



**Décision n° 10-D-35 du 15 décembre 2010  
relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la  
fourniture d'électrodes de soudure pour les constructeurs  
automobiles<sup>1</sup>**

L'Autorité de la concurrence (section IV),

Vu la lettre enregistrée le 8 novembre 2006, sous le numéro 06/0081 F, par laquelle le ministre de l'Économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fourniture d'électrodes de soudure pour les constructeurs automobiles ;

Vu l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ;

Vu le livre IV du code de commerce ;

Vu le procès-verbal du 4 mars 2010 par lequel la société Le Bronze Industriel a demandé à bénéficier des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les décisions de secret des affaires n° 08-DSA-151, 08-DSA-152, 08-DSA-154, 08-DSA-155, 08-DSA-156 du 30 septembre 2008, n° 09-DSA-17 du 16 février 2009, n° 10-DSA-78 du 5 mai 2010, n° 10-DSA-182 du 6 septembre 2010 et la décision n° 09-DEC-30 du 10 décembre 2009 autorisant l'accès à certaines pièces classées en annexe confidentielle ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Vu les observations présentées par les sociétés Le Bronze Industriel, Ohlmann, Weldur, R & W Cushway & Co Ltd et le commissaire du Gouvernement ;

Le rapporteur, le rapporteur général adjoint, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés Le Bronze Industriel et Schrub, entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 13 octobre 2010, les représentants des sociétés Ohlmann, Weldur et R & W Cushway & Co Ltd ayant été régulièrement convoqués ;

Adopte la décision suivante :

---

<sup>1</sup> VERSION NON CONFIDENTIELLE : les passages entre crochets sont protégés par le secret des affaires.

## Sommaire

I.	Constatations .....	5
A.	La procédure .....	5
B.	Le secteur concerné .....	5
1.	Les produits .....	5
a)	Caractéristiques des électrodes.....	5
b)	Évolution des techniques d'achat des constructeurs .....	6
2.	Les acteurs du secteur.....	7
a)	La demande .....	7
	Renault.....	7
	Peugeot .....	10
b)	L'offre .....	11
	La SAS Le Bronze Industriel : l'un des principaux fabricants d'électrodes poinçonnées .....	11
	Les fabricants spécialisés en électrodes usinées.....	12
	La SAS Schrub .....	13
	La SA Ohlmann.....	13
	La SARL Weldur.....	13
	Cushway's .....	14
3.	Les données globales du secteur.....	14
	Le marché mondial .....	14
	Le marché européen.....	15
C.	Les pratiques constatées .....	15
1.	Lors de l'appel d'offres de Renault de 2001/2002 .....	15
a)	Les modalités de consultation .....	15
b)	Les éléments de concertation entre LBI, Schrub et Ohlmann.....	19
	Les déclarations de M. X.....	19
	Les déclarations des entreprises .....	20
	LBI.....	20
	Schrub.....	21
	Ohlmann .....	22
	Les documents saisis dans les entreprises .....	22
	Les documents communiqués par M. X.....	22
	Le tableau édité le « 19/12/01 » (premier tableau).....	22

Le tableau avec les mentions « Qui » et « Mini plus 15 % » télécopié à Ohlmann le 19 décembre 2001 à 17 h 57 (deuxième tableau) .....	24
Le tableau du 14 janvier 2002 (troisième tableau) .....	26
Le tableau Schrub du 9 janvier 2002 « 09/01/2002 RENAULT» .....	28
Les échanges complémentaires entre LBI, Ohlmann et Schrub .....	30
2. Lors de l'appel d'offres e-rfp de Renault de novembre 2004.....	31
a) Les modalités de consultation .....	31
b) Les éléments de concertation entre LBI et Schrub.....	31
Les deux tableaux saisis chez LBI.....	31
Le tableau « fiche devis client » saisi chez Schrub .....	33
Les cinq autres tableaux saisis chez LBI.....	35
c) Les résultats de l'appel d'offres .....	35
3. Lors de l'appel d'offres lancé par PSA en juin 2005 .....	37
a) Les modalités de consultation .....	37
b) Les éléments de concertation entre LBI et son distributeur Weldur .....	37
c) Les éléments de concertation entre LBI et son distributeur Cushway's .....	42
d) Les résultats de l'appel d'offres de 2005 .....	43
D. Les griefs notifiés .....	44
E. La mise en œuvre du III de l'article L. 464-2 du code de commerce.....	45
II. Discussion.....	45
A. Sur l'applicabilité du droit de l'Union.....	45
B. Sur le bien-fondé des griefs .....	47
1. Sur la définition des marchés pertinents.....	47
2. Sur le bien-fondé des griefs notifiés .....	47
a) Sur les pratiques constatées lors de l'appel d'offres de Renault de 2001/2002 (grief n°1) .....	49
b) Sur les pratiques constatées lors de l'appel d'offres de Renault de novembre 2004 (grief n°2) .....	50
c) Sur les pratiques constatées lors de l'appel d'offres à enchères inversées de PSA de juin 2005 (grief n°3) .....	50
d) Sur les pratiques constatées lors de l'appel d'offres à enchères inversées de PSA de juin 2005 (grief n°4) .....	51
C. Sur l'imputabilité des pratiques.....	52
D. Sur les sanctions .....	52
1. Sur le montant maximum des sanctions .....	53
a) En ce qui concerne les pratiques imputables à LBI.....	53
b) En ce qui concerne les pratiques imputables à Schrub.....	53

c) En ce qui concerne les pratiques imputables à Ohlmann .....	53
d) En ce qui concerne les pratiques imputables à Weldur .....	54
2. Sur les critères de détermination des sanctions .....	54
a) Sur la gravité des faits .....	54
Sur la nature des pratiques.....	54
Sur la nature des consultations .....	55
Sur la situation de la concurrence lors des consultations litigieuses .....	55
Sur la prétendue fixation autonome des offres de prix .....	56
Sur la durée des pratiques.....	56
Sur la prétendue transparence du marché entretenue par les acheteurs.....	57
Sur les autres éléments invoqués par LBI .....	57
b) Sur l'importance du dommage à l'économie .....	58
Sur la taille des marchés affectés.....	58
Sur les parts de marché des entreprises mises en cause .....	58
Sur les effets des pratiques .....	59
Les arguments de LBI.....	59
Appréciation des effets des pratiques .....	59
Sur la baisse des prix et des marges depuis 2001 .....	61
Sur la puissance d'achat des acheteurs .....	61
c) Sur la situation individuelle des entreprises .....	62
Sur la situation de LBI.....	62
Sur le rôle joué par LBI dans la commission des pratiques .....	62
Sur le caractère accessoire de son activité liée aux électrodes .....	62
Sur la situation financière de LBI.....	63
Sur la situation de Schrub.....	64
Sur la situation d'Ohlmann.....	64
Sur le rôle joué par Ohlmann dans la commission des pratiques .....	64
Sur la situation financière d'Ohlmann.....	64
3. Sur le montant des sanctions .....	65
a) Pour la société LBI.....	65
b) Pour la société Schrub .....	65
c) Pour la société Ohlmann.....	65
d) Pour la société Weldur .....	65
e) Pour la société R & W Cushway & Co Ltd.....	65
DÉCISION .....	66

# **I. Constatations**

## **A. LA PROCÉDURE**

1. Par lettre du 6 novembre 2006, le ministre de l'Économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre par les sociétés Le Bronze Industriel (ci-après « LBI »), Ohlmann, Schrub, Weldur, R & W Cushway & Co (ci-après « Cushway's ») susceptibles d'avoir faussé la concurrence lors des appels d'offres passés pour la fourniture d'électrodes de soudure en 2001/2002 et 2004/2005 par les constructeurs automobiles Renault et Peugeot (ci-après « PSA »).
2. La saisine du ministre trouve son origine dans la dénonciation, en juillet 2004, par un ancien ingénieur technico-commercial de l'entreprise LBI d'une concertation entre cette dernière, Schrub et Ohlmann pour s'échanger des barèmes de prix et se répartir les références d'électrodes lors de l'appel d'offres lancé par Renault en 2001/2002.

## **B. LE SECTEUR CONCERNÉ**

### **1. LES PRODUITS**

#### **a) Caractéristiques des électrodes**

3. Les électrodes destinées à l'industrie automobile sont des alliages cuivreux utilisés dans le procédé de soudage par résistance électrique lors de l'assemblage des pièces, notamment celles de carrosserie.
4. En France, les deux produits référents sont le zirconium et le nitrode.
5. Les électrodes dites « standard » sont à base de zirconium. L'ensemble des fournisseurs européens sont homologués pour ce type de produit. Renault n'a toutefois référencé les électrodes standard de la société britannique Nippert qu'en 2004. En 2005, PSA n'avait pas encore référencé, pour sa part, la marque Nippert.
6. Les nitrodes sont quant à elles composées d'un alliage composite par dispersion de cuivre renforcé d'oxyde d'aluminium. Ces électrodes ont une durée de vie en soudure supérieure aux électrodes traditionnelles grâce à leur résistance à la recuisson. Cependant le prix de la matière première varie du simple au double voire au triple par rapport aux électrodes standard.
7. Seule Renault a besoin de nitrodes pour ses usines en France. Elle a homologué Nippert (marque Glidcop) ainsi que LBI, depuis 2004, dont elle a encouragé l'arrivée sur le marché (marque Bicop) afin de faire jouer la concurrence entre les deux fournisseurs (cote 748).

