrence entre le 27 mai 1999 et le 28 juillet 1999 ; qu'en tout état de cause, les pièces concernant la société Vidy Matériaux et les autres entreprises mises en cause, sur lesquelles est fondée la notification de griefs, ont été jointes au rapport transmis aux parties le 29 mars 2000 ; que la défenderesse a disposé d'un délai de deux mois pour examiner ces pièces ;

Considérant, en second lieu, que, si le Conseil de la concurrence a transmis, le 18 mai 2000, aux parties des procès-verbaux de saisie et d'inventaire qui n'avaient pas été intégrés dans le rapport, les pièces recensées dans ces procès-verbaux et qui avaient servi de fondement à la notification de griefs avaient été jointes au rapport transmis aux parties le 29 mars 2000 ; que, dès lors, le moyen de la société Vidy Matériaux tiré d'une régularisation tardive de la procédure contradictoire doit être rejeté ;

En ce qui concerne l'audition des sociétés par les différents rapporteurs

Considérant qu'en application de l'article L. 450-1 du code de commerce, les rapporteurs du Conseil de la concurrence peuvent, comme les fonctionnaires habilités à cet effet par le ministre chargé de l'économie, procéder aux enquêtes nécessaires à l'application du livre IV dudit code ; qu'en application de l'article 20 du décret du 29 décembre 1986, le rapporteur peut, s'il l'estime opportun, procéder à des auditions ; que la phase contradictoire de la procédure ne débute qu'à compter de la notification de griefs ; qu'il résulte de ces dispositions que les rapporteurs disposent des mêmes pouvoirs d'investigation que les enquêteurs ; qu'ils peuvent, ainsi, dans le cadre de la saisine du Conseil, procéder à des mesures d'instruction, soit pour compléter un rapport administratif d'enquête, soit pour recueillir des informations auprès des entreprises ou organismes visés au deuxième alinéa de l'article L. 462-1 du code de commerce(à l'époque des faits article 5 de l'ordonnance) ;

Considérant que la société Atrium fait valoir qu'elle n'a pas été entendue par les rapporteurs successifs avant la notification de griefs ;

Mais considérant que les dispositions susrappelées de l'article L. 450-1 du code de commerce n'imposent pas aux rapporteurs de procéder à des auditions ; qu'il leur appartient, au vu des pièces du dossier, d'apprécier la nécessité de convoquer les parties et de les entendre ; que, par suite, le moyen de la société défenderesse doit être rejeté ;

En ce qui concerne la prise en compte dans la procédure de la plainte anonyme du 20 septembre 1991

Considérant que, le 20 septembre 1991, M. Parmentelat, inspecteur principal de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, a consigné dans un procès-verbal le contenu d'une communication téléphonique anonyme d'une personne qui était informée des enquêtes menées par la direction départementale sur le prix des agglomérés en béton dans les sociétés Gianre et Gaillard Industries, Apprin Agglos et Reverdy ; que cette personne faisait état d'une première réunion organisée le jeudi 19 septembre 1991 au soir, à l'hôtel des Cinq Voûtes à Montmélian, regroupant ces producteurs savoyards et les principaux distributeurs, et de l'organisation d'une seconde réunion prévue le mardi 22 septembre 1991 à 18 heures à l'hôtel Primevère à Montmélian ;

Considérant que les sociétés Gianre et Gaillard Industries et Apprin Agglos soutiennent que la plainte anonyme du 20 septembre 1991 doit être écartée de la procédure pour irrégularité ;

Mais considérant, d'une part, qu'une attestation d'un commissaire de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes relatant une audition de témoin anonyme a valeur de force probante et ne doit pas être écartée des débats dès lors qu'il n'a pas été contrevenu aux articles 6 et 8 de la Convention européenne de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales, ou que les droits de la défense n'ont pas été méconnus (cour d'appel de Paris-1^{ère} chambre-section concurrence-du 19 septembre 1990 sur recours formé contre une décision du Conseil de la concurrence en date du 12 décembre 1989-n° 89-D-42) ; qu'en l'espèce, les sociétés Gianre et Gaillard Industries, Apprin Agglos et Reverdy ne rapportent aucune preuve de manoeuvres et de procédés déloyaux, contraires à l'équité, auxquels se serait livré l'inspecteur, dans le dessein de faire échec aux garanties procédurales susrappelées ;

Considérant, d'autre part, que le juge peut faire état d'une déclaration anonyme, non accompagnée de la remise de documents, dès lors que cette déclaration lui est soumise au moyen d'un document, établi par les enquêteurs et signé par eux, permettant ainsi d'en apprécier la teneur et qu'elle est corroborée par d'autres éléments d'information décrits et analysés par lui (Cour de cassation-arrêt du 26 octobre 1993-société Trabet et autres contre direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes) ; qu'en l'espèce, le 20 septembre 1991, M. Parmentelat, inspecteur principal de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, a consigné dans un procès-verbal une communication téléphonique anonyme ; que ce procès-verbal est corroboré par d'autres éléments d'information décrits et analysés dans le rapport d'enquête administrative du 1^{er} juillet 1993 ; que, par suite, les déclarations consignées dans le procès-verbal du 20 septembre 1991 ne sauraient être écartées de la présente procédure ;

En ce qui concerne le défaut de signature de la notification de griefs et du rapport par le rapporteur

Considérant que la société Pradier Industries et la société Guidi Matériaux font valoir que la notification de griefs et le rapport ne sont pas signés par leur auteur ; qu'en conséquence, ils sont entachés d'un vice majeur qui n'est pas réparable et rend irrégulière la procédure ;

Considérant qu'aux termes de l'article 50 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 (remplacé par l'article L. 450-6 du code de commerce) : "*Le président du Conseil de la concurrence désigne pour l'examen de chaque affaire un ou plusieurs rapporteurs....*" qu'aux termes de l'article L. 463-2 du code de commerce (à l'époque des faits article 21 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986) : "*Sans préjudice des mesures prévues à l'article 12, le Conseil notifie les griefs aux intéressés ainsi qu'au commissaire du Gouvernement, qui peuvent présenter leurs observations dans un délai de deux mois. Le rapport est ensuite notifié aux parties, au commissaire du Gouvernement et aux ministres intéressés. Il est accompagné des documents sur lesquels se fonde le rapporteur et des observations faites, le cas échéant, par les intéressés*" ; que l'article 18 du décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 prévoit que "*pour l'application de l'article 21 del'ordonnance, la notification des griefs retenus par rapporteur et la notification du rapport sont faites par le président*" ; que la présidente du Conseil de la concurrence a, par une décision du 7 septembre 1998, désigné un rapporteur pour examiner la présente affaire ; qu'elle a adressé aux sociétés mises en cause la notification de griefs et le rapport établis par ce rapporteur ; que celui-ci a soutenu oralement en séance les griefs finalement retenus à l'égard de ces sociétés ; qu'ainsi, le moyen des sociétés Pradier Industries et Guidi Matériaux, tiré de l'irrégularité de la procédure, doit être rejeté (cour d'appel de Paris-1^{ère} Chambre–Section Concurrence–21 novembre 2000–société TF1) ;

Sur les pratiques constatées

Considérant que, si la constatation d'un parallélisme de comportements ne suffit pas, à elle seule, à démontrer l'existence d'une entente anticoncurrentielle, une telle attitude pouvant résulter de décisions prises par des entreprises qui s'adaptent de façon autonome au contexte du marché, l'existence d'une telle entente peut être établie dès lors que des éléments autres que la constatation du seul parallélisme du comportement s'ajoutent à celui-ci pour constituer avec lui un faisceau d'indices graves, précis et concordants ;

En ce qui concerne le marché géographique des départements de la Drôme, de l'Ardèche, du Vaucluse, du Gard, de l'Hérault et le nord des Bouches-du-Rhône

Sur le caractère pertinent du marché géographique

Considérant, d'une part, que la société SO.BE.AG Béziers fait valoir qu'étant située dans le département de l'Hérault, à 11 km de celui de l'Aude, elle se trouve en dehors du marché géographique étudié et, d'autre part, que la société Superbloc expose que, compte tenu du caractère pondéreux des agglomérés en béton, la Basse-Vallée du Rhône est trop vaste pour constituer un marché géographique ;

Considérant que la distance entre l'unité de production et le lieu de livraison est en général un facteur décisif de la délimitation du marché géographique des produits pondéreux de faible valeur unitaire, dès lors que le demandeur ne peut s'adresser à un offreur trop éloigné sous peine d'être obligé de payer un prix de transport prohibitif ;

Considérant, cependant, qu'au cas d'espèce, il convient, en premier lieu, de tenir compte de la présence dans la Basse-Vallée du Rhône de cinq producteurs importants disposant chacun d'unités de production en mesure de desservir toute la clientèle de la zone à des prix compétitifs, qui assuraient effectivement au moment des faits plus de 80 % de la production et des livraisons d'agglomérés en béton dans la zone et pratiquaient une politique commerciale centralisée, comme l'atteste la modification des tarifs intervenue au printemps 1991 et qui, dans un premier temps, a été appliquée dans toute la zone et uniquement dans cette zone ; que la présence dans cette zone de producteurs de taille plus modeste ayant un rayon d'action limité est sans incidence sur cet état de fait ;

Considérant, en second lieu, que le fait pour un producteur d'être situé à proximité de la limite de la zone de chalandise ne l'exclut pas pour autant des offreurs de la zone et est, par conséquent, sans incidence sur la délimitation géographique du marché ;

Considérant que les départements de la Drôme, de l'Ardèche, du Vaucluse, du Gard, de l'Hérault et le nord des Bouches-du-Rhône, soit la Basse-Vallée du Rhône, constituent bien un marché pertinent ;

Sur les pratiques constatées chez les fabricants

Considérant que la société Guidi Matériaux soutient que la constitution d'une filiale commune relève du contrôle des concentrations ; que, dès lors, le Conseil de la concurrence n'est pas compétent pour connaître de la mise en place de la société Prima ;

Considérant que la création d'une entreprise commune peut, selon les cas, être le moyen d'une simple entente entre les entreprises l'ayant constitué ou revêtir le caractère d'une véritable concentration structurelle du marché ; que, pour que la création d'une entreprise commune constitue une concentration au sens des dispositions de l'article L. 430-2 du code de commerce (à l'époque des faits article 39 de l'ordonnance), il est nécessaire, d'une part, que cette entreprise assure toutes les fonctions d'une entreprise autonome d'une manière durable et, d'autre part, que sa création n'ait pas pour objet et ne puisse avoir pour effet une coordination, sur les marchés pertinents, du comportement des sociétés mères entre elles ou de l'une d'entre elles avec la filiale commune (avis n° 97-A-23 du Conseil de la concurrence en date du 15 octobre 1997) ;