8. Par ailleurs, les électrodes sont produites selon deux modes de fabrication. Les plus grosses quantités, de forme assez simple, sont réalisées selon la technique du poinçonnage (électrodes frappées) ou selon celle de l'usinage. D'autres électrodes, de forme plus complexe, ne peuvent être élaborées que par usinage, éventuellement à partir d'ébauches d'électrodes poinçonnées.
9. Le procédé du poinçonnage est un processus industriel permettant la fabrication de volumes importants (de l'ordre de 160 pièces par minute et par machine). Ce procédé, qui nécessite de lourds investissements, ne devient rentable qu'à partir de 20 000 pièces mises en fabrication à chaque lancement de production. Il n'est ainsi utilisé que pour satisfaire des commandes de grande ampleur.
10. Le procédé de l'usinage est pour sa part un procédé artisanal à raison seulement de deux à trois pièces par minute. Pour cette raison, les électrodes usinées sont vendues en petites quantités et à des prix unitaires supérieurs aux électrodes poinçonnées : de l'ordre de 3 à 7 fois plus élevés si la pièce est usinée à partir des barres de cuivre ou 2 fois plus élevés si l'on recourt aux ébauches. Elles permettent de satisfaire les petites commandes ponctuelles sous forme d'appoint ou en urgence (cote 5090).

#### **b) Évolution des techniques d'achat des constructeurs**

11. Les marchés conclus avec les constructeurs automobiles sont de deux sortes : le contrat cadre appelé commande ouverte, passé sous appel d'offres, pour une ou plusieurs années et les commandes fermées sous forme de contrats ponctuels souvent complémentaires des contrats cadres.
12. Selon le fournisseur d'électrodes, LBI, pour bénéficier du « meilleur prix », les grands comptes et notamment les constructeurs Renault et PSA, ont modifié au cours des dernières années leurs techniques d'achats sous appels d'offres. Cette évolution s'est faite en trois temps :
  - ils ont d'abord systématisé les appels d'offres qui sont en fait des mises en concurrence à la discrétion de l'acheteur qui agréé les soumissionnaires, sans aucun engagement sur les quantités achetées ;
  - ils les ont ensuite mondialisés en les portant sur Internet ;
  - enfin, ils ont recouru à la technique des enchères inversées électroniques au mieux-disant qui permet de rendre instantanée la procédure de réponse à l'appel d'offres en portant celle-ci sur Internet (cotes 190, 191).
13. Depuis la loi n° 2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises, le système des enchères inversées électroniques est réglementé. Ainsi, la personne qui organise les enchères doit respecter les obligations suivantes :
  - communiquer aux candidats admis à présenter une offre, préalablement à l'enchère, un cahier des charges complet incluant notamment les critères de sélection ainsi que les règles de déroulement des enchères ;
  - n'engager d'enchères que dans le but de conclure un contrat.
14. Lors de son audition du 5 décembre 2008, le chargé d'achats chez Renault a indiqué :  
« Les appels d'offres Renault SAS de 2004 et 2005, dénommés e-rfq, c'est-à-dire « *electronic request for proposal* » constituent de simples appels d'offres en ligne par internet et non des enchères inversées puisque les soumissionnaires ne connaissent ni leur classement provisoire, ni les prix des autres soumissionnaires. Il

*y a une raison pour cela car nous ne pouvons pas nous engager sur des commandes fermes en contrepartie des prix offerts (...) » (cote 3345).*

15. En revanche, les appels d'offres lancés en 2005 par PSA constituent des enchères inversées. Les soumissionnaires n'ont connaissance que de leur classement provisoire sans être informés des prix des autres concurrents. Les responsables du département électrodes de LBI ont ainsi souligné lors de leur audition du 27 janvier 2009 : *« en ce qui concerne PSA, l'examen des commandes montre que le moins-disant n'a aucune garantie d'être fournisseur en titre pour une référence donnée, notamment, mais pas exclusivement, s'il ne présente pas les meilleures garanties qualitatives précitées »* (cote 3534).
16. Depuis 2005, PSA n'a pas réitéré le système des appels d'offres en ligne sous forme d'enchères inversées.

## **2. LES ACTEURS DU SECTEUR**

### **a) La demande**

17. Les électrodes poinçonnées et usinées sont principalement destinées aux constructeurs automobiles. En l'espèce, ne sont concernés par la présente procédure que les appels d'offres lancés par Renault et PSA entre 2001 et 2005.

#### ***Renault***

18. Renault SA a implanté une direction « Achats tertiaires, prestations et projets » dans les locaux de l'une de ses filiales, Renault SAS (ci-après « Renault »), située à Guyancourt (78). Lors d'une audition en date du 27 octobre 2005, les responsables achats de Renault ont expliqué le fonctionnement des achats d'électrodes de la manière suivante :

*« En ce qui concerne les commandes, nous avons des références d'électrodes avec MABEC (code Renault) (...).*

*Au delà d'un montant de 75 000 euros d'achats, les usines ne peuvent passer des commandes : c'est le Technocentre (Renault SAS) qui gère le dossier (...).*

*Depuis deux-trois ans les produits commandés passent majoritairement par la Sofrastock (tous fournisseurs) (Sofrastock est une plate forme logistique, filiale à 100 % de Renault) (...).*

*Sur les marchés électroniques nous travaillons sur la place de marché Quadrem (société tierce spécialisée) (...).*

*La place de marché met en ligne les éléments (élaborés) par le Technocentre (Renault SAS) et envoie un message aux fournisseurs avec une date et une heure précise de début et de fin de consultation.*

*Sur le site Quadrem, les fournisseurs n'ont pas accès à l'identité et aux prix de leurs concurrents »* (cotes 745, 746, 748, 749).

19. Le montant des commandes d'électrodes de Renault auprès de ses quatre principaux fournisseurs a évolué comme suit entre 1998 et 2007 (cotes 834, 835, 3349) :

**Tableau n°1 : Évolution des achats d'électrodes pilotés par Renault auprès de ses quatre principaux fournisseurs sur la période 1998-2007**

<b>Fournisseurs</b>		<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>LBI</b>	euros	1 026 528 €	847 582 €	1 517 587 €	1 005 825 €	621 025 €	762 670 €	783 239 €	1 132 888 €	1 369 024 €	1 385 815 €
	% total	31,9 %	16,1 %	28,6 %	19,1 %	16,1 %	19,7 %	26,4 %	53,4 %	70,9 %	64,5 %
	évolution n/n-1	montant	-178 946 €	670 005 €	-511 762 €	-384 800 €	141 645 €	20 569 €	349 649 €	236 136 €	16 791 €
		%	-17,4 %	79,0 %	-33,7 %	-38,3 %	22,8 %	2,7 %	44,6 %	20,8 %	1,2 %
<b>Schrub</b>	euros	1 179 091 €	899 196 €	1 302 671 €	1 121 493 €	958 190 €	1 070 876 €	707 928 €	377 148 €	138 750 €	199 349 €
	% total	36,7 %	17,1 %	24,5 %	21,3 %	24,9 %	27,6 %	23,9 %	17,8 %	7,2 %	9,3 %
	évolution n/n-1	montant	-279 895 €	403 475 €	-181 178 €	-163 303 €	112 686 €	-362 948 €	-330 780 €	-238 398 €	60 599 €
		%	-23,7 %	44,9 %	-13,9 %	-14,6 %	11,8 %	-33,9 %	-46,7 %	-63,2 %	43,7 %
<b>Ohlmann</b>	euros	741 674 €	2 361 015 €	1 014 787 €	1 113 184 €	714 487 €	650 578 €	319 100 €	138 392 €	103 369 €	151 816 €
	% total	23,1 %	44,8 %	19,1 %	21,1 %	18,6 %	16,8 %	10,8 %	6,5 %	5,4 %	7,1 %
	évolution n/n-1	montant	1 619 341 €	-1 346 228 €	98 397 €	-398 697 €	-63 909 €	-331 478 €	-180 708 €	-35 023 €	48 447 €
		%	218,3 %	-57,0 %	9,7 %	-35,8 %	-8,9 %	-51,0 %	-56,6 %	-25,3 %	46,9 %
<b>Nippert</b>	euros	266 705 €	1 162 149 €	1 471 401 €	2 026 634 €	1 555 015 €	1 390 433 €	1 153 203 €	472 707 €	318 902 €	411 172 €
	% total	8,3 %	22,1 %	27,7 %	38,5 %	40,4 %	35,9 %	38,9 %	22,3 %	16,5 %	19,1 %
	évolution n/n-1	montant	895 444 €	309 252 €	555 233 €	-471 619 €	-164 582 €	-237 230 €	-680 496 €	-153 805 €	92 270 €
		%	335,7 %	26,6 %	37,7 %	-23,3 %	-10,6 %	-17,1 %	-59,0 %	-32,5 %	28,9 %
<b>Quatre fournisseurs</b>	euros	3 213 998 €	5 269 942 €	5 306 446 €	5 267 136 €	3 848 717 €	3 874 557 €	2 963 470 €	2 121 135 €	1 930 045 €	2 148 152 €
	% total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
	évolution n/n-1	montant	2 055 944 €	36 504 €	-39 310 €	-1 418 419 €	25 840 €	-911 087 €	-842 335 €	-191 090 €	218 107 €
		%	64,0 %	0,7 %	-0,7 %	-26,9 %	0,7 %	-23,5 %	-28,4 %	-9,0 %	11,3 %

20. Le montant des achats d'électrodes de Renault est en diminution depuis les années 1999-2001. Lors de son audition du 5 décembre 2008, l'acheteur de Renault a décrit l'évolution des approvisionnements de la manière suivante :

*« (...) depuis novembre 2004, les achats concernent les usines européennes de Renault (...).*

*A cause de la hausse du prix du cuivre (...) nous avons relancé fin avril pour le 12 mai 2006, date de clôture, un nouvel appel d'offres sur les 41 références principales (nitrodes et standard) qui constituent quasiment 80 % de nos approvisionnements (environ 200 références d'électrodes) (...).*

*Les fournisseurs pour ce dernier appel d'offres ont été LBI, Nippert et Schrub.*

*Nous avons fini en effet par nous rendre compte que Ohlmann, Weldur (et même Schrub) étaient des distributeurs et non des fabricants d'électrodes poinçonnés qui constituent les quantités les plus importantes de nos appels d'offres. A ce titre, ils se sont avérés peu compétitifs sur les prix des appels d'offres.*

*Par ailleurs, Nippert a eu jusqu'en 2004 le monopole des nitrodes avant que LBI ait pu mettre au point les siennes, sous notre impulsion. Notre rôle a été aussi de diminuer les quantités utilisées de ces nitrodes qui répondaient alors à une problématique des usines Renault en France pour la soudure de ces carrosseries.*

*En sens inverse, Nippert a souhaité être référencée pour les électrodes standard, ce qui a permis enfin une concurrence entre deux fabricants.*

*Les prix précédant nos appels d'offres de 2004-2005 comportaient à cet égard une marge que l'on peut manifestement supposer trop élevée (...).*

*Avant mon arrivée [en 2004], Renault avait plutôt tendance à répartir les risques sur les trois fournisseurs français globalement et même pour les plus grosses références (...).*

*Le montant en valeur des commandes d'électrodes de Renault SAS s'avère en diminution constante depuis les années 1999-2001 où il dépassait les 5,2 millions d'euros pour ne plus atteindre que 3,8 millions d'euros en 2002 et 2003, 2,9 millions d'euros en 2004 et 2,1 millions d'euros en 2005, 1,9 million en 2007 [sic, en fait montant pour l'exercice en cours 2008 à début décembre 2008] . En effet les appels d'offres de 2002 puis de 2004 et 2005 ont accru la concurrence par les prix diminuant d'autant les montants des achats. A cet égard, il a été remédié en 2004 à la sorte de monopole que détenait Nippert sur les nitrodes par les encouragements opérés par Renault SAS auprès de LBI pour fabriquer ce type d'électrodes. De même et de manière complémentaire, la position de force que pouvait avoir LBI sur les électrodes standard a été rééquilibrée par le référencement en ce domaine d'un autre constructeur Nippert en 2004.*

*Pour leur part, les deux autres fournisseurs en électrodes standard que sont Ohlmann et Schrub n'ont pu que décliner car, simples distributeurs d'électrodes poinçonnées, ils n'ont pu soutenir la baisse des prix survenue en 2004 et 2005.*

*L'accélération des prix à la baisse a en outre été rendue possible par une rationalisation des références induisant des montants plus élevés des commandes et par suite, de meilleurs prix d'achat » (cotes 3343, 3344, soulignement ajouté).*

## Peugeot

21. La société PSA a implanté à Poissy (78) une direction des « Achats investissements tertiaire prestations ». Lors de leur audition du 16 novembre 2005, les responsables des achats de PSA ont expliqué :

*« (...) PSA n'utilise pas les nitrodes, ni les zitrodes. Les produits concernés par les achats sont le CuCrZr (cuivre, chrome, zirconium) (...).*

*Nous avons décidé de lancer des enchères inversées début 2005. Ces enchères s'intitulent enchères inversées dynamiques avec classement.*

*Dans un premier temps nous donnons aux fournisseurs les références concernées par les enchères (sous forme électronique ou papier).*

*Avant le lancement des enchères, j'ai rencontré chaque fournisseur concerné pour lui expliquer les raisons de cette procédure. Ces fournisseurs ont été convoqués et ont été formés préalablement sur l'outil avant la date de remise des offres.*

*Le fournisseur lors des enchères ne voit que son offre. Le premier prix qu'il rentre est obligatoirement son offre papier. Il voit également son classement.*

*A la suite des enchères inversées, nous choisissons une répartition des références suivant plusieurs critères : les qualités des produits, les délais de livraison et la pérennité économique (prix + santé financière des entreprises) » (cotes 843, 846, 863).*

22. Entre 2004 et 2007, la répartition des commandes chez PSA auprès de ses fournisseurs était la suivante (cotes 841, 842, 1381, 3244, 1384, 1385, 3175, 3688, 3689, 3712) :

<b>Tableau n°2 : Indications sur l'évolution des achats d'électrodes pilotés par PSA auprès de ses principaux fournisseurs en 2004 avant le lancement des enchères et en 2006 et 2007 après lesdites enchères</b>								
	<b>2004</b>		<b>2006</b>			<b>2007</b>		
	euros	Part du total	euros	Part du total	N/N-1 %	euros	Part du total	N/N-1 %
Schrub	3 059 000	50,6 %	2 338 000	48,6 %	-23,6 %	2 113 000	52,0 %	-10,6 %
LBI	1 538 000	25,5 %	1 096 000	22,8 %	-28,7 %	815 000	20,1 %	-34,5 %
SERV			596 000	12,4 %		809 000	19,9 %	26,3 %
DEM			62 000	1,3 %		160 000	3,9 %	61,3 %
TKMI	576 000	9,5 %	371 000	7,7 %	-35,6 %	81 000	2,0 %	-358 %
Rutecki	230 000	3,8 %	224 000	4,7 %	-2,6 %	80 000	2,0 %	-180 %

Ohlmann			11 000	0,2 %		3 000	0,1 %	-266 %
Weldur	449 000	7,4 %	75 000	1,6 %	-83,3 %	1 000	0,0 %	-7400 %
Cushway's	189 000	3,1 %	42 000	0,9 %	-77,8 %	0	0,0 %	
Nippert	0		0	0 %		0	0,0 %	
Totaux	6 041 000	100 %	4 815 000	100 %	-20,3 %	4 062 000	100 %	-18,5 %

23. Les enchères inversées électroniques de PSA ont participé à la baisse des montants achetés de 20,3 % en 2006 puis de 18,5 % en 2007. Schrub reste le premier fournisseur en moyens de soudure devant LBI et SERV. Les fournisseurs comme DEM, TKMI sont peu importants, Rutecki, Ohlmann, Weldur, Cushway's, quasi inexistantes et Nippert n'a pas encore livré d'électrodes en 2007.

#### b) L'offre

##### *La SAS Le Bronze Industriel : l'un des principaux fabricants d'électrodes poinçonnées*

24. En Europe, il existe principalement quatre fabricants d'électrodes poinçonnées : la société britannique de marque Nippert, l'entreprise française LBI et les firmes allemandes Thyssen Duro Metall (TDM) et AEG. N'est concernée par la présente procédure que l'offre d'électrodes poinçonnées de LBI.
25. Créée en 1934, LBI a son siège social sur le site de production de Suippes (51). Par courrier du 4 août 2008, LBI a fait état des profondes modifications rencontrées par son entreprise depuis l'époque des faits :

*« la société LBI, qui connaît des difficultés financières depuis plusieurs années, a été rachetée, pour un euro (sans garantie de passif), sous mandat ad hoc, fin juin 2006.*

*L'actionnariat et la direction de LBI ont en conséquence, été intégralement modifiés depuis l'époque à laquelle l'enquête de la DGCCRF a été réalisée :*

- *en ce qui concerne l'actionnariat, LBI est depuis juin 2006, détenue à 100 % par la société de droit luxembourgeois REM 624, société elle-même détenue à 15 % par la société Ramaj, à 52 % par la société 6 24 LBI International et à 33 % par la société LBI Investissements ;*
- *en ce qui concerne la direction, le président de LBI (a été nommé) en juin 2007 et son directeur général (a été nommé) en avril 2008, tous deux ayant été nommés en remplacement de (l'ancien PDG), qui a quitté la société. (cote 3309) ».*

26. LBI exerce son activité de fonderie d'alliages cuivreux pour quarante pays sur les cinq continents dans les quatre domaines suivants :
- Le Bronze Électrodes (17,3 % du chiffre d'affaires), département concerné par la présente procédure qui fabrique les électrodes destinées à l'industrie automobile ;

- Le Bronze Materials (46 % du chiffre d'affaires en 2008) qui constitue le cœur de métier de LBI et dont les produits sont des barres, utilisées dans toutes les industries (automobile, aéronautique, pétrole, industries électriques) ;
  - Le Bronze Marine (27,6 % du chiffre d'affaires) qui fabrique des tubes pour les chantiers navals, offshore, et FPSO (nouvelle technique d'extraction du pétrole) ;
  - Le Bronze Design (8,3 % du chiffre d'affaires) qui réalise en sous-traitance des produits très spécifiques pour l'aéronautique (cotes 86, 87, 200, 201, 5122).
27. En 2009, LBI a réalisé un chiffre d'affaires de 37 011 936 euros, dont les trois-quarts à l'exportation. Ce chiffre est en diminution de 44,3 % par rapport à 2008 (cotes 4713, 4714, 4977, 5123).
28. LBI a confié la distribution de ses pièces poinçonnées à plusieurs producteurs de pièces usinées : Ohlmann pour la France, Cushway's pour la Grande Bretagne et Weldur pour l'Espagne (cotes 87, 185 à 188, 162 à 172).