Considérant, en premier lieu, qu'en l'espèce, cinq fabricants d'agglomérés de béton ont mis en place le 3 avril 1986 un organisme commun de commercialisation, constitué sous la forme d'une société dénommée Prima, dont le périmètre d'action prévu est le département du Vaucluse ; que ces fabricants ont signé une convention ayant pour objet de créer une usine commune de production dans le département du Vaucluse et de définir des quotas de production au prorata des parts respectives de marché de chacun des associés au cours des trois années précédentes ; que, le 4 juin 1987, une nouvelle convention était établie avec un associé supplémentaire, la société Fabémi ; que l'article 4 de ladite convention stipulait (cote 875 des annexes du rapport) : "*Il est convenu, dans la phase intermédiaire, c'est-à-dire en attendant la mise en route de la nouvelle usine, que le pourcentage des parts de marché du Vaucluse des différents associés est le suivant :*

- Farel : 22,10 %
- Guidi Matériaux : 11,48 %
- Cabi : 19,55 %
- Proviba : 19,98 %
- Rey : 11,90 %
- Fabémi : 15 % "

que l'article 13 de la même convention (cote 878 des annexes du rapport) prévoyait : " *La zone d'influence économique de l'usine d'agglos de Rey à APT est située à l'est d'une ligne Menerbes/Gordes/Sault* ", Rey étant l'une des entreprises parties à la convention ;

Considérant, en second lieu, qu'en juin 1991, époque des faits constatés, la société Prima ne comptait plus que quatre associés : les sociétés Guidi Matériaux et Proviba qui détenaient ensemble environ 25 % du capital, la société Fabémi, 34 %, et la société Garon qui, par l'intermédiaire de sa filiale, la société Collet Industrie, possédait des parts dans la société Cabi et dont les parts ont été rachetées par la société Atrium en décembre 1992, 41 %, et que les dispositions de la convention du 4 juin 1987 n'avaient pas été dénoncées ; qu'au surplus, un accord verbal sur la répartition des quotas de vente entre les sociétés Fabémi et Atrium, qui, à elles deux, représentaient un peu moins de la moitié du marché du Vaucluse et qui étaient les seuls actionnaires actifs de la société Prima, n'avait pas été dénoncé et continuait d'être appliqué dans le département du Vaucluse, comme l'atteste la déclaration faite, le 12 décembre 1991, par M. Bellon, en sa qualité de directeur de la société Prima (cf. 1 B 1 a) ;

Considérant, d'une part, que la création de la société Prima avait pour objet une coordination de la politique commerciale de ses associés et qu'ainsi elle ne constituait pas une concentration ;

Considérant, d'autre part, qu'il résulte de l'analyse des clauses de la convention précitées non dénoncées en 1991 et de l'accord verbal mentionné par M. Bellon que les associés de la société Prima ont entendu se répartir le marché de la commercialisation des agglomérés dans le département du Vaucluse et maintenir dans cette zone un niveau artificiellement élevé de prix ; qu'une telle pratique mise en œuvre par les sociétés Proviba, Atrium et Fabémi, qui avait pour objet et a eu pour effet de limiter et de fausser le jeu de la concurrence, est prohibée par les dispositions de l'article 7 de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986 devenu l'article L. 420-1 du code de commerce ;

Sur la fixation de quotas de vente dans plusieurs villes du Gard et de l'Hérault

Considérant que M. Terrasse, directeur commercial des trois sociétés du groupe Fabémi, soit les sociétés Fabémi, SCCAT et Valence Agglos, était en possession d'un dossier comportant un tarif du groupe Rochagglo Pradier Industries, notamment le tarif en date du 1^{er} juin 1991, et une lettre circulaire datée du 1^{er} décembre 1989, adressée personnellement à M. Terrasse, qui indiquait les conditions applicables dans le Vaucluse, soit une hausse de 4 % à compter du 1^{er} janvier 1990 ; que ce dossier comprenait également une étude très précise comportant plusieurs tableaux et schémas sur les parts de marché, client par client, détenues par chaque fabricant dans les secteurs de l'Ardèche, de la Drôme, du Gard et du Vaucluse, avec l'inventaire exhaustif des tonnages réalisés par chaque négociant ; qu'y figuraient également des tableaux portant sur des secteurs délimités aux villes d'Uzès, Ganges/Quissac, Lunel, Alès, Nîmes et Montpellier, mentionnant la répartition des tonnages des différents fabricants et, pour chacun d'eux, leur ventilation entre les différents négociants (cotes 718 à 755 des annexes du rapport et I.B.a.2 ci-dessus) ;

Considérant que la société Pradier Industries soutient que la circonstance que le directeur commercial de la société Fabémi ait été en possession d'un dossier comportant ses propres circulaires et tarifs ainsi que d'une étude de marché, ne constitue pas la preuve de l'existence d'une entente ; que la société Fabémi fait valoir qu'elle n'a pas eu recours à un intermédiaire, M. Giancatérina, pour fixer des quotas de vente dans certaines villes des départements du Gard et de l'Hérault ;

Mais considérant, en premier lieu, que l'existence et le contenu du dossier détenu par M. Terrasse ne sont pas contestés par les sociétés Fabémi et Pradier Industries ; que l'étude de marché, intervenue dans l'année précédant l'augmentation de juin 1991, prouve que la société Fabémi connaissait les tonnages vendus par la société Rochagglo, chez ses propres clients et chez des clients autres que les siens ; que, s'il n'est pas totalement inconcevable qu'un fournisseur puisse connaître la répartition des achats de ses clients entre leurs différents fournisseurs, il est invraisemblable qu'il puisse obtenir la même information, aussi détaillée et précise, de la clientèle avec laquelle il n'a pas ou n'a plus de relations commerciales ; que la détention de ces données ne peut résulter que d'un échange d'informations entre les entreprises ;

Considérant, en second lieu, que des notes manuscrites, figurant sur le cahier de M. Bedel, président du conseil d'administration de la société Fabémi, mentionnent trois fois le nom de M. Giancatérina, qui a négocié les tonnages par ville et par fabricant : soit 1 500 tonnes par mois à Montpellier, 1 000 tonnes par mois à Nîmes et une garantie exclusive prix et volume pour la région d'Uzès ; que, sur les points de désaccords, M. Giancatérina a poursuivi les négociations entre les sociétés Fabémi et Rochagglo (cotes 800 à 802 des annexes du rapport et I.B.1.a.2 ci-dessus) ; que M. Vachet, président du conseil d'administration de la société Union des Matériaux à Montpellier (principale entreprise de négoce du département) et président du Syndicat départemental des négociants en matériaux de l'Hérault, a déclaré, selon un procès-verbal établi le 19 avril 1993 : " *Au moment où les producteurs d'agglos, Pradier, Mialanes, Superbloc, SCCAT, LIB... etc., nous ont imposé simultanément leurs hausses au 1^{er} juin 1991, ils se sont adjoint les services de M. Giancatérina, personne inconnue dans notre profession. M. Giancatérina ne nous a jamais fourni de réponse à nos nombreuses demandes d'explications. Pour beaucoup de*

négociants, il est acquis que Giancatérina, qui accompagnait toujours le fabricant, assurait la liaison entre les producteurs. Et qu'il rendait compte de son action auprès du principal protagoniste de ces hausses, M. Roland Pradier... Nous avons rencontré très peu de fois M. Giancatérina et, selon toute vraisemblance, sa mission s'est interrompue au début de l'année 1992 " (rapport p. 1430 et I B 1.a.2 ci-dessus) ; qu'ainsi, M. Giancatérina a joué le rôle d'intermédiaire entre les fabricants, et notamment entre les sociétés Fabémi et Rochagglo Pradier, durant l'année 1990, dans les négociations menées pour définir des quotas de vente dans les villes de Nîmes, Montpellier et Uzès ;

Considérant, enfin, que ces éléments sont corroborés par les déclarations de M. Vachet en date du 16 mars 1993 (p. 1424 du rapport) relatées ci-dessus au I. B. a 2. sur lesquelles " les augmentations [au mois de juin 1991] se sont accompagnées d'un changement d'attitude des fournisseurs. En tant que Président d'Union Matériaux, j'atteste qu'à l'heure actuelle, je n'ai pas la liberté de choix de mon fournisseur d'agglos " et celles de M. Dorandeu en date du 24 juillet 1992 (p. 1263 du rapport et relatées ci-dessus au I. B. a 2) selon lesquelles les établissements Mialanes dont il était un client habituel refusait de le servir au motif qu'il était situé dans le Gard ;

Considérant ainsi qu'il existe des indices graves, précis et concordants de l'existence d'une concertation entre les sociétés Fabémi et Rochagglo-Pradier afin de se répartir le marché des agglomérés dans certaines villes et départements du Gard et de l'Hérault ; qu'une telle pratique, qui a affecté le négoce des agglomérés dans les principales villes du Gard et de l'Hérault et a donc eu un effet sensible, est prohibée par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ;

Sur les échanges d'informations sur les prix et les tarifs chez les fabricants

Considérant que les sociétés Fabémi, SCCAT, Valence Agglos, Atrium, Rochagglo, LIB Industries, Mialanes Matériaux Montpellier, SO.BE.AG, Superbloc, Sobefa et Vaison Agglos font valoir qu'elles ne se sont pas concertées pour pratiquer une hausse importante du prix des agglomérés en béton en juin 1991 ; que la hausse résulte d'un simple alignement des tarifs entre les sociétés et d'un réajustement du prix des agglomérés en béton par rapport au coût des matières premières ;

Mais considérant, en premier lieu, qu'une annonce des hausses applicables à la date du 1^{er} juin 1991 a été faite par plusieurs fabricants et que les tarifs et les prix ont été harmonisés effectivement à cette date ; que, pour l'aggloméré creux de 20x20x50 qui est le principal produit dans la construction, les hausses ont été annoncées comme suit dans les différentes sociétés :

- par une circulaire du 2 mai 1991, la société Rochagglo informait ses clients d'une hausse des prix des différents agglomérés à partir du 1^{er} juin 1991, l'aggloméré creux de 20x20x50 étant commercialisé à 3,00 F ;
- par un courrier du 6 mai 1991, les entreprises Fabémi, Valence Agglos et SCCAT informaient les leurs d'une hausse à partir du 1^{er} juin 1991, l'aggloméré creux de 20x20x50 étant commercialisé à un prix de 3,01 F l'unité ;
- par une circulaire du 6 mai 1991, la SARL Sobefa informait ses clients d'une hausse des prix à partir du 1^{er} juin 1991, l'aggloméré creux de 20x20x50 étant commercialisé à un prix de 3,00 F l'unité ;
- par un envoi du 8 mai 1991, la société Atrium et la SARL Prima informaient les leurs d'une hausse des prix à partir du 1^{er} juin 1991, l'aggloméré creux de 20x20x50 étant commercialisé à un prix de 3,00 F l'unité ;
- par des circulaires et des nouveaux tarifs joints à la facturation du mois d'avril 1991, la société Mialanes Matériaux Montpellier informait ses clients d'une hausse des prix à partir du 1^{er} juin 1991, l'aggloméré creux de 20x20x50 étant commercialisé à un prix de 3,07 F l'unité ;
- par des courriers envoyés le 14 mai 1991, la société LIB Industries informait les siens d'une hausse des prix à partir du 1^{er} juin 1991, l'aggloméré creux de 20x20x50 étant commercialisé à un prix de 3,00 F l'unité ;