#### ***Les fabricants spécialisés en électrodes usinées***

29. Dans un courrier du 9 décembre 2005 adressé aux enquêteurs, LBI a indiqué que :
- « (...) le marché de la fabrication d'électrodes usinées est beaucoup plus éclaté que celui des électrodes poinçonnées ; c'est essentiellement un marché de proximité qui comprend plusieurs dizaines de «petites» unités de production, telles que, pour les principales :*
- *Schrub (France) ;*
  - *Weldur (Espagne) ;*
  - *Ohlmann (France) ;*
  - *DEM (Espagne) ;*
  - *SERV (France) ;*
  - *Rutecki (France) ;*
  - *Cushway's (UK);*
  - *WES (UK);*
  - *Tewi (Italie).*

*Pour fabriquer ces pièces usinées, ces producteurs ont besoin de barres de cuivre ou d'ébauches qu'ils achètent auprès de tiers (pour Schrub, auprès de son fournisseur allemand AEG et pour Ohlmann, auprès de LBI), n'étant pas, en général, en mesure de les fabriquer eux-mêmes. Les producteurs de pièces usinées, entreprises de proximité, offrent des services que les producteurs industriels de poinçonné ne sont pas en mesure de proposer : ils peuvent répondre très rapidement à des commandes de petites quantités de l'acheteur, ainsi qu'à des commandes de dernière minute ».*

30. Ne sont concernées par la présente procédure que les offres de Schrub, Ohlmann, Weldur et Cushway's.

### *La SAS Schrub*

31. Fondée en 1966, Schrub a son siège à Ballan Miré (37). Son ancien président directeur général a été remplacé après la cession de l'entreprise au groupe Laffi en 2008. Toute l'activité de l'entreprise est dédiée au soudage, notamment à partir d'alliages cuivreux (80 % de l'activité). Elle comporte également une partie négoce de semi-produits (13 % du chiffre d'affaires), une partie usinage (60 % du chiffre d'affaires) et une activité de prestations de conception dans le cadre de la fabrication. L'entreprise s'approvisionne en alliages auprès de l'usine allemande KME et en ébauches et pièces extrudées auprès de Holzhauser, un sous-traitant allemand, et d'AEG (cotes 209, 220, 90).
32. Au 31 mars 2010, Schrub avait réalisé un chiffre d'affaires de 5 706 560 euros dont 19 % à l'exportation, en diminution de 29,1 % par rapport à 2008 (cotes 5039, 5040).
33. Les ventes d'électrodes ont représenté 43,5 % de son activité en 2008-2009. Ses principaux clients (tous produits) sont PSA (32 % du chiffre d'affaires), ARO, AEG et Renault (9,7 %).

### *La SA Ohlmann*

34. Créée en 1986, Ohlmann est une entreprise familiale qui se trouve à Château-du-Loir (Luceau 72). Son activité principale est la fabrication de pinces à souder dans les pièces cambrées. Ses principaux clients sont les sociétés ARO, leader mondial de la pince à souder et FTS.
35. En 2009, Ohlmann a réalisé un chiffre d'affaires de 2 266 146 euros, en baisse de 49,5 % par rapport à 2008 (cotes 4840, 4841).
36. Les ventes d'électrodes, comprenant la distribution des produits LBI, se sont élevées à 276 907 euros en 2003, soit 2,4 % de son chiffre d'affaires, alors que LBI était son fournisseur en matières premières à hauteur de 90 %. Ohlmann a été distributeur en France de LBI pour les pièces poinçonnées et l'un de ses principaux fournisseurs pour les électrodes usinées.
37. Les ventes d'électrodes et d'allonges pour Renault ont beaucoup chuté depuis les appels d'offres de 2004/2005. Elles se chiffrent désormais à quelques milliers d'euros par an et (cotes 352 à 354, 364, 185, 3399).

### *La SARL Weldur*

38. Créée en 1980, Weldur est une société espagnole qui se trouve à Sant Boi de Llobregat. L'activité principale de la société est la vente et la distribution de consommables pour les soudures dans le secteur de l'industrie automobile.
39. En 2009, Weldur a réalisé un chiffre d'affaires de 2 964 886 euros, en baisse de 32,7 % par rapport à 2008 (cote 4878).
40. La vente des électrodes proprement dites ne représente que 5 % de son chiffre d'affaires. L'activité électrodes est constituée à 80 % de la fabrication de pièces usinées contre 20 % pour la distribution d'électrodes poinçonnées. Ses principaux clients sont SEAT Volkswagen, PSA (860 000 euros en 2005) et FASA Renault en Espagne (260 000 euros en 2005).
41. Le 31 mai 1998, Weldur a signé une convention avec LBI d'une durée de 36 mois renouvelée depuis chaque année par tacite reconduction. Par cette convention, LBI

lui concède la représentation et la distribution exclusive sur le territoire espagnol de ses produits et alliages destinés au soudage par résistance (cotes 168 à 172).

*Cushway's*

42. Cushway's est une entreprise anglaise située à Waltham Abbey dans le comté d'Essex (Angleterre). Elle a été mise en liquidation volontaire en mai 2010, procédure propre au droit anglais, prononcée sans intervention d'un tribunal. Deux liquidateurs, représentants légaux de Cushway's sont membres de la société fiduciaire Vantis, située à Londres. Les liquidateurs viennent de trouver un repreneur pour ses actifs, créée à cette fin, Cushway Schmidt Ltd, filiale de l'un de ses fournisseurs, la société américaine GE Schmidt Inc (cotes 4789 à 4817).
43. Cushway's a été fabricant de pièces usinées et commercialisait les électrodes poinçonnées de LBI, dont elle était l'agent exclusif pour le Royaume-Uni aux termes d'un contrat signé le 20 juin 1995. Elle a longtemps été l'un des principaux fournisseurs d'électrodes de PSA quand elle approvisionnait son usine britannique de Ryton pour un chiffre d'affaires qui a pu atteindre 8,5 % de son activité avant son transfert à l'Est de l'Europe (cote 3712).

**3. LES DONNÉES GLOBALES DU SECTEUR**

44. Les indications statistiques ci-après entre 2001 et 2005 ont été fournies par LBI (cotes 25, 102, 176) :

*Le marché mondial*

Obara (Japon, Corée)	19	12,6%	16	8,6%
TDM	18	11,9%	24	13,0%
AEG	10	6,6%	14	7,6%
Autres	34	22,5%	36	19,5%
Total Monde	151		185	
Valeur/pièce		0,000 €	185	0,000 €

Électrodes poinçonnées et usinées				
Entreprises	2001		2005	
	Nombre de pièces millions	Part de marché	Nombre de pièces millions	Part de marché
LBI	24	38,1%	30	36,4%

45. Sur le marché mondial des électrodes, il est constaté qu'en 2005, la société détenant la plus forte part de marché est Nippert (États-Unis, Royaume Uni) (32,4 % de parts de marché) suivie de LBI (18,9 %), TDM (13 %), Obara (Corée, Japon) (8,6 %) et de AEG (7,6 %).
46. Entre 2001 et 2005, quatre sociétés ont gagné des parts de marchés : Nippert (+ 4,6 pts), LBI (+ 0,4 pt), Thyssen (+ 1,1 pt) et AEG + (1 pts).
47. Sur la période comprise entre 2001 et 2005, les ventes d'électrodes s'avèrent stables en valeur passant de 56 millions à 55,5 millions d'euros alors que le nombre de

pièces vendues a crû de 22,5 %, révélant une baisse corrélative de 23,3 % du prix moyen des électrodes.

### *Le marché européen*

<b>Électrodes poinçonnées et usinées</b>				
<b>Entreprises</b>	<b>2001</b>		<b>2005</b>	
	<b>Nombre de pièces en millions</b>	<b>Part de marché</b>	<b>Nombre de pièces millions</b>	<b>Part de marché</b>
LBI	24	38,1%	30	36,4%
TDM	17	27,0%	22	26,7%
AEG	10	15,9%	14	17,0%
Nippert (UK)	6	9,5%	10	12,1%
Autres	6	4,0%	6,4	3,5%
Total Europe	63		82,4	

48. Sur le marché européen en 2005, la société détenant la plus forte part de marché est LBI (36,4 % de parts de marché) suivi de Thyssen (26,7 %), AEG (17 %) et Nippert qui a installé une filiale en Angleterre en charge du marché européen (12,1 %).
49. Sur la période comprise entre 2001 et 2005, les ventes d'électrodes apparaissent plutôt stables en valeur passant de 23,3 millions à 24,7 millions d'euros alors que le nombre de pièces vendues a crû de 30,8 %, révélant une baisse corrélative de 23,3 % du prix moyen des électrodes.

### **C. LES PRATIQUES CONSTATÉES**

50. L'enquête a donné lieu à des opérations de visite et saisie qui se sont déroulées le 15 septembre 2005 dans les locaux des sociétés LBI, Schrub et Ohlmann.

#### **1. LORS DE L'APPEL D'OFFRES DE RENAULT DE 2001/2002**

##### **a) Les modalités de consultation**

51. Le 17 septembre 2001, Renault a lancé un appel d'offres portant sur 71 références d'électrodes matricées les plus consommées en 2001, correspondant à 80 % de ses besoins. Pour la première fois, Renault mettait en concurrence trois de ses principaux fournisseurs français en électrodes standard, à savoir LBI, Schrub et Ohlmann (cotes 749, 751, 774).
52. La procédure de consultation s'est déroulée en plusieurs étapes.
53. Ainsi, le 17 septembre 2001, Renault a envoyé à LBI, Schrub et Ohlmann une demande en prix et quantités pour les 71 références précitées avec l'indication des montants consommés en 2001. Il n'existait pas de date limite de remise des offres (cotes 751, 776 à 778, 2740 à 2742).
54. En janvier 2002, les entreprises ont fait parvenir leurs propositions : Schrub, le 9 janvier 2002 (cotes 771, 2409, 2410), LBI, le 15 janvier 2002 (cotes 194, 1682 à 1684) et Ohlmann, le 18 janvier 2002 (cotes 766 à 770, 2729 à 2735).

55. Le 18 janvier 2002, Renault a établi un tableau comparatif des réponses reçues (cote 774).
56. Par télécopie du 8 avril 2002, Renault a informé ses trois fournisseurs sur des modifications techniques et quantitatives de son appel d'offres et les a par ailleurs incités à baisser leurs prix. Cette sollicitation a été réitérée le 17 avril 2002 (cotes 770, 783, 784, 2406, 2412, 2550).
57. En avril 2002, les trois soumissionnaires ont adressé au constructeur automobile leurs offres, modifiées ou non :
- Ohlmann : offre non modifiée, le 16 avril 2002 avec confirmation le 19 avril 2002 (cotes 116, 2553, 2554, 2547, 2548, 2549) ;
  - Schrub : les 15 et 26 avril 2002 pour une offre modifiée à la baisse pour les neuf numéros de références suivants (cotes 771 à 773, 1841, 1842, 2407, 2408, 2418, 2420, 2421) :

- n°5	1,09 euro	contre	1,22 euro
- n°18	1,38 euro	contre	1,53 euro
- n°24	1,18 euro	contre	1,25 euro
- n°25	1,22 euro	contre	1,39 euro
- n°34	1,15 euro	contre	1,22 euro
- n°39	1,04 euro	contre	1,21 euro
- n°52	1,25 euro	contre	1,55 euro
- n°57	0,75 euro	contre	0,95 euro
- n°62	14,48 euros	contre	17,20 euros

- LBI : offre modifiée le 16 avril 2002 pour les sept numéros de référence suivants (cotes 194, 763 à 765, 1683, 1684) :

- n°5	1,10 euro	contre	1,41 euro
- n°12	2,67 euros	contre	3,24 euros
- n°34	1,10 euro	contre	1,45 euro
- n°39	1,02 euro	contre	1,23 euro
- n°41	1,12 euro	contre	1,48 euro
- n°52	1,22 euro	contre	1,54 euro
- n°57	0,74 euro	contre	1,10 euro

58. Le 7 juillet 2002, les trois soumissionnaires étaient informés par l'acheteur qu'elles étaient retenues pour 34 références sur 71 et les volumes potentiels y afférents :
- LBI, pour 26 numéros de références (n°1, 2, 8, 11, 17, 20, 21, 22, 26, 27, 32, 34, 37, 39, 40, 41, 46, 47, 52, 53, 54, 56, 58, 59, 68 et 70) (cotes 115, 116) ;
  - Schrub, pour 6 numéros de référence (n°1, 5, 12, 16, 38 et 57) (cotes 781, 782, 2413, 2415) ;
  - Ohlmann, pour 3 numéros de référence (n°7, 48 et 65) (cotes 779, 780, 2523, 2524).

59. Les 37 références sur 71 non attribuées sont restées en l'état où elles se trouvaient avant le lancement de l'appel d'offres.
60. Des avenants sur les prix des 34 références attribuées ont ainsi été conclus le 31 juillet 2002 (cotes 118 à 131, 785 à 804, 1723). Des références ont été à nouveau négociées à la baisse (cotes 194, 763 à 765, 118 à 131, 785 à 804, 1723) :

- n°2	0,52 euro	contre	0,84 euro
- n°41	0,94 euro	contre	1,48 euro
- n°58	0,42 euro	contre	0,46 euro

61. Le tableau n°3 ci-après indique les résultats obtenus potentiellement par les trois attributaires en quantités et chiffre d'affaires :

**Tableau n°3: Marché Renault SAS 2002 résultat juillet 2002 : potentiel des quantités et des chiffres d'affaires attribués**

		Electrodes				Résultat final LBI (c 116 à 131, 1717, 1718)			Résultat final Schrub (c 782, 801, 802)			Résultat final Ohlmann (c 780, 803)		
N° réf.	Référence électrode	Potentiel				Gain (1)	% (2)	prix offert	Gain (1)	% (2)	prix offert	Gain (1)	% (2)	prix offert
		Quantités	% Qu.	CA	% CA									
1	P911 310 400	1 334 927	50,8%	130 823 €	7,2%	1'	35%	0,28 €	1''	35%	0,29 €			
				135 495 €	7,4%									
2	R100 034 079	353 285	13,4%	183 708 €	10,1%	2	100%	0,52 €						
5	R100 149 380	350 718	13,3%	382 283 €	21,0%				5	100%	1,09 €			
7	P911 321 474	199 163	7,6%	155 347 €	8,5%							7	100%	0,78 €
8	P911 313 104	6 128	0,2%	3 001 €	0,2%	8	83%	0,59 €		100%				
11	R100 013 019	24 931	0,9%	10 097 €	0,6%	11	54%	0,75 €						
12	P911 421 701	45 891	1,7%	114 728 €	6,3%				12	100%	2,50 €			
16	R100 025 919	69 493	2,6%	66 018 €	3,6%				16	100%	0,95 €			
17	R100 046 334	46 594	1,8%	42 401 €	2,3%	17	100%	0,91 €						
20	P911 313 103	44 744	1,7%	26 846 €	1,5%	20	100%	0,60 €						
21	P911 321 250	37 694	1,4%	36 186 €	2,0%	21	100%	0,96 €						
22	P911 310 270	67 433	2,6%	19 717 €	1,1%	22	68%	0,43 €						
26	P911 310 176	78 899	3,0%	40 870 €	2,2%	26	70%	0,74 €						
27	P911 310 180	41 086	1,6%	28 588 €	1,6%	27	98%	0,71 €						
32	R100 046 339	35 219	1,3%	19 370 €	1,1%	32	100%	0,55 €						
34	R100 149 385	56 907	2,2%	62 598 €	3,4%	34	100%	1,10 €						
37	P911 311 472	20 557	0,8%	16 240 €	0,9%	37	100%	0,79 €						
38	P911 300 101	2 101	0,1%	1 366 €	0,1%				38	100%	0,65 €			
39	R100 034 086	38 591	1,5%	39 363 €	2,2%	39	100%	1,02 €						
40	P911 310 181	13 790	0,5%	9 106 €	0,5%	40	93%	0,71 €						
41	R100 149 382	59 307	2,3%	55 749 €	3,1%	41	100%	0,94 €						
46	P911 310 107	12 500	0,5%	5 125 €	0,3%	46	100%	0,41 €						
47	P911 311 173	14 538	0,6%	6 978 €	0,4%	47	100%	0,48 €						
48	R100 034 095	16 558	0,6%	21 525 €	1,2%							48	100%	1,30 €
52	R100 149 384	66 900	2,5%	81 618 €	4,5%	52	100%	1,22 €						
53	P911 310 110	5 700	0,2%	3 648 €	0,2%	53	100%	0,64 €						
54	P911 313 200	40 750	1,5%	26 080 €	1,4%	54	100%	0,64 €						
56	R100 106 586	33 991	1,3%	25 833 €	1,4%	56	100%	0,76 €						
57	R100 149 373	46 136	1,8%	34 602 €	1,9%				57	100%	0,75 €			
58	R100 106 103	31 510	1,2%	13 234 €	0,7%	58	100%	0,42 €						
59	P911 301 186	18 966	0,7%	13 087 €	0,7%	59	100%	0,69 €						
65	P911 312 105	1 115	0,0%	1 450 €	0,1%							65	100%	1,30 €
68	P911 311 189	16 914	0,6%	6 275 €	0,3%	68	53%	0,70 €						
70	P911 310 600	5 650	0,2%	2 825 €	0,2%	70	100%	0,50 €						
<b>Totaux LBI</b>		<b>1 424 973</b>	<b>54,2%</b>	<b>909 365 €</b>	<b>49,9%</b>	<b>909 365 €</b>		<b>49,9%</b>						
<b>Totaux Schrub</b>		<b>987 691</b>	<b>37,6%</b>	<b>734 491 €</b>	<b>40,3%</b>				<b>734 491 €</b>	<b>40,3%</b>				
<b>Totaux Ohlmann</b>		<b>216 836</b>	<b>8,2%</b>	<b>178 322 €</b>	<b>9,8%</b>							<b>178 322 €</b>	<b>9,8%</b>	
<b>Totaux</b>		<b>2 629 500</b>	<b>100%</b>	<b>1 822 178 €</b>	<b>100%</b>	<b>1 822 178 €</b>		<b>100,0%</b>	<b>1 822 178 €</b>	<b>100,0%</b>		<b>1 822 178 €</b>	<b>100,0%</b>	

(1) Gain c'est-à-dire obtention d'une référence d'électrode (2) % du marché c'est-à-dire part du CA potentiel par ligne d'électrode

## b) Les éléments de concertation entre LBI, Schrub et Ohlmann

### *Les déclarations de M. X...*

62. Par procès-verbal du 18 octobre 2004, M. X..., ingénieur technico-commercial de LBI entre 2000 et 2004 a dénoncé, pour y avoir participé, l'existence d'une concertation ayant eu lieu entre LBI, Schrub et Ohlmann lors de l'appel d'offres lancé par Renault portant sur les 71 références d'électrodes :

*« En tant que responsable des alliages spéciaux et du soudage, j'avais la charge de vendre à divers clients parmi lesquels Renault France, des électrodes.*