Considérant, ainsi, qu'à des dates rapprochées et n'excédant pas six jours pour les sociétés Rochagglo, Fabémi et Atrium, des hausses de prix prenant effet à la même date, soit le 1^{er} juin 1991, et conduisant à des prix de vente similaires pour l'aggloméré creux de 20x20x50, ont été annoncées ;

Considérant, en deuxième lieu, que les restrictions volontaires des zones de livraison, le coût de livraison constituant un élément important dans le prix des agglomérés, ont contribué à l'harmonisation des tarifs ; que, dans sa déclaration du 24 juillet 1992, M. Dorandeu, gérant des établissements Dorandeu à Beaucaire dans le Gard, a indiqué que la société Mialanes Matériaux Montpellier, située à Juvignac dans l'Hérault, refusait de lui livrer des agglomérés depuis le mois de décembre 1991 alors que, durant 20 ans, il avait fait avec cette société un chiffre d'affaires de 200 000 F par mois ; que, de même, M. Vachet, président du conseil d'administration de la société Union Matériaux, a indiqué dans sa déclaration du 16 mars 1992 qu'il n'avait plus la liberté de ses fournisseurs et que les sociétés Rochagglo et SCCAT ont refusé de le livrer ;

Considérant ainsi, qu'à des dates rapprochées, les sociétés Rochagglo, Fabémi et Atrium ont annoncé des hausses de prix prenant effet à la même date, soit le 1^{er} juin 1991, et conduisant à des prix de vente similaires pour l'aggloméré creux de 20x20x50 ;

Considérant, en troisième lieu, qu'il ressort de l'agenda professionnel de M. Bedel, président du conseil d'administration de la société Fabémi, que, du mois de mars au mois de juillet 1991, il a rencontré une dizaine de fois M. Pradier, président de la société Pradier Industrie dont la société Rochagglo est une filiale ; que, par ailleurs, un cahier de notes professionnelles de M. Bedel des années 1991-1992 mentionne des rencontres avec MM. Farel et Pradier ; qu'enfin un autre agenda professionnel de M. Bedel fait état d'une série de rendez-vous entre le 10 avril 1991 et le 24 mai 1991, soit avant l'intervention de la hausse des prix du 1^{er} juin, avec d'autres fabricants :

- le 10 avril 1991 : rencontre de M. Bedel, dirigeant de la société Fabémi, avec M. Callet, dirigeant de la société Atrium, MM. Zunino et Pradier, dirigeants de la société Rochagglo ;
- le 23 avril 1991 : rencontre de M. Bedel, dirigeant de la société Fabémi, et M. Bellon, directeur de la société Atrium ;
- le 15 mai 1991 : rencontre de M. Bedel avec M. Pradier ;
- le 24 mai 1991 : rencontre de M. Bedel avec M. Pradier ;

Considérant, en quatrième lieu, que M. Girard, président du conseil d'administration de la société Entrepôt du Midi, qui est aussi trésorier du Syndicat des négociants de matériaux de construction du Vaucluse et des Bouches-du-Rhône, a déclaré le 27 juin 1992 (cote 1161 du rapport) : "*La première réunion a eu lieu en mai 1991 au Sofitel d'Avignon nord ou au Paradou Avignon sud. Outre moi-même et d'autres négociants comme Farel, Marinier Matériaux, Point P (Benoit), Guidi, il y avait les représentants des fabricants Pradier, Fabémi, et Delta Aggloméré (en fait la société Perez Carrelages dont le dirigeant est M. Bellon). Nous n'avons pas obtenu l'étalement de la hausse comme nous le souhaitons. En revanche, quelqu'un a distribué le tarif que vous me montrez et que vous joignez à mes déclarations. Il s'agit d'un tarif de revente minimum destiné aux négociants dont l'exemplaire qui m'a été remis ne comportait de colonnes avec les prix que pour les Bouches-du-Rhône. Ces tarifs avaient pour but d'éviter des dérapages entre négociants dont certains auraient pu être tentés de ne pas répercuter toutes les hausses. Au début, ces tarifs ont été assez bien respectés, ce qui n'est plus le cas actuellement.*" et que M. Marinier, dans sa déclaration du 19 mars 1993, a précisé son activité au sein du Syndicat des négociants de matériaux de construction de la Drôme et de l'Ardèche (annexe n° 50 cote 1197 et suivantes) : "*...A titre de responsable de la société Marinier, j'ai été effectivement invité à une réunion à la demande des fabricants qui s'est tenue avant le 1^{er} juin, où ils nous ont informé de leurs nouvelles structures tarifaires, car elles ont été modifiées dans leurs prix de base, remises et conditions d'enlèvement ou de transport. Cette réunion s'est tenue sur Montélimar, mais je ne me souviens plus de la date. Au cours de cette réunion, les négociants se sont élevés devant la brutalité et l'importance de la hausse même s'ils estimaient que les fabricants étaient dans la nécessité de se rapprocher de leurs prix de production. Participaient à cette réunion les fabricants Fabémi et Rochagglo et les négociants du secteur du Montélimar...*" ;

Considérant, en cinquième lieu, qu'une réunion a été organisée par la Fédération du bâtiment et travaux publics du Vaucluse le 4 novembre 1991 avec les représentants des fabricants, des négociants et des maçons ; qu'un compte-rendu de cette réunion a été établi le 15 novembre 1991 par le président de la section maçonnerie de cette Fédération, qui fait état de la présence pour les fabricants de MM. Terrasse (société Fabémi), Bellon (société Atrium) et Nougier (société Rochagglo) et qui résume la position des fabricants de la manière suivante (cotes 1407 et 1408 du rapport) : "*Les représentants des fabricants de matériaux expliquent qu'ils produisent à perte depuis de très nombreuses années et que cela ne pouvait durer. La hausse décidée, quelque peu importante qu'elle soit, constitue la seule condition de service des usines. Ils comprennent parfaitement les conséquences des formes brutales et augmentations mais ne peuvent malheureusement pas revenir en arrière ni moduler ou réduire cette hausse. Ils annoncent qu'une nouvelle augmentation est déjà prévisible pour janvier de l'ordre de 6 à 7%*" ; qu'une nouvelle réunion a eu lieu le 25 novembre 1991 à laquelle participaient comme fabricants, MM. Bellon (de la société Deltabloc-Atrium) et Nougier (de la société Rochagglo) (cote 1409 du rapport) ; qu'il y était constaté que "*l'augmentation de janvier (7%) n'aura pas lieu pour les entreprises adhérentes à la Fédération ... Cette augmentation n'aura pas lieu pour les entreprises car les négociants la prennent en charge mais les fabricants augmentent leurs prix dans tous les cas.....*" ;

Considérant ainsi qu'il résulte de l'ensemble de ces éléments que les sociétés Fabémi, Pradier/Rochagglo et Atrium ont mis en œuvre, à compter du premier semestre 1991 et pour faire face à la récession du marché, une action concertée tendant à adopter, dans la Basse-Vallée du Rhône, une politique de prix commune ; que cette action s'est traduite par une première augmentation de près de 35 % du prix des agglomérés au 1^{er} juin 1991 (cf. lettre de la Fédération du bâtiment et des travaux publics du Vaucluse du 8 août 1991 au préfet du Vaucluse [cote 1411 du rapport]), suivie d'une seconde de 6 à 7 % en janvier 1992 ; que de telles pratiques, constitutives d'une entente illicite, sont prohibées par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ; que des indices suffisants permettant d'établir la participation à cette action concertée des autres fabricants ne sont pas réunis ; qu'il y a lieu, par suite, d'abandonner les griefs qui avaient été retenus à leur encontre ;

Sur les pratiques constatées chez les négociants

Considérant que les sociétés Marinier Matériaux, Farel, Entrepôt du Midi, Sylvestre, Guidi Matériaux, Comasud, Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, Comtat Matériaux, Clavel, Vidy Matériaux, Kilburg Matériaux, Schwander Industries et Matériaux Modernes, négociants dans le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône, font valoir qu'elles se sont bornées à répercuter la hausse des fabricants ; que, par suite, l'existence d'une entente entre négociants et entre négociants et fabricants n'est pas établie ;

Considérant, en premier lieu, qu'il ressort des déclarations de Mme Farjon, employée dans la société Farjon, et de M. Farjon, président du conseil d'administration de la société, faites le 11 juin 1992, que la société Marinier Matériaux, qui occupe une position importante dans la région dans le négoce des matériaux de construction, a établi, après la hausse des fabricants de juin 1991, un barème de prix des agglomérés et l'a diffusé auprès des négociants du marché géographique concerné ; que, toutefois, la société Marinier Matériaux n'a pas elle-même respecté le tarif qu'elle préconisait d'appliquer pour la distribution (cote 1176 des annexes au rapport) ;

Considérant, en deuxième lieu, que les établissements Farel, la société Entrepôt du Midi, à l'enseigne BigMat, la société Comasud qui gère plusieurs agences Point P Provence dans le marché géographique concerné, les établissements Sylvestre, l'entreprise Guidi Matériaux à Entraigues, la société Etablissements Bernard Philibert et Compagnie dans ses agences du Grillon et d'Apt, les établissements Comtat Matériaux à Monteux et la société Clavel à l'enseigne Gédimat à Uzès ont appliqué de nouveaux tarifs à compter du mois de juin ou du mois de juillet 1991 ; que la plupart des négociants précités, qui exercent leur activité dans les départements du Vaucluse et du Gard, ont, à partir de cette période, adopté des prix quasiment identiques qui correspondent aux prix diffusés par la société Marinier Matériaux, notamment pour l'aggloméré creux de 20x20x50, qui a été facturé à un prix très voisin de 4,39 F :

- 4,39 F au mois de juillet 1991, par la société Farel ;
- 4,38 F au 1^{er} juin 1991, par la société Entrepôt du Midi ;
- 4,39 F au mois de juillet, par la société Sylvestre ;
- 4,39 F au mois de juin 1991, par la société Guidi Matériaux ;
- 4,39 F au mois de juin 1991, par l'agence Point P Provence de Cavaillon de la société Comasud ;
- 4,40 F au mois de juin 1991, par les Etablissements Bernard Philibert et Compagnie ;
- entre 4,36 F et 4,37 F au mois de juillet 1991, par les établissements Comtat Matériaux ;
- entre 4,10 F et 4,39 F au mois de juillet 1991, par la société Clavel ;
- 5,07 F au mois de juin 1991, dans la société Vidy Matériaux, avec des remises de 15 à 25 %, ce qui revient à un prix net compris entre 4,03 F et 4,29 F ;
- entre 4,10 F et 4,40 F au mois de juin 1991, dans la société Schwander Industries ;
- 4,27 F au mois de juin 1991, par la société Kilburg Matériaux ;

Considérant, en troisième lieu, que des réunions ont été organisées dans les départements du Vaucluse, du nord des Bouches-du-Rhône, de la Drôme et de l'Ardèche ; que, selon les déclarations du 27 juin 1992 de M. Girard, président du conseil d'administration de la société Entrepôt du Midi, une réunion a eu lieu en mai 1991 dans un hôtel d'Avignon à laquelle assistaient des représentants des négociants (Farel, Marinier Matériaux, Comasud à l'enseigne Point P Provence et Guidi Matériaux) et des représentants des fabricants (Pradier Industries, Fabémi et Atrium) ; qu'au cours de cette réunion le tarif minimum de revente de la société Marinier Matériaux destiné aux négociants a été diffusé ; que, selon M. Girard " *Ces tarifs avaient pour but d'éviter des dérapages entre négociants dont certains auraient pu être tentés de ne pas répercuter toutes les hausses. Au début, ces tarifs ont été assez bien respectés ce qui n'est plus le cas actuellement. Par la suite, j'ai participé à diverses réunions avec les fabricants, les négociants et d'autres professions, soit entre nous comme au restaurant Paradis par exemple, soit au siège de la Fédération du BTP à Avignon. Nous avons constamment tenté d'obtenir un assouplissement dans la politique tarifaire des fabricants, sans jamais rien obtenir* " (cote 1161 du rapport) ... ; que, selon les déclarations du 11 juin 1992 de M. Schwander, président du conseil d'administration de la société Schwander Industries, non adhérent au Syndicat de négociants du Vaucluse, deux réunions se sont déroulées en 1991, à l'hôtel Christel à Cavaillon, auxquelles il a été convié ; que, selon lui : " *le but était l'organisation de la profession et d'essayer de mettre les agglos dans une fourchette de prix raisonnables (4,10 à 4,30 F) avec facturation obligatoire du transport. Il n'y a eu aucun engagement, chacun disant aux autres qu'il essaiera de s'en tenir à cette fourchette compte tenu de la concurrence* " ; que, selon M. Schwander, alors qu'" *avant février 1991, chaque négociant faisant son prix, aucune fourchette discutée n'existait* ", les négociants vendant " *dans tous les cas, depuis février 1991, les agglos de 20 qui représentent plus de 60 % des ventes dans une fourchette de 4,10 à 4,40 F* ", les prix variant au sein de cette fourchette en fonction des quantités achetées par le client, de sa fidélité (cote 1207 du rapport) ; que cette rencontre et son objet sont confirmés par les déclarations de M. Vidy, président du conseil d'administration des établissements Vidy Matériaux à Apt, faites le 7 juillet 1992 ; qu'il a notamment déclaré " *au cours de cette réunion a été établi un tarif minimum de*

revente, qui, à mon avis, a été à l'initiative de certains négociants en accord avec les fabricants " (cote 1250 du rapport) ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède que les négociants de la Basse-Vallée du Rhône se sont concertés au cours de l'année 1991, soit en participant à des rencontres avec les fabricants, soit en organisant des rencontres entre eux, afin d'adopter une attitude commune en ce qui concerne la revente des agglomérés dont les prix venaient d'être sensiblement augmentés par les fabricants ; que, si, confrontés à cette hausse brutale et importante, ils n'avaient en tant que négociants que peu d'alternatives à une augmentation de leurs propres tarifs, il ont, en l'espèce, décidé d'adopter une attitude concertée afin de fixer un tarif minimum de revente applicable par l'ensemble des négociants ; qu'une telle pratique, dont il est établi par les pièces du dossier qu'elle a été mise en œuvre par les sociétés Marinier Matériaux, Entrepôt du Midi, Farel, Comasud, Guidi Matériaux, Schwander Industrie et Vidy Matériaux, est contraire aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ;

En ce qui concerne le marché géographique de l'est du département des Bouches-du-Rhône

Sans qu'y ait lieu de se prononcer sur la délimitation du marché ;

Sur les pratiques constatées chez les fabricants

Considérant que les sociétés du groupe Someag, OPI et Pérasso font valoir qu'elles ne se sont pas concertées pour pratiquer une hausse importante du prix des agglomérés en béton en juillet 1991 ; que la hausse résulte d'un simple alignement entre les sociétés et d'un réajustement du prix des agglomérés en béton par rapport au coût des matières premières ;

Considérant, en premier lieu, qu'il résulte des pièces du dossier qu'une annonce des hausses applicables à la date du 1^{er} juillet 1991 a été faite concomitamment par plusieurs fabricants et que, par ailleurs, les tarifs et les prix ont été harmonisés à cette date, notamment pour les agglomérés creux de 20x20x50 qui sont le principal produit dans la construction ; qu'ainsi :

- par une note du 29 mai 1991, la société Joseph Pérasso et ses fils informait ses clients d'une hausse du prix des agglomérés à partir du 1^{er} juillet 1991, l'aggloméré creux de 20x20x50 étant commercialisé à un prix de 2,98 F l'unité (cote 1297 du rapport) ;
- par une note du 30 mai 1991, la société OPI informait ses clients d'une hausse du prix des agglomérés, l'aggloméré creux de 20x20x50 étant commercialisé à un prix de 2,98 F l'unité (cote 1382 du rapport) ;
- par une note du 29 mai 1991, la société Someag informait ses clients d'une hausse du prix des agglomérés, l'aggloméré creux de 20x20x50 étant commercialisé à un prix de 2,99 F l'unité ;

Considérant, en second lieu, que l'annonce concomitante des hausses applicables au 1^{er} juillet 1991 et l'harmonisation des tarifs et des prix se sont accompagnées de rencontres entre les dirigeants des entreprises de fabrication ; que deux réunions, regroupant des fabricants du marché géographique dans lequel les pratiques ont été relevées, se sont déroulées avant l'augmentation du 1^{er} juillet 1991 ; qu'ainsi, la Fédération de l'industrie du béton a organisé, le 17 avril 1991, à l'hôtel Novotel d'Aix-en-Provence, une réunion à laquelle participaient des fabricants non adhérents à la fédération, la société Someag, représentée par M. Célando, et la société Provence Agglos, représentée par M. Agostini, et des fabricants adhérents : les sociétés OPI, Joseph Pérasso et ses fils et Atrium (cotes 1390 et 1391 du rapport et I.B.2.a°.3 ci-dessus) ; qu'un examen de la situation économique du secteur a fait ressortir une baisse d'activité notamment pour les agglomérés ; que, par ailleurs, une étude nationale lancée sur le marché du "*bloc*" devait permettre de définir les axes de campagne de promotion du "*bloc*" (cotes 1390 à 1396 du rapport) ; qu'une seconde réunion nommée "*blocs en béton*" a été organisée le 13 mai 1991 au Relais Bleu à Aix-en-Provence (cote 1397 du rapport) ; que participaient à cette réunion les sociétés Someag, Joseph Pérasso et ses fils, OPI, Provence Agglos, Atrium, LIB Industries et Ateliers et Matériaux de la Nive ; que l'augmentation de prix des blocs de béton dans la Basse-Vallée du Rhône, et notamment dans le nord du département des Bouches-du-Rhône, était connue des participants à cette réunion ; que les entreprises Rochaggio, Fabémi, Valence Agglos, SCCAT et Atrium avaient déjà diffusé leurs nouveaux tarifs ;

Considérant que, si l'on note le choix quasi concomitant des sociétés Joseph Pérasso et ses fils, OPI et Someag de relever leurs prix et de fixer ceux des agglomérés creux de 20x20x50 à un niveau quasiment similaire, en hausse de 20 % au mois de juillet 1991, ce choix peut, en l'absence de tout autre élément matériel relevé dans le dossier, s'expliquer par la volonté des fabricants d'aligner leurs prix sur ceux déjà annoncés et pratiqués par les fabricants de la Basse-Vallée du Rhône, dont certains d'entre eux approvisionnaient déjà le nord du département ; que, si des réunions rassemblant les fabricants de blocs en béton ont eu lieu, notamment le 13 mai 1991, à l'instigation de la Fédération des industries du béton, aucun élément ne figure au dossier permettant d'affirmer qu'elles ont eu pour objet une mise en œuvre concertée de hausses de prix de la part

des fabricants de blocs en béton de l'est du département des Bouches-du-Rhône ; que, par suite, les griefs notifiés aux sociétés Joseph Pérasso et ses fils, OPI et Someag sont abandonnés ;

Sur les pratiques constatées chez les négociants

Considérant que les sociétés Comasud, Marinier Matériaux, Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, Provence Matériaux, Hermitan et fils et Matériaux d'Aix, négociants dans le marché géographique de l'agglomération Aix-Marseille-Aubagne, font valoir qu'elles se sont bornées à répercuter la hausse des fabricants ; que, par suite, l'existence d'une entente entre négociants n'est pas établie ;

Considérant, en premier lieu, qu'il résulte de l'instruction que la société Marinier Matériaux dans ses agences d'Arles, Salon-de-Provence et Aix-en-Provence, la société Comasud qui gère les magasins Point P de l'agglomération marseillaise, la société Etablissements Bernard Philibert et Compagnie dans son agence de Salon-de-Provence, la société Matériaux d'Aix à Aix-en-Provence, la société Provence Matériaux à Saint-Andiol, la société Etablissements Hermitan et fils à Pélissanne ont appliqué de nouveaux tarifs entre le mois de juillet et d'août 1991 ;

Considérant, en deuxième lieu, que les négociants précités ont, durant cette période, dans le secteur est du département des Bouches-du-Rhône, adopté des prix quasiment identiques qui correspondent aux prix " *planchers* " de la société Marinier Matériaux, notamment pour l'aggloméré creux de 20x20x50, principal produit, qui est facturé à un prix voisin de 4,30 F ; qu'ainsi l'aggloméré creux de 20x20x50 a été facturé 4,30 F, au mois de juillet 1991, par la société Marinier Matériaux, 4,29 F à Marseille et 4,31 F à Luynes, au 1^{er} juillet 1991, par la société Comasud à l'enseigne Point P Provence, 4,31 F, au mois de juillet 1991, par la société Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, 4,28 F, au mois d'août 1991, par la société Matériaux d'Aix, 4,37 F, au mois de juillet 1991, par la société Provence Matériaux, 4,29 F, au mois de juillet 1991, par la société Etablissements Hermitan et fils ;