*De ce fait j'ai eu connaissance et j'ai dû participer à des réunions entre concurrents concernant les prix suite à l'appel d'offres annuel de Renault France.*

*Dans ce secteur d'activité il existe, à ma connaissance, trois principaux fournisseurs : Le Bronze Industriel, la société Ohlmann, ZI du Puits 72500 Luceau et la société Schrub SA, 37 à Ballan. La société Ohlmann ne fait que de l'usinage de pièces. Elle est cliente du Bronze Industriel pour la fourniture de cuivre. La société Schrub ne fabrique que des électrodes.*

*Le Bronze Industriel est à l'origine de (la) concertation sur les prix avec les deux sociétés concurrentes suite à l'appel d'offres de Renault. Le groupe Renault adressait une liste de pièces (environ 70 références) assortie d'un quantitatif. J'établissais pour la société Le Bronze Industriel une première étude de prix faisant état des pièces traditionnellement fournies par LBI, celles fournies par les concurrents habituels (Ohlmann et Schrub) et les nouvelles références.*

*Une réunion était organisée d'abord avec Y..., ingénieur technico-commercial, et le PDG de la société Schrub, M. Z... René, sous l'instigation de M. Jean-Michel A... directeur commercial de LBI. Ce dernier a proposé de préserver nos marges respectives en se répartissant les références en fonction des chiffres d'affaires réalisés. Pour éviter une guerre des prix et préserver sa part de marché « Renault », le PDG de la société Schrub a accepté d'échanger des informations sur les prix.*

*Ensuite, j'ai accompagné M. A... à Château-du-Loir pour rencontrer M. Serge B..., PDG de la SA Ohlmann. Nous lui avons expliqué les termes de l'accord conclu avec la société Schrub et l'avons invité à faire de même.*

*Après plusieurs négociations concernant la répartition des références et des prix, nous nous sommes adressés mutuellement nos barèmes afin de vérifier le respect par chacun de l'accord de répartition.*

*Ainsi courant janvier 2002, j'ai récupéré le barème de la société Schrub et j'ai donné celui de LBI. Le 10 janvier 2002, j'ai rencontré Serge B... afin d'entériner nos accords. Pour finir chaque société a envoyé son barème à la société Renault.*

*Pour élaborer ses prix, la société LBI part du prix de revient unitaire (coût de la fabrication) auquel elle ajoute 40 % correspondant aux divers frais de fonctionnement de la société. Ensuite nous rajoutons la marge bénéficiaire laquelle varie selon les prix du marché et selon les accords conclus avec nos principaux concurrents (exemple avec Renault) essentiellement les sociétés Ohlmann et Schrub » (cotes 1543 et 1544, soulignement ajouté).*

63. Le rapport établi le 28 octobre 2004 par les enquêteurs de la DDCCRF de Seine-Saint-Denis a ajouté à la déclaration précitée :

*« Certifions que suite au procès-verbal de déclaration de M. Didier X... dressé le 18 octobre 2004, ce dernier, ingénieur technico-commercial de la société Le Bronze Industriel (LBI) jusqu'au 23 juillet 2004, s'est rendu en nos bureaux ce jour et nous a présenté les documents suivants établis par ses soins et servant de base à la négociation entre les sociétés LBI, Schrub et Ohlmann dont il a décrit le contenu :*

*1) Un tableau daté du 19 décembre 2001, comportant trois feuillets, qui reprend la première répartition des références en quantités et en chiffres d'affaires entre les trois entreprises précitées. Pour chaque référence, le nom de la société qui fournissait Renault est indiqué ainsi que la quantité de pièces et les prix pratiqués lors des précédentes commandes ;*

*2) Un tableau résultant des premiers échanges de prix, comportant trois feuillets, qui a servi de base aux négociations téléphoniques ultérieures. En face de chacune des références, figurent, pour chaque société, les instructions d'augmentation des prix ;*

*3) Un tableau daté du 14 janvier 2002, comportant trois feuillets, qui reprend la répartition finale entre les sociétés LBI, Schrub et Ohlmann, avec les références acquises, pour chacune, lors des négociations. Ce tableau reprend, pour l'année 2002 et pour chacune des sociétés, la répartition des ventes à Renault en quantités et chiffres d'affaires. Figure dans ce tableau, le prix de l'entreprise retenue pour la référence correspondante. Certaines références portent la mention "libre", ce qui signifie que, pour ces pièces, chacune des sociétés détermine librement son prix ;*

*4) Le dernier document, daté du 28 janvier 2002, reprend l'offre finale du Bronze Industriel destinée à la société Renault, excepté deux colonnes à usage interne, reprenant les prix de revient en euros et en francs de chaque référence. Il comporte deux feuillets » (cote 1 537 et 1 538).*

64. L'ancien cadre commercial de LBI dénonce ainsi, pour y avoir participé, la concertation menée par LBI avec Schrub puis avec Ohlmann consistant, lors de l'appel d'offres lancé par Renault en 2001/2002 portant sur 71 électrodes poinçonnées, à s'échanger leurs barèmes de prix pour préserver leurs marges et leurs parts de marché Renault en se répartissant les références en fonction des chiffres d'affaires en cours en 2001.

#### ***Les déclarations des entreprises***

##### ***LBI***

65. Par procès-verbal du 6 octobre 2005, MM. A... et D..., respectivement directeur commercial et responsable du département électrodes de LBI, ont déclaré :

*« En ce qui concerne le marché Renault 2002, le directeur commercial était M. Christophe C..., M. A..., directeur commercial adjoint en charge du marketing. M. D... était chef de zone export dans le département alliages spéciaux. A l'époque M. X... travaillait dans notre service.*

*M. X... a déclaré qu'il a participé à des réunions avec des concurrents. M. X... était responsable de zone dans toute la partie Nord de la France (soudage/automobile).*

Il a existé une réunion avec la société Schrub en janvier 2002. Cette réunion avait pour objet de transformer un éventuel concurrent Schrub, en partenaire client pour les électrodes. Sur l'année 2001 LBI a facturé à Schrub 59 000 euros de barres.

Nous voulions avoir avec Schrub les mêmes relations qu'avec Ohlmann qui reste notre distributeur chez Renault, notre client de barres et notre sous-traitant d'électrodes usinées.

M. X... nous a indiqué que Renault avait l'intention de concentrer le nombre de fournisseurs de 7 à 3 et donner une préférence nationale aux fournisseurs, à savoir Le Bronze, Schrub et Ohlmann.

Nous étions également en 2002 prêts à transformer notre concurrent Thyssen en client.

La réunion avec la société Schrub était dans cet esprit : transformer un client barres mais concurrent électrodes en partenaire global. L'objectif était d'en faire un Ohlmann bis.

M. X... à cette époque s'est focalisé sur trois sociétés françaises parce que Schrub et Ohlmann étaient sur sa zone commerciale. Plus on allait vendre à ces deux sociétés, plus il allait toucher de primes.

Concernant les 71 postes, il n'existait pas de nouvelles références, ces pièces étant pour la majorité des pièces classiques.

Cette répartition des références dont parle M. X... était techniquement impossible parce qu'il existe 7 intervenants et non 3 (Nippert étant le leader).

Lors de la réunion de janvier 2002 avec la société Schrub, en aucun cas le président de Schrub a échangé les prix avec M. X... Lors de cette réunion M. Z... n'était pas accompagné de Y... mais d'une autre personne en relation avec la société Schrub.

En dehors de la société Ohlmann (notre distributeur) nous n'avons jamais échangé de barèmes avec la société Schrub (...)

M. X... en janvier 2002 n'a jamais récupéré de barème Schrub et n'a jamais communiqué un barème LBI à Schrub » (cotes 89 à 91, soulignement ajouté,).

Schrub

66. Par procès-verbal du 18 octobre 2005, le PDG de Schrub a déclaré :

« Concernant les allégations de M. X..., ce dernier nous a contactés pour une entrevue. Ni M. A... ni M. X... ne sont venus chez Schrub.

Nous avons eu à Paris une réunion avec Le Bronze Industriel. Le but de cette réunion était pour Le Bronze de nous proposer des ébauches, M. X... ayant je suppose, un intérêt financier. Il nous a fourni le prix de notre concurrent Ohlmann pour savoir si avec nos moyens d'usinage, nous pouvions faire des prix compétitifs. Nous avons décidé de ne pas donner suite » (cote 215, soulignement ajouté).

67. La société Schrub confirme donc, à son tour, l'existence d'une réunion au siège parisien de LBI pour envisager la fourniture d'ébauches d'électrodes et reconnaît avoir reçu de cette dernière communication du barème de prix de son concurrent, Ohlmann.

*Ohlmann*

68. Par procès-verbal du 19 octobre 2005, le PDG d'Ohlmann a déclaré :

*« Sur le marché des électrodes, la société Ohlmann est considérée comme un dépanneur.*

*La relation de LBI avec la société Ohlmann est la suivante : LBI est mon principal fournisseur, pour moi c'est un donneur d'ordre important. Je suis pour LBI un de leurs distributeurs et fondamentalement, je n'ai pas la même activité qu'eux. Notre relation est une relation de partenariat commercial à 100 %.*

*Concernant les allégations de M. X... sur les éventuels accords avec la société Schrub, ce dernier ne m'a jamais informé de ces éventuels accords entre LBI et Schrub.*

*Il n'y a jamais eu entre Ohlmann, Schrub et LBI de répartition des références, ni d'accord sur les prix. De même il n'y a pas d'accord de répartition entre LBI et la société Ohlmann, puisque c'est mon donneur d'ordre (...)*

*Concernant le scellé n°1 p. 22 à 24 (cote 2536 à 2538), ce tableau m'a été envoyé par M. X... (...) Les prix apparaissant sur le tableau du 19 décembre 2001 (cote 2536 à 2538) prouvent que M. X... avait la connaissance des tarifs de la société Ohlmann.*

*Je n'ai jamais suivi en aucun cas, les directives de M. X... puisqu'il n'y a pas eu d'accord entre LBI et nous » (cotes 358, 360, 355, soulignement ajouté).*

69. Ohlmann nie avoir été informée par LBI des éventuels accords de partenaire-client entre LBI et Schrub. Confrontée au tableau communiqué par LBI le 19 décembre 2001, elle a cependant admis que ses prix étaient connus de LBI dès cette date.

***Les documents saisis dans les entreprises***

70. Les documents saisis chez LBI, Schrub et Ohlmann confirment les déclarations de M. X.... En effet, ils révèlent que ces sociétés ont échangé des barèmes de prix sur 44 références lors des différentes étapes de l'appel d'offres, et ont désigné à l'avance l'attributaire de chacune d'entre elles.

*Les documents communiqués par M. X...*

71. Les trois tableaux établis par M. X... et présenté par ce dernier aux enquêteurs le 28 octobre 2004 ont été saisis chez LBI. Le deuxième de ces trois tableaux a également été saisi chez Ohlmann (cotes 194, 1538, 1539, 1693 à 1695, 1631 à 1633, 2536 à 2538).

*Le tableau édité le « 19/12/01 » (premier tableau)*

72. La première page de ce tableau se présente comme suit :

Rep.	RENAULT Références	Prévisions 2002	Le bronze industriel			OHLMANN			SCHRUB			Qui
			Qté; 2000	Prix €	Prix Frs.	Qté. 2000	Prix €	Prix Frs.	Qté. 2000	Prix €	Prix Frs.	
1	P911310400	651 222	909 000	0,30	1,96				160 000	0,30	1,97	BI
2	R100034079	454 841							139 000	0,72	4,72	Sch
3	R100030257	334 317										
4	P911311183	336 171	195 035	0,76	4,99				59 500	0,72	4,72	BI
5	R100149380	118 745				30 000	1,10	7,20	257 000	1,30	8,53	Sch
6	R100034093	164 641	35 523	0,91	5,97	18 000	0,96	6,30	4 000	0,99	6,49	BI
7	P911321474	163 650	113 500	0,81	5,31	30 000	0,78	5,10		0,54		BI
8	P911313104	76 342										
9	R100162569	61 724								1,60	10,50	
10	R100182607*	162 500								0,80	5,25	
11	R100013019	151 522	110 000	0,75	4,90					1,80		BI
12	P911421701	39 300	5 062	2,87	18,83	5 000	2,90	19,00	11 000	2,82	18,50	Sch
13	R100046342	203 995	167 600	0,45	2,95					0,56		BI
14	R100141318	47 250								1,66	10,89	
15	R100141319	41 750								1,76	11,54	
16	R100025919	69 493								1,12	7,35	
17	R100046334	66 101	50 000	0,91	5,97					1,17		BI
18	R100057061	45 716	7 984	0,85	5,58				23 000	1,64	10,76	Sch
19	R100173391*	13 374								5,27	34,57	
20	P911313103	44 744										
21	P911321250	63 359	38 658	0,96	6,30	18 000	1,11	7,30	16 000	1,36	8,92	BI
22	P911310270	119 201	51 100	0,46	3,02				40 000	0,75	4,92	?
23	R100030256*	75 000								0,74	4,85	
24	P911311294	39 268	4 697	0,84	5,51				6 000	1,25	8,92	Sch
25	P911310671	44 042				7 000	1,23	8,10	12 000	1,22	8,00	Ohl
26	P911310176	73 372	57 000	0,74	4,85				14 000	0,76	4,99	BI
27	P911310180	70 586	54 100	0,71	4,65					0,80		BI
28	R100154295*	26 483								1,61	10,56	

73. Ce premier tableau de trois feuillets, référencé « D. X... » et édité le « 19/12/01 » (cotes 1693 à 1695), expose selon l'intéressé : « la première répartition des références en quantités et en chiffres d'affaires entre les trois entreprises (LBI, Schrub et Ohlmann). Pour chaque référence, le nom de la société qui fournissait Renault est indiqué ainsi que la quantité de pièces et les prix pratiqués lors des précédentes commandes » (cotes 1538, 1539).
74. Ainsi, en face de chacune des 73 lignes de références (l'électrode n°55, R100173397, est doublée et même triplée d'un 72<sup>ème</sup> et 73<sup>ème</sup> numéro dans les tableaux LBI), visant les quantités prévues d'achats par Renault en 2002, figurent trois colonnes : une colonne pour chacune des trois sociétés, qui renseigne leurs quantités fournies en 2000, avec la mention de leur prix en euros et en francs, ainsi qu'une quatrième colonne avec la simple mention « Qui ».
75. Or, dans cette dernière colonne « Qui » ne figure qu'une seule des trois sociétés (« BI, Sch, Ohl ») pour 41 lignes de références sur 73. La 42<sup>ème</sup> référence (n°22) est quant à elle marquée d'un point d'interrogation (« ? »).
76. En tenant compte des indications manuscrites se surajoutant au texte imprimé, des prix sont renseignés pour 60 références sur 73 dont 52 en opposition entre deux ou trois sociétés, contre 8 sans opposition avec un autre offreur. Seules 13 lignes ne sont pas renseignées par un prix.



82. La dernière colonne « *Qui* » évoque une répartition des références conformément aux 44 prix renseignés par une seule des trois sociétés selon les modalités suivantes :

Candidats	Nombre de références	Nombre d'électrodes	Part du total
LBI	27	3 580 464	62,9%
Schrub	9	801 468	14,1%
Ohlmann	8	142 256	2,5%
ensemble	44	4 524 188	79,4%
prix non renseigné	29	1 172 092	20,6%
totaux	73	5 696 280	100%

83. Les données figurant sur ce deuxième tableau, adressé par télécopie à Ohlmann le 19 décembre 2001, constituent manifestement des prévisions de prix ainsi qu'une répartition des références en réponse à l'appel d'offres lancé par Renault. Ces prix sont différents de ceux indiqués sur le premier tableau édité à la même date, sur lequel les 18 prix Ohlmann correspondaient à ceux pratiqués en 2000/2001 (cotes 1693 à 1695).

84. Par procès-verbal du 19 octobre 2005, le PDG d'Ohlmann, a précisé à propos du tableau litigieux : « (...) ce tableau m'a été envoyé par M. X... *Les annotations manuscrites n'ont pas été portées par la société Ohlmann.*

*La mention « Libre » dans la colonne « Qui » pourrait signifier qu'il n'existe pas de plan pour ces pièces. La mention « Mini Plus 15% », je ne vois pas ce que cela signifie. 15 % de marge correspond au bon fonctionnement de l'entreprise.*

*Étant leur sous-traitant de tous produits, Le Bronze Industriel est à même de connaître mes prix de revente.*

*Concernant les références soulignées au stabilo, ce document constitue un outil de travail qui m'a servi à répondre à Renault (...).*

*Les prix apparaissant sur le tableau du 19 décembre 2001 (cote 2536 à 2538) prouvent que M. X... avait la connaissance des tarifs de la société Ohlmann.*

*Je n'ai jamais suivi en aucun cas les directives de M. X... puisqu'il n'y a pas eu d'accord entre LBI et nous » (cotes 355 et 360, soulignement ajouté).*

85. Cependant, il s'avère que les prix des huit électrodes (n°25, 31, 39, 41, 48, 52, 62 et 63) visés dans ce deuxième tableau sont exactement ceux qui ont été remis à Renault par Ohlmann le 18 janvier 2002 (cotes 766 à 770). D'ailleurs, lors d'une audition du 19 octobre 2005, le PDG de la société Ohlmann a reconnu que LBI avait eu connaissance de « *l'outil de travail qui (lui) a servi à répondre à Renault* » (cote 355).
86. Ainsi, dès le 19 décembre 2001, avant que Schrub ne dépose son offre à Renault le 9 janvier 2002, LBI et Ohlmann avaient eu connaissance des prix des 9 références qui lui avaient été réservées (n° 2, 5, 12, 18, 24, 34, 35, 57, 70). La seule modification de prix a porté sur la référence n°12 soumise à 2,50 euros au lieu des 2,87 euros prévus.

87. De même, dès le 19 décembre 2001, LBI connaissait les prix des 8 autres références réservées à Ohlmann (n°25, 31, 39, 41, 48, 52, 62, 63), alors que ces prix n'allaient être remis par cette dernière à Renault que le 18 janvier 2002.
88. Enfin, les prix de 26 des 27 références réservées à LBI (n°1, 4, 6, 7, 11, 13, 17, 21, 22, 26, 27, 32, 37, 40, 43, 45, 47, 49, 53, 54, 56, 58, 59, 60, 66, 68, 71) et communiqués à Ohlmann seront bien ceux soumis à Renault par LBI le 15 janvier 2002 (seule modification de prix sur la référence n°7 réservée à LBI et soumise à 0,73 euro au lieu de 0,81 euro).