Considérant, en troisième lieu, que des réunions ont eu lieu les 30 mai, 19 juillet et 23 septembre 1991 au bureau du Syndicat des négociants en matériaux de construction des Bouches-du-Rhône et du Vaucluse, au siège de la Fédération du bâtiment et des travaux publics ou au siège de la CAPEB des Bouches-du-Rhône ; que ces réunions ont été suscitées par l'inquiétude des négociants devant les majorations de prix pratiquées par les fabricants et leur demande d'obtenir un étalement de celles-ci qui leur a d'ailleurs été refusé ;

Considérant que, si les négociants susvisés ont répercuté dans leurs prix de vente les hausses qui leur avaient été imposées par leurs fournisseurs et ont pratiqué des prix identiques ou très voisins aux mois de juillet ou d'août 1991, il n'est pas établi que ces hausses concomitantes ont résulté d'une entente ; que, par suite, il y a lieu d'abandonner le grief d'entente notifié de ce chef aux sociétés Comasud, Marinier Matériaux, Etablissements Bernard Philibert et Compagnie, Provence Matériaux, Hermitan et fils et Matériaux d'Aix en Provence ;

En ce qui concerne le marché géographique du couloir rhodanien délimité au nord, par la ville de Vienne et le sud du département du Rhône, à l'est, par les villes de Tullins, Moirans et la périphérie de Grenoble, au sud, par l'agglomération de Valence-sud, à l'ouest, par les villes de Lamastre, Annonay et par la région est de l'Ardèche

Considérant que les sociétés Valence Agglos, Carrière des Chênes, Etablissements Michal André et SNFB font valoir qu'elles ne se sont pas concertées pour pratiquer une hausse importante du prix des agglomérés en béton dans la deuxième quinzaine du mois de juillet 1991 ; que la hausse résulte d'un simple alignement sur les prix par les fabricants de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant, en premier lieu, qu'il résulte de l'instruction que les entreprises Valence Agglos, Carrière des Chênes, Etablissements Michal André et SNFB ont appliqué des hausses à la même période, dans le couloir rhodanien : que la société Carrière des Chênes a augmenté ses tarifs le 15 juillet 1991, la société Etablissements Michal André a indiqué verbalement la hausse de ses tarifs pour le 20 juillet 1991, la société Rostaing frères a augmenté ses tarifs le 15 juillet 1991, la société SNFB a défini un tarif en hausse le 15 juillet 1991 et la société Valence Agglos a augmenté ses tarifs en juillet 1991 ;

Considérant, en deuxième lieu, que, alors que les tarifs des sociétés Carrière des Chênes et Etablissements Michal André étaient différents avant juillet 1991, le prix de l'aggloméré creux de 20x20x50 le plus vendu, qui était de 2,94 F chez la société Carrière des Chênes et de 2,87 F chez la société Etablissements Michal André, est passé à 3,85 F

dans ces deux sociétés, ce tarif est proche également de celui de la société Valence Agglos dans ce secteur, soit 3,81 F, avant la hausse de juillet 1991, les fabricants pratiquaient des prix différents, pour les entrepreneurs, les prix pratiqués par les sociétés Carrière des Chênes, Etablissements Michal André, Valence Agglos se sont rapprochés après la hausse de juillet 1991 ; qu'ainsi, l'aggloméré creux de 10x20x50 est commercialisé entre 2,99 F et 3,01 F, l'aggloméré creux de 15x20x50, entre 3,65 F et 3,57 F, l'aggloméré creux de 20x20x50 linteaux, entre 6,56 F et 6,60 F ;

Considérant, en troisième lieu, que, si les déclarations des fabricants font état d'un alignement sur les hausses effectuées par leurs concurrents de la région de Valence qui ont augmenté leurs prix en juin 1991, il résulte de l'instruction que cette hausse et cette harmonisation des tarifs et des prix se sont accompagnées de rencontres entre les fabricants ;

Mais considérant que, les déclarations de M. Meynier, directeur commercial de la société de Matériaux Beaupaire (SMB), négociant en matériaux de construction à Beaupaire dans l'Isère (cote 1484 du rapport), ainsi que celles de M. Gounon, gérant de la société Gounon, négociant à la Voulte dans l'Ardèche, indiquent que les fabricants du couloir rhodanien se seraient concertés pour définir une politique de prix commune et l'imposer aux négociants de la région et font état du rôle joué par les sociétés Rochaglo de Montléger et Fabémi de Donzère, elles ne désignent nominativement aucun autre fabricant du couloir rhodanien qui aurait participé à ces réunions de concertation ; qu'en l'état du dossier, il n'existe donc pas suffisamment d'indices graves, précis et concordants de ce que les sociétés Carrière des Chênes, Etablissements Michal André, DMF Béton et Valence Agglos aient, au delà d'un comportement d'alignement sur les hausses de tarifs pratiquées par leurs concurrents de la région de la Basse-Vallée du Rhône, adopté des pratiques d'entente prohibées par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ;

En ce qui concerne le marché géographique s'étendant sur la Savoie et le nord du département de l'Isère, délimité au nord, par la ville d'Annecy, à l'ouest, par la ville de La Tour-du-Pin, au sud, par les villes de Voiron, Grenoble, Allevard, Aiguebelle et Saint-Jean-de-Maurienne et, à l'est, par les villes de Moutiers et Bourg-Saint-Maurice

Sur le caractère pertinent du marché géographique

Considérant que la société Apprin Agglos soutient que son secteur d'intervention est celui de La Maurienne ; qu'elle n'est pas en situation de concurrence véritable avec les sociétés SO.FA.DI.MA, Gianre et Gaillard Industries et Reverdy, qui exercent leur activité sur un marché géographique différent ;

Mais considérant que les contraintes de transport, comme il a été exposé ci-dessus, constituent le premier facteur de délimitation du marché géographique ; qu'en l'espèce, deux axes autoroutiers de La Tour-du-Pin à Moutiers, d'une part, d'Annecy à Grenoble, d'autre part, desservent la Savoie et, dans le nord du département de l'Isère, une zone dans laquelle la clientèle des fabricants d'agglomérés s'adressent aux entreprises SO.FA.DI.MA, Gianre et Gaillard Industries et Reverdy et Apprin Agglos ; que la circonstance qu'Apprin Agglos dessert également des clients situés en Maurienne est sans incidence sur cette constatation ; que le marché géographique pertinent est donc bien délimité comme il est dit ci-dessus ;

Sur les pratiques constatées

Considérant que les sociétés Reverdy Agglos, Gianre et Gaillard Industries, Apprin Agglos et SO.FA.DI.MA soutiennent qu'aucun élément ne prouve que leurs dirigeants aient participé à une entente dont l'objet aurait été de se concerter sur la hausse des tarifs des agglomérés en béton ; que le prix des agglomérés était particulièrement bas et qu'une hausse était nécessaire pour retrouver un niveau de marges normal ; que l'harmonisation des tarifs n'est pas établie ;

Mais considérant, en premier lieu, que les sociétés Reverdy Agglos et Apprin Agglos ont augmenté leurs tarifs au 1^{er} septembre 1991 ; que la société Gianre et Gaillard Industries a augmenté et modifié la structure des siens au 1^{er} septembre 1991 ; que la société SO.FA.DI.MA a augmenté ses tarifs au 1^{er} octobre 1991 tout en modifiant leur structure ;

Considérant, en deuxième lieu, qu'avant la hausse de septembre-octobre 1991, les prix des agglomérés étaient caractérisés par une assez grande dispersion et les conditions commerciales variaient d'une entreprise à l'autre ; qu'après l'application de la hausse, les prix sont devenus plus homogènes et les écarts de prix se sont resserrés ; qu'ainsi, avant le 1^{er} septembre 1991, les différences de tarifs étaient, pour l'aggloméré creux de 20x20x50, le plus couramment vendu, de 11 % entre les sociétés Apprin Agglos et Reverdy Agglos, de 25 % entre les sociétés SO.FA.DI.MA et Apprin Agglos et de 10,7 % entre les sociétés SO.FA.DI.MA et Reverdy Agglos ; qu'après la hausse de septembre-octobre 1991, les différences de prix entre ces mêmes sociétés ont été respectivement ramenées à 0,4 %, 1 % et 0,6 % ; que l'aggloméré creux de 20x20x50 est vendu 4,67 F l'unité,

après septembre 1991, par la société Reverdy Agglos, alors qu'auparavant, il était commercialisé à 3,73 F ; qu'il est vendu 4,69 F l'unité, après septembre 1991, par la société Apprin Agglos, alors qu'auparavant, il était commercialisé à 3,29 F, et à 4,64 F l'unité, après octobre 1991, par la société SO.FA.DI.MA, alors qu'auparavant, il était commercialisé à 4,13 F ; que, par ailleurs, la société Gianre et Gaillard Industries consentait à des remises pouvant aller jusqu'à 30 % du prix unitaire et que cette pratique tend à rapprocher son tarif de celui des autres fabricants, ainsi que cela ressort de la déclaration de M. Gianre en date du 13 septembre 1991 (cote 1501 du rapport) ;

Considérant, en troisième lieu, qu'il ressort des pièces du dossier, et notamment de la plainte anonyme du 20 septembre 1991 (cotes 2445 à 2448 des annexes du rapport), que des représentants des entreprises Reverdy Agglos, Gianre et Gaillard Industries et Apprin Agglos se sont rencontrés à plusieurs reprises au mois de septembre 1991 ; qu'une réunion des fabricants de la Savoie a été organisée le 19 septembre 1991 à l'hôtel des Cinq Voûtes à Montmélian, pour mettre au point une stratégie sur la hausse des agglomérés et l'harmonisation des tarifs ; qu'une seconde réunion a été organisée le 22 septembre 1991 à 18 heures à l'hôtel Primevère à Montmélian sur le même sujet ; qu'enfin, pour faire le bilan de cette hausse, un rassemblement des fabricants a été organisé le 22 octobre 1991 (cote 897 des annexes du rapport) ; qu'à cette occasion, M. Reverdy a préparé un argumentaire pour justifier le fait qu'il n'avait pas, dès le mois de septembre 1991, répercuté la hausse prévue auprès de ses clients (cote 898 des annexes du rapport) ; qu'il y déclarait notamment : *" pour ma part, puisque je suis là autour de la table, c'est que je suis d'accord sur le principe de tenir les nouveaux prix, c'est ce que j'essaie de faire plus ou moins bien selon votre avis. J'avoue avoir été assez souple avec certains de mes clients pour les mois à venir.... C'est pourquoi il y a eu quelques dérapages contrôlés "* ; que M. Reverdy a donné l'explication suivante de ces mentions (cote 1492 des annexes du rapport) : *" En ce qui me concerne, j'avais informé mes trois concurrents de l'augmentation de mes tarifs en septembre 1991, sans leur avoir précisé que cette mesure ne concernait que les nouveaux clients. Dans la mesure où je n'ai appliqué une hausse à mes clients qu'à partir de janvier 1992, des remarques ont pu être faites à mes confrères par certains de leurs clients revendeurs. J'avais donc prévu d'expliquer... que j'étais d'accord sur le principe d'appliquer de nouveaux prix "* ; qu'il a également déclaré : *" J'ai informé mes concurrents qui sont Gianre et Gaillard de Fresq sur Aix, Trudin de Chapareillan dans l'Isère et Richard de Yenne que j'augmenterai mes prix à partir du 1^{er} septembre pour leur mise en route et pouvoir dès le mois d'octobre bien les appliquer... Bien sûr, nous avons bien évoqué avec mes concurrents qu'en agissant ainsi, nos clients ne manqueraient pas de se plaindre... "* (cf. I.B.4. ci-dessus) ;

Considérant qu'il résulte de tout ce qui précède, d'une part, que des indices graves, précis et concordants prouvent l'existence d'une entente entre les fabricants de blocs agglomérés du département de la Savoie et des départements limitrophes et les sociétés Apprin Agglos et Reverdy Agglos ; qu'ont participé à cette entente les sociétés Reverdy Agglos, Gianre et Gaillard Industries et Apprin Agglos dont les tarifs, dispersés avant la hausse, se situent, après la hausse, à l'intérieur d'une fourchette de l'ordre de 1 % ; que cette hausse a varié entre 9 et 45 % selon les produits ; qu'en revanche, il n'est pas établi que la société SO.FA.DI.MA ait participé à l'entente ; que, par suite, les griefs retenus à l'encontre de la société SO.FA.DI.MA doivent être abandonnés ;

En ce qui concerne le marché géographique de la région grenobloise délimitée au nord par les villes de La Tour-du-Pin et de Bourgoin-Jallieu, à l'est par les villes de Grenoble et de Bourg d'Oisans, au sud par les villes de La Mure et La Chapelle-en-Vercors et à l'ouest par les villes de Saint-Marcellin et de Beaupaire

Sans qu'il y ait lieu de se prononcer sur la délimitation du marché ;

Sur les pratiques constatées

Considérant que les sociétés Etablissements Truchon, L'Agglo Voironnais, Agglomérés Voreppe et Sofama soutiennent qu'une hausse et un alignement des tarifs concomitants constituent pas des indices suffisants pour caractériser une entente ; que la société L'Agglo Voironnais fait valoir que l'enquête a porté sur 80 factures alors que 1 200 factures ont été dénombrées entre le mois de juillet 1991 et celui de mai 1992 ;

Considérant, en premier lieu, que les sociétés Etablissements Truchon, L'Agglo Voironnais, Agglomérés Voreppe et Sofama ont augmenté leurs tarifs au 1^{er} octobre 1991 ;

Considérant, en deuxième lieu, qu'avant la hausse d'octobre 1991, les prix des agglomérés étaient hétérogènes d'un fabricant à un autre ; qu'après application de la hausse, les prix sont homogènes et les écarts de prix sont resserrés ; qu'ainsi, avant la hausse, les différences de tarifs entre les fabricants de l'Isère étaient, pour l'aggloméré creux de 20x20x50, le plus courant et le plus vendu, de 11 % entre les sociétés Sofama et L'Agglo Voironnais, de 18 % entre les sociétés L'Agglo Voironnais et Etablissements Truchon et de 20 % entre les sociétés Agglomérés Voreppe et Etablissements Truchon ; qu'après la hausse du 1^{er} octobre 1991, les écarts entre les mêmes sociétés ont respectivement été ramenés à 1 %, 0,4 % et 2 % ; que l'aggloméré creux de 20x20x50 est vendu 4,84 F l'unité, après le 1^{er} octobre 1991, par la société Sofama, alors qu'auparavant, il était commercialisé à 4,12 F, il est vendu 4,76 F l'unité, après le 1^{er} octobre 1991, par la société L'Agglo Voironnais contre 3,70 F auparavant, 4,82 F l'unité, après le 1^{er} octobre 1991, par la société Etablissements Truchon contre 3,11 F auparavant et 5,70 F l'unité, après le 1^{er} octobre 1991, par la société Agglomérés Voreppe, contre 3,73 F auparavant ;

que, si les tarifs de la société Agglomérés Voreppe sont plus élevés que ceux des trois autres fabricants de l'Isère, elle facture ses produits à des prix identiques à ceux de ses concurrents, notamment pour l'aggloméré creux de 20x20x50 vendu 4,85 F ;

Considérant, en troisième lieu, que, selon les déclarations du directeur technique de la société Sopri (cf. I.B.5.a), les fabricants de la région iséroise se sont réunis pour augmenter d'un commun accord leurs tarifs de 35 à 40 %, et, selon celles du responsable commercial de la société Isère Savin Construction (cf. I.B.5.a), que les hausses ont été appliquées après concertation entre les fabricants ;

Mais considérant que, si les quatre fabricants en cause, qui exercent leur activité dans la région grenobloise, ont effectivement procédé en octobre 1991 à des hausses de tarif parallèles, aucun élément ne permet d'imputer ces hausses à des pratiques concertées ; que, notamment, les déclarations du directeur technique de la société Sopri et celles du responsable commercial de la société Isère Savin Construction, indiquant que les fabricants de la région iséroise se sont réunis pour augmenter d'un commun accord leurs tarifs de 35 à 40 %, ne désignent pas les participants à la ou aux réunions évoquées et ne permettent pas de les identifier ; que, dès lors, l'existence d'une entente entre les fabricants de la région grenobloise n'est pas établie ; que, par suite, les griefs retenus à l'encontre des sociétés Etablissements Truchon, L'Agglo Voironais, Agglomérés Voreppe et Sofama doivent être abandonnés ;

En ce qui concerne le marché géographique s'étendant sur un rayon de 50 km autour de la ville de Lyon

Sur les pratiques constatées chez les fabricants

Considérant que les sociétés Agglo Roméro, Quiblier, Etablissements Robin, des Entreprises Rudigoz, Plattard Industries, Coindre et Rostaing frères soutiennent qu'une hausse et un alignement des prix à la même date ne suffisent pas à justifier une entente ; que l'existence de contacts ou rencontres entre fabricants ou entre fabricants et négociants concernant la hausse des tarifs des agglomérés n'est pas établie ;

Considérant, en premier lieu, qu'une annonce des hausses applicables au début de l'année 1992 a été faite par plusieurs fabricants du marché géographique concerné ; que les dates d'application des hausses étaient similaires, soit le 1^{er} février 1992, soit le 1^{er} mars 1992, la deuxième date d'application concernant les marchés en cours ; qu'ainsi, la société Etablissements Robin a annoncé, le 2 janvier 1992, une hausse de ses tarifs applicable à compter du 1^{er} février 1992 ou du 1^{er} mars 1992, la société Quiblier, le 31 décembre 1991, une hausse de ses tarifs applicable à compter du 1^{er} février 1992 ou du 1^{er} mars 1992, la société Agglo Roméro, le 28 janvier 1992, une hausse de ses tarifs applicable à compter du 1^{er} mars 1992, la société Rostaing frères, une hausse de ses tarifs applicable à compter du 1^{er} février 1992, la société Coindre une hausse de ses tarifs applicable à compter du 1^{er} février 1992, et la société Plattard Industries une hausse de ses tarifs par deux circulaires en date des 12 décembre 1991 et 6 janvier 1992, applicable à compter du 1^{er} février 1992 ou du 1^{er} mars 1992, la société des Entreprises Rudigoz, le 12 décembre 1991, une hausse de ses tarifs, applicable à compter du 1^{er} février 1992 ou du 1^{er} mars 1992 ; que, si la société Plattard Industries a annoncé une faible hausse de ses tarifs, soit 4 %, le 12 décembre 1991, elle a adressé à ses clients une deuxième lettre circulaire, le 6 janvier 1992, modifié ses conditions de remises, ce qui a eu pour conséquence d'aligner ses prix sur ceux de ses concurrents ; que la société des Entreprises Rudigoz n'a pas précisé dans sa lettre circulaire du 18 décembre 1991 la hausse qu'elle comptait appliquer sur les agglomérés, contrairement aux autres produits ;

Considérant, en deuxième lieu, qu'au début de l'année 1992, les fabricants ont procédé à une révision de leurs tarifs qui a conduit à une harmonisation des prix pratiqués par les entreprises les plus importantes du secteur ; qu'avant la hausse de février 1992, les fabricants pratiquaient des prix différents pour les négociants et pour les entrepreneurs ; qu'après la hausse de février 1992, les prix facturés sont voisins ; qu'ainsi, d'une part, le prix des agglomérés creux de 20x25x50 des sociétés Plattard Industries, des Entreprises Rudigoz, Etablissements Robin, Quiblier, Agglo Roméro, Rostaing frères, Coindre, pour les négociants, sont compris dans une fourchette de 3,72 F à 3,76 F, celui des agglomérés creux de 20x20x50, les plus vendus, dans une fourchette de 2,99 F à 3,01 F, celui des agglomérés creux de 15x20x50 dans une fourchette de 2,45 F à 2,50 F et celui des agglomérés creux de 10x20x50 dans une fourchette de 2,00 F à 2,10 F ; que, d'autre part, le prix des agglomérés creux de 20x25x50, chez les sociétés Plattard Industries, des Entreprises Rudigoz, Etablissements Robin, Agglo Roméro, pour les entrepreneurs, sont compris dans une fourchette de 5,30 F à 5,35 F, celui des agglomérés creux de 20x20x50, les plus vendus, dans une fourchette de 4,29 F à 4,32 F, celui des agglomérés creux de 15x20x50 dans une fourchette de 3,52 F à 3,56 F et celui des agglomérés creux de 10x20x50 dans une fourchette de 2,86 F à 3,02 F ;

Considérant, en troisième lieu, que plusieurs sociétés situées à la limite du marché géographique ont appliqué les augmentations importantes du mois de février 1992 ; que la société Coindre, située dans l'Isère, a strictement aligné son tarif négociant sur celui des fabricants lyonnais ; que la société Rostaing frères, située dans l'Isère, qui effectue 95 % de son chiffre d'affaires avec les négociants, a suivi la politique tarifaire de la région lyonnaise en l'infléchissant à partir du mois de mai 1992, sous la pression exercée par les

négociants approvisionnés par la société Valence Agglos ; que la société Quiblier, située dans le Rhône, a appliqué le tarif négociants des fabricants de l'agglomération lyonnaise ;