*Le tableau du 14 janvier 2002 (troisième tableau)*

89. La première page de ce tableau se présente comme suit :

④ *Dernier Tableau suite visite Ohlmann  
Le jeudi 10/01/02*

Rep.	RENAULT Références	Prévisions 2002	Le bronze industriel			OHLMANN			SCHRUB		
			Qté. 2002	Prix €	TOTAL	Qté. 2002	Prix €	TOTAL	Qté. 2002	Prix €	TOTAL
1	P911310400	1 651 222	1 000 978	0,28	280 274				250 244	0,29	72 571
2	R100034079	454 841							454 841	0,69	313 840
3	<b>R100030257</b>	<b>334 317</b>	Libre			Libre			Libre		
4	P911311183	336 171	336 171	0,68	228 596						
5	R100149380	118 745							118 745	1,22	144 869
6	R100034093	164 641	164 641	0,91	149 823						
7	P911321474	163 650	163 650	0,73	119 465						
8	P911313104	76 342	Libre			Libre			Libre		
9	<b>R100162569</b>	<b>61 724</b>	Libre			Libre			Libre		
10	<b>R100182607*</b>	<b>162 500</b>	Libre			Libre			Libre		
11	R100013019	151 522	110 000	0,75	82 170						
12	P911421701	39 300				39 300	1,25	104 931		18,50	2,50
13	R100046342	203 995	203 995	0,45	91 798						
14	<b>R100141318</b>	<b>47 250</b>	Libre			Libre			Libre		
15	<b>R100141319</b>	<b>41 750</b>	Libre			Libre			Libre		
16	R100025919	69 493	Libre			Libre			Libre		
17	R100046334	66 101	66 101	0,91	60 152						
18	R100057061	45 716							45 716	1,53	69 945
19	<b>R100173391*</b>	<b>13 374</b>	Libre			Libre			Libre		
20	P911313103	44 744	Libre			Libre			Libre		
21	P911321250	63 359	63 359	0,96	60 825						
22	P911310270	119 201	51 100	0,46	23 506				40 000	0,75	
23	<b>R100030256*</b>	<b>75 000</b>	Libre			Libre			Libre		
24	P911311294	39 268							39 268	1,25	49 085
25	P911310671	44 042				44 042	1,23	54 172			
26	P911310176	73 372	35 500	0,74	26 235				35 500	0,76	26 980
27	P911310180	70 586	54 100	0,71	38 357						
28	<b>R100154295*</b>	<b>26 483</b>	Libre			Libre			Libre		

*Le 19/01/02*

90. Ce troisième tableau de trois feuillets daté du 14 janvier 2002 intitulé « *dernier tableau suite visite Ohlmann le jeudi 10/01/02* » (cotes 1696 à 1698), mentionne selon M. X... : « la répartition entre les sociétés LBI, Schrub et Ohlmann, avec les références acquises pour chacune lors des négociations. Ce tableau reprend, pour l'année 2002 et pour chacune des sociétés, la répartition des ventes à Renault en quantités et chiffres d'affaires. Figure dans ce tableau, le prix de l'entreprise retenue pour la référence correspondante. Certaines références portent la mention « libre » » (soulignement ajouté, cotes 1538, 1539).

91. Ainsi, en face des 73 lignes de références et des quantités d'achats prévues par Renault, figurent pour chaque société, trois colonnes comportant chacune trois rubriques intitulées « *Quantité 2002* », « *prix en euros* » et « *total* », le total correspondant au chiffre d'affaires résultant des quantités multipliées par le prix.

92. Les prix sont renseignés pour les mêmes 42 références sur 73 visées par le tableau précédent même si celui-ci comptait 44 références, car le prix des deux références n° 31 et 52 est devenu « libre » faute d'être renseigné au profit d'Ohlmann.
93. Il n'est fait mention que d'un prix pour une seule société pour 39 des 42 références précitées. En revanche, les prix de LBI et Schrub figurent pour les trois références n° 1, 22 et 26, étant noté que LBI propose toujours le meilleur prix, ce qui lui réserve ainsi un avantage sur Schrub. 31 références indiquent la mention « libre ». Par ailleurs, trois indications manuscrites de prix concernant la seule référence n°12 se surajoutent également au texte imprimé.
94. Les prix les plus bas des 42 références précitées, arrêtés à la « suite à la visite Ohlmann du 10 janvier 2002 » recourent en très grande partie les prévisions de prix figurant dans le deuxième tableau adressé à Ohlmann par LBI le 19 décembre 2001 (38 fois sur 42).
95. Les exceptions portent sur les prix des références n°7 (0,73 euro contre 0,81 euro) et n° 22 (0,46 euro contre 0,43 euro) pour LBI, n° 12 pour Ohlmann (2,67 euros contre aucun prix pour Ohlmann) et pour Schrub (aucun prix contre 2,82 euros pour Schrub) et n° 63 (10 euros contre 20,43 euros) pour Ohlmann. Ces prévisions de prix ne remettent pas en cause le fait que 27 références sont réservées à LBI (n° 1, 4, 6, 7, 11, 13, 17, 21, 22, 26, 27, 32, 37, 40, 43, 45, 47, 49, 53, 54, 56, 58, 59, 60, 66, 68, 71). Elles indiquent seulement que Ohlmann aurait pu se voir réserver la référence supplémentaire n°12 au détriment de Schrub, ce qui ne sera pas suivi d'effet car Schrub a remis dès le 9 janvier 2002 précédent un meilleur prix de 2,50 euros contre 2,74 euros pour Ohlmann. En outre, 6 références au lieu de 8 semblent avoir été réservées au profit d'Ohlmann car les deux références n° 31 et 52 sont devenues « libre ».
96. Les prix figurant sur ce troisième tableau (cotes 1696 à 1698) constituent ainsi encore des prévisions de prix, quelquefois légèrement différentes de celles prévues dans le deuxième tableau du 19 décembre 2001.
97. Par courrier du 9 décembre 2005, LBI a reconnu l'échange d'informations sur les prix avec Ohlmann mais a contesté l'existence de telles pratiques avec Schrub : « Il semble que certains chiffres correspondent au bilan des prix pratiqués en 2000 et certains autres aux prévisions concernant les nouveaux prix. S'agissant d'Ohlmann, compte tenu des relations entretenues avec ce client, ces prix lui ont vraisemblablement été communiqués par ce dernier (M. X...).
- S'agissant de Schrub, les informations ont vraisemblablement été fournies par le client Renault, aucune concertation n'étant jamais intervenue sur les prix avec Schrub, comme on l'a déjà souligné » (soulignement ajouté, cote 195).*
98. Par le même courrier, LBI a cependant indiqué s'agissant des cotations d'Ohlmann : « *il apparaît, d'une manière générale, que les informations contenues dans les tableaux de M. X... sont incomplètes et qu'en face de très nombreuses références, il ne figure aucun prix.*
- En ce qui concerne en particulier la cotation d'Ohlmann, la comparaison des tableaux établis par M. X... avec l'offre finalement remise par Ohlmann dans l'appel d'offres Renault (pièce 1-65) (cotes 1637 à 1639), fait apparaître que les informations des tableaux de M. X... étaient lacunaires puisque ces tableaux ne présentent jamais plus de 18 références de prix alors qu'il ressort de l'examen de l'offre qu'elle a déposée, qu'Ohlmann a coté pour 52 références.*

*Surtout, les prix remis par Ohlmann dans l'offre Renault ne correspondent souvent pas aux prix mentionnés dans les tableaux de M. X... et sont mêmes parfois inférieurs à ces prix - c'est le cas en ce qui concerne les références 6, 11, 32, 34 et 59.*

*En définitive, le caractère incomplet des mentions contenues dans les tableaux de M. X..., ainsi que le fait que les prix proposés par Ohlmann soient différents de ceux contenus dans ces tableaux attestent qu'aucune concertation sur les prix n'a eu lieu entre Ohlmann et LBI dans le cadre de cet appel d'offres - ce qui contredit totalement l'hypothèse d'une entente » (cote 195).*

99. Cependant, contrairement à ce qu'indique LBI, les deuxième et troisième tableaux élaborés par M. X... ne rapportent aucune prévision de prix sous la colonne Ohlmann pour les références n° 6, 11, 32, 34 et 59.

***Le tableau Schrub du 9 janvier 2002 « 09/01/2002 RENAULT »***

100. Il a été saisi chez Schrub un tableau daté du « 09/01/2002 » (cotes 1839, 1840), dont les deux feuillets indiquent les prix (outre les quantités), pour 72 références du marché Renault par les sociétés Schrub, LBI (« *BI et BI remis* ») et Ohlmann (l'électrode n° 55, R100173397, est doublée sans raison d'un 72<sup>ème</sup> numéro dans le tableau Schrub).
101. Ce tableau se présente comme suit :

09/01/2002 RENAULT

N° position	REF.		QTES	qtés appro	PRIX €/PCE	B.I.	BI remis	OHL
1	P911310400		1651222	20000	0,29	0,28	0,28	0,73
10	R100182607	X	162500	20000	0,29		P	P
2	R100034079		454841	5000	0,69	0,77	0,84	0,73
4	P911311183		336171	5000	0,69	0,68	0,68	0,76
3	R100030257	X	334317	5000	0,69		0,80	P
5	R100149380		118745	5000	1,22	1,41	1,41	1,14
6	R100034093		164641	5000	0,99	0,91	0,91	0,88
7	P911321474		163650	5000	0,94	0,81	0,73	0,78
44	R100186104	XP	16500	2000	0,94		1,50	P
8	P911313104		76342	3000	1,60		0,59	1,45
21	P911321250		63359	3000	1,06	0,96	0,96	1,02
9	R100162569	X	61724	3000	1,06		1,40	P
11	R100013019		151522	5000	1,00	0,75	0,75	0,85
50	R100174666	XP