Considérant, en quatrième lieu, que des contacts fréquents ont eu lieu entre la plupart des fabricants de la région lyonnaise et les deux sociétés les plus importantes du sud de la France, les sociétés Fabémi et Pradier Industries, du début de l'année 1991 au début de l'année 1992 ; que, au cours du premier semestre de l'année 1991, le cahier de notes prises par M. Bedel, président du conseil d'administration de la société Fabémi, mentionne trois contacts avec la société des Entreprises Rudigoz ; que les relations des deux sociétés portent sur les données nouvelles du marché résultant des difficultés financières de la société Ain Agglos, située dans l'Ain à Saint-Denis-les-Bourg ; que l'agenda 1991 de M. Bedel mentionne de nombreux rendez-vous avec des fabricants implantés dans l'agglomération lyonnaise (cotes 756 à 788 des annexes du rapport et I.B.6.1.c ci-dessus) ;

Considérant, d'une part, que certaines des rencontres de la société Fabémi avec les fabricants du marché géographique concerné sont en rapport avec son implantation dans la région lyonnaise ; que, d'autre part, si ces multiples contacts ont eu lieu avant l'augmentation des prix et leur harmonisation, aucun élément des pièces du dossier ne permet d'en déterminer l'objet exact ;

Considérant, d'autre part, que, si plusieurs déclarations de négociants (cotes 332, 333, 334, 335 et 336 des annexes du rapport) font état d'une réunion d'une trentaine de fabricants et de négociants à l'hôtel Mercure de Chasse-sur-Rhône, le 20 décembre 1991, et d'une seconde réunion, dans le même lieu, le 16 janvier 1992, elles ne mentionnent pas, hormis la présence de M. Pradier, président du conseil d'administration de la société Pradier Industries, l'identité des fabricants ayant participé aux deux réunions ; qu'en l'absence d'éléments précis sur la participation des fabricants du marché géographique de l'agglomération lyonnaise à ces deux réunions et sur l'objet exact de celles-ci, l'alignement et l'harmonisation des tarifs ne suffisent pas à prouver l'existence d'une entente ; que, par suite, les griefs retenus à l'encontre des sociétés Agglo Roméro, Quiblier, Etablissements Robin, des Entreprises Rudigoz, Plattard Industries, Coindre et Rostaing frères doivent être abandonnés ;

Sur les pratiques constatées des négociants

Considérant que les sociétés Matériaux et Agglomérés du Rhône et de l'Ain (MARA), Charroin, Bernoux, Point P (Chambéry) et LMS Pradier soutiennent qu'une hausse et un alignement des prix à la même date ne suffisent pas à justifier une entente ; qu'à l'occasion d'une réunion entre négociants, ils ont décidé de répercuter la hausse des fabricants ;

Considérant, en premier lieu, qu'une hausse des tarifs a été appliquée par les entreprises Matériaux et Agglomérés du Rhône et de l'Ain (MARA), Charroin, CAE, Planchers et Matériaux du Sud-Est, Bernoux, Point P (Chambéry) et LMS Pradier, à la même date que les fabricants, soit le 1^{er} février 1992 ;

Considérant, en deuxième lieu, qu'avant le 1^{er} février 1992, il existait au sein des entreprises elles-mêmes et entre les entreprises une très grande hétérogénéité des tarifs et des prix ; qu'à partir du 1^{er} février 1992, les tarifs et les prix ont été harmonisés par les entreprises Matériaux et Agglomérés du Rhône et de l'Ain, Charroin, CAE, Planchers et Matériaux du Sud-Est, Bernoux, Point P (région Rhône-Alpes), LMS Pradier ; que, dans ces entreprises, le prix de l'aggloméré creux de 20x25x50 est compris dans une fourchette de 5,27 F à 5,44 F, celui de l'aggloméré creux de 20x20x50, dans une fourchette de 4,25 F à 4,33 F, celui de l'aggloméré creux de 15x20x50, dans une fourchette de 3,52 F à 3,60 F et celui de l'aggloméré creux de 10x20x50, dans une fourchette de 2,89 F à 3,02 F ;

Considérant, en troisième lieu, que des réunions entre fabricants et négociants sont attestées par les agendas des négociants et par leurs déclarations au cours de l'enquête ; qu'une réunion s'est tenue à l'hôtel Mercure de Chasse-sur-Rhône, le 20 décembre 1991, à laquelle participaient une trentaine de personnes parmi lesquelles les fabricants d'agglomérés des départements du Rhône et de la Drôme, M. Pradier, président du conseil d'administration de la société Pradier Industries, et des négociants du marché géographique concerné ; que des représentants des sociétés de négoce Matériaux et Agglomérés du Rhône et de l'Ain et Charroin y ont assisté ; qu'au cours de cette réunion les fabricants ont annoncé leur décision d'augmenter fortement leurs tarifs au mois de février 1992 et ont incité les négociants présents à répercuter les hausses ; qu'une seconde réunion s'est tenue à l'hôtel Mercure de Chasse-sur-Rhône, le 16 janvier 1992, à 17 heures ; que participaient à cette réunion des fabricants d'agglomérés des départements du Rhône et des négociants du marché géographique concerné ; que des représentants des sociétés Matériaux et Agglomérés du Rhône et de l'Ain, Charroin, LMS Pradier, Planchers et Matériaux du Sud-Est y ont assisté ; qu'au cours de cette réunion les fabricants ont annoncé leur décision d'augmenter fortement leurs tarifs au mois de février 1992 ; qu'il ne résulte pas des pièces du dossier qu'à cette réunion les négociants présents ont élaboré un tarif commun ; qu'en revanche, ils ont, par la suite, décidé de répercuter la hausse des fabricants ;

Considérant que seuls un alignement et une harmonisation des tarifs des négociants exerçant leur activité sur le marché géographique concerné faisant suite à une hausse décidée

par les fabricants sont établis ; que ces indices ne suffisent pas à prouver l'existence d'une entente entre les négociants ; que, par suite, les griefs retenus à l'encontre des sociétés Matériaux et Agglomérés du Rhône et de l'Ain (MARA), Charroin, CAE, Planchers et Matériaux du Sud-Est, Bernoux, Point P (région Rhône-Alpes) et LMS Pradier doivent être abandonnés ;

En ce qui concerne le marché géographique du département de l'Ain

Considérant que les sociétés Ain Agglos, des Entreprises Rudigoz et Plattard Industries font valoir que la hausse de leurs tarifs ne résulte pas d'une concertation entre fabricants ; qu'elles ont modifié leur politique tarifaire en fonction de leur intérêt propre ; qu'elles ont répercuté la hausse effectuée dans l'agglomération lyonnaise ; que la société Plattard Industries fait valoir que le prix de référence retenu par les enquêteurs n'apparaît qu'une seule fois dans les factures qu'elle a fournies ;

Mais considérant, en premier lieu, qu'alors qu'avant le mois de février 1992, les sociétés Ain Agglos, des Entreprises Rudigoz et Plattard Industries négociaient les prix des agglomérés avec chaque client, négociant ou entrepreneur, ces trois fabricants ont procédé, le 1^{er} février 1992, à une révision de leurs tarifs qui a conduit à une harmonisation de leurs prix ;

Considérant, d'une part, que, pour ce qui concerne les négociants, les sociétés Ain Agglos, des Entreprises Rudigoz et Plattard Industries ont modifié leurs tarifs au début de l'année 1992 ; que ces modifications, qui se sont traduites tantôt, la plupart du temps, par des hausses, tantôt, exceptionnellement, par des baisses, ont conduit à une harmonisation des prix pratiqués par ces trois entreprises ; qu'ainsi, le prix des agglomérés creux de 15x20x52 a été fixé à 2,49 F par les Entreprises Rudigoz et la société Ain Agglos et à 2,45 F par la société Plattard ; que celui de l'aggloméré creux de 20x20x50 a été porté à 3 F par les Entreprises Rudigoz et Ain Agglos et à 3,01 F par la société Plattard ; que le prix de l'aggloméré creux 20x25x50 a été porté à 3,75 F par les sociétés Ain Agglos et Rudigoz et à 3,72 F par la société Plattard (v. tableau I.B.7.b) ;

Considérant, en deuxième lieu, que l'harmonisation des tarifs et des prix s'est accompagnée de rencontres entre les fabricants ; que, selon les déclarations du 2 septembre 1992 de M. Maître, dirigeant de la société MA.TE.MA (cotes 2833 à 2391 des annexes du rapport) une réunion a eu lieu, le 13 janvier 1992, à l'hôtel Mercure de Bourg-en-Bresse à laquelle ont participé des représentants des sociétés Ain Agglos, Plattard Industries, des Entreprises Rudigoz et des représentants des négociants ; que la hausse proposée par les fabricants aux négociants était de l'ordre de 25 %, ce qui correspondait aux augmentations déjà appliquées dans les départements de la vallée du Rhône ; qu'une seconde réunion a eu lieu, le 22 janvier 1992, à l'hôtel Mercure de Bourg-en-Bresse à l'initiative de la société Ain Agglos ; que l'objet de ces réunions était la fixation d'une augmentation concertée des prix par les négociants de la région ; que ces faits sont attestés non seulement par la déclaration de M. Maître déjà citée, mais aussi par celles de M. André Giroud, gérant de la SARL Etablissements Giroud (cote 2405 du rapport), de Mme Findraz de la SARL RMA à Saint-Amour (cote 2400 du rapport) et de Mme Bernigaud de la société Bereziat (cote 2392 du rapport) ; que, si M. Bodio, directeur de la société Ain Agglos, a prétendu au sujet des réunions qui se sont déroulées à l'hôtel Mercure de Bourg-en-Bresse : "*Par contre, je n'ai jamais participé à des réunions qui se seraient tenues dans des hôtels de Bourg-en-Bresse, portant sur les hausses de prix des agglos*", ses déclarations sont contredites par les affirmations des autres participants et par l'étude du planning de réservation de salles de l'hôtel Mercure de Bourg-en-Bresse (cotes 2412 et 2413 des annexes du rapport) ; qu'en effet, à la date du 13 janvier 1992, il est inscrit : "*9h30-12h Ain Agglos salle 15 pers.*" et sur la page relative au 22 janvier 1992, il est à nouveau inscrit : "*Ain Agglos réunion 15 pers Toute la journée*" (cf. I.B.7.c ci-dessus) ;

Considérant, en troisième lieu, que, si la société Plattard Industries fait valoir que l'examen des factures n'a pas été suffisamment étendu, l'étude de la hausse des prix a été faite à partir des tarifs des fabricants appliqués au 1^{er} février 1992 et des factures établies avant et après cette date (cotes 2041 à 2051 et cotes 2052 à 2059 des annexes du rapport pour ce qui concerne la société Plattard Industries) ; que cette méthode a été appliquée à toutes les sociétés qui ont fait l'objet d'un contrôle ; que, dans ces conditions, le moyen de la société Plattard Industries ne peut qu'être rejeté ;

Considérant qu'il résulte de ce qui précède que les entreprises Ain Agglos, Rudigoz et Plattard Industries se sont concertées pour procéder à la même date à une hausse générale et harmonisée des tarifs des agglomérés les plus courants ; que cette hausse a été effectivement appliquée ; que cette pratique, qui a eu pour effet de fausser le jeu de la concurrence, est prohibée par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ;

Sur l'imputabilité des pratiques

Considérant que les sociétés Pradier Industries, Planchers et Matériaux Lyonnais et Etablissement Maurice Arnaud soutiennent que les pratiques de la société Rostaing frères pour la première, de la société Planchers et Matériaux du Sud-Est pour la deuxième, et de la société Matériaux d'Aix pour troisième, ne leur sont pas imputables ; que, toutefois,

aucun grief n'est retenu à l'encontre des sociétés Rostaing frères, Planchers et Matériaux du Sud-Est et Matériaux d'Aix ; que, par suite, les demandes sur ce point des sociétés Pradier Industries, Planchers et Matériaux du Sud-Est et Matériaux d'Aix sont sans objet ;

Sur les sanctions

Considérant que, pour apprécier la gravité des pratiques, il convient de tenir compte du fait que les ententes de prix sont intervenues entre un nombre important de fabricants d'agglomérés du quart sud de la France, dont les sociétés Fabémi et Pradier qui appartiennent à des groupes de stature nationale, entre juin 1991 et le début de 1992 et que ces ententes ont été effectivement mises en œuvre et qu'elles ont porté sur un produit pour lequel l'élasticité de la demande aux prix est très faible ;

Considérant que, pour apprécier le dommage à l'économie, il convient de tenir compte du fait que ces ententes se sont traduites par une hausse générale et parfois massive des prix effectivement pratiqués pour des agglomérés d'usage courant utilisés en particulier pour la construction des logements et pour lesquels il n'existe pas de substitut ; que les agglomérés représentent en moyenne de 5 à 10 % du coût de la construction d'un logement ;

En ce qui concerne la société Fabémi

Considérant que la société Fabémi s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées consistant à fixer des quotas de vente dans le département du Vaucluse au sein de la société Prima, dans les villes de Nîmes, Montpellier et Uzès, et à participer à ces concertations entre les fabricants et entre les fabricants et les négociants en vue d'augmenter artificiellement le prix des agglomérés en béton de 30 % en moyenne sur le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant que la société Fabémi a réalisé au 31 décembre de l'année 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 29 520 034 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 600 000 F ;

En ce qui concerne la société Atrium venant aux droits et obligations de la société Perez Carrelages

Considérant que la société Perez Carrelages, dénommée Atrium depuis août 1991, s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées consistant à fixer des quotas de vente dans le département du Vaucluse au sein de la société Prima et à participer à des concertations entre les fabricants et entre les fabricants et les négociants en vue d'augmenter artificiellement le prix des agglomérés en béton de 30 % en moyenne sur le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant que la société Atrium a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 70 081 938 F et une perte de 2 757 343 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 600 000 F ;

En ce qui concerne la société holding Pradier Industries venant aux droits et obligations de la société Rochaglo

Considérant que la société Rochaglo s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées consistant à fixer des quotas de vente dans les villes de Nîmes, Montpellier et Uzès et à participer à des concertations entre les fabricants et entre les fabricants et les négociants en vue d'augmenter artificiellement le prix des agglomérés en béton de 30 % en moyenne sur le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant que la société Pradier Industries est une holding dont le chiffre d'affaires est seulement constitué par les revenus des participations qu'elle détient dans ses filiales, et notamment la société Rochaglo ; qu'elle a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 6 061 520 F et une perte de 629 979 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 300 000 F ;

En ce qui concerne la société Guidi Matériaux

Considérant que la société Guidi Matériaux s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées consistant à fixer des quotas de vente dans le département du Vaucluse au sein de la société Prima et à participer à des concertations entre les négociants en vue d'augmenter artificiellement les prix ;

Considérant que la société Guidi Matériaux a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 720 000 F et un bénéfice de 515 522 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 35 000 F ;

En ce qui concerne la société Proviba

Considérant que la société Proviba s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet de fixer des quotas de vente dans le département du Vaucluse au sein de la société Prima ;

Considérant que la société Proviba ne fabrique plus d'agglomérés depuis le 30 juin 1988 ; qu'elle a cédé son activité contrôle d'accès sécurité à la société AEE, le 31 décembre 1995 ; qu'elle n'a pas été dissoute en raison de l'actif restant à partager, mais qu'elle n'a plus d'activité industrielle et commerciale ; qu'aucun chiffre d'affaires n'a été réalisé au cours du dernier exercice clos le 31 décembre 1999 ; qu'il n'y a pas lieu de lui infliger une amende ;

En ce qui concerne la société Marinier Matériaux

Considérant que la société Marinier Matériaux s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle variant de 35 à 43 % du prix des agglomérés en béton sur le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant que la société Marinier Matériaux a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 463 521 346 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 3 000 000 F ;

En ce qui concerne la société Farel

Considérant que la société Farel s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle variant de 35 à 43 % du prix des agglomérés en béton sur le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant que la société Farel a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 153 089 268 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 750 000 F ;

En ce qui concerne la société Comasud

Considérant que la société Comasud s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle de 35 à 43 % du prix des agglomérés en béton sur le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant que la société Comasud a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 381 362 105 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 1 900 000 F ;

En ce qui concerne la société Entrepôt du Midi

Considérant que la société Entrepôt du Midi s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle de 35 à 43 % du prix des agglomérés en béton sur le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant que la société Entrepôt du Midi a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 68 358 492 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 350 000 F ;

En ce qui concerne la société Schwander Industries

Considérant que la société Schwander Industries s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle de 35 à 43 % du prix des agglomérés en béton sur le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant que la société Schwander Industries a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 38 461 596 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 190 000 F ;

En ce qui concerne la société Vidy Matériaux

Considérant que la société Vidy Matériaux s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle de 35 à 43 % du prix des agglomérés en béton sur le marché géographique de la Basse-Vallée du Rhône ;

Considérant que la société Vidy Matériaux a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 14 383 544 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 70 000 F ;

En ce qui concerne la société Gianre et Gaillard Industries

Considérant que la société Gianre et Gaillard Industries s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle du prix des agglomérés en béton de 9 à 45 % sur le marché géographique du département de la Savoie et du nord du département de l'Isère ;

Considérant que la société Gianre et Gaillard Industries a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 40 525 951 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 400 000 F ;

En ce qui concerne la société Apprin Agglos

Considérant que la société Apprin Agglos s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle du prix des agglomérés en béton de 9 à 45 % sur le marché géographique du département de la Savoie et du nord du département de l'Isère ;

Considérant que la société Apprin Agglos a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 30 898 304 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 300 000 F ;

En ce qui concerne la société Reverdy Agglos

Considérant que la société Reverdy Agglos s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle du prix des agglomérés en béton de 9 à 45 % sur le marché géographique du département de la Savoie et du nord du département de l'Isère ;

Considérant que la société Reverdy Agglos a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 11 663 031 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 110 000 F ;

En ce qui concerne la société Entreprises Rudigoz

Considérant que la société Entreprises Rudigoz s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet une hausse artificielle moyenne allant jusqu'à 45 % du prix des agglomérés en béton sur le marché géographique du département de l'Ain ;

Considérant que la société Entreprises Rudigoz a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 91 217 399 F ; qu'en fonction des éléments généraux et

individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 900 000 F ;

En ce qui concerne la société Plattard Industries

Considérant que la société Plattard Industries s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet des hausses artificielles de prix allant jusqu'à 45 % du prix des agglomérés en béton sur le marché géographique du département de l'Ain ;

Considérant que la société Plattard Industries a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 31 718 814 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 300 000 F ;

En ce qui concerne la société Ain Agglos

Considérant que la société Ain Agglos s'est livrée à des pratiques anticoncurrentielles prohibées ayant eu pour effet des hausses artificielles de prix allant jusqu'à 45 % du prix des agglomérés en béton sur le marché géographique du département de l'Ain ;

Considérant que la société Ain Agglos a réalisé en 1999, dernier exercice clos disponible, un chiffre d'affaires de 28 829 446 F ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une amende de 280 000 F,

Décide

Article 1^{er} : Il est établi que les sociétés Fabémi, Pradier Industries, Proviba, Perez Carrelages dénommée Atrium depuis août 1991, Marinier Matériaux, Farel, Comasud, Entrepôts du Midi, Schwander, Vidy Matériaux, Guidi Matériaux, Reverdy Agglos, Apprin Agglos, Gianre et Gaillard Industrie, Entreprises Rudigoz, Plattard Industries et Ain Agglos ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

Article 2 : Sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

- 600 000 F à la société Fabémi ;
- 600 000 F à la société Atrium, antérieurement dénommée Perez Carrelages ;
- 300 000 F à la société Pradier Industries, venant aux droits et obligations de la société Rochagglo ;
- 35 000 F à la société Guidi Matériaux ;
- 110 000 F à la société Reverdy Agglos ;
- 300 000 F à la société Apprin Agglos ;
- 900 000 F à la société Entreprises Rudigoz ;
- 300 000 F à la société Plattard Industries ;
- 280 000 F à la société Ain Agglos ;
- 3 000 000 F à la société Marinier Matériaux ;
- 750 000 F à la société Farel ;
- 1 900 000 F à la société Comasud ;
- 350 000 F à la société Entrepôt du Midi ;
- 190 000 F à la société Schwander Industries ;
- 70 000 F à la société Vidy Matériaux ;
- 400 000 F à la société Gianre et Gaillard Industries ".

Délibéré, sur le rapport de Mme Leymonerie, par Mme Hagelsteen, présidente, Mme Pasturel et M. Cortesse, vice-présidents, MM. Bidaud et Ripotot, membres.

La secrétaire de séance,
Sylvie Grando

La présidente,
Marie Dominique Hagelsteen

Version modifiée le 12 octobre 2001 suite à rectification d'erreur matérielle (décision n° 01-D-11 du 3 avril 2001)

© *Conseil de la concurrence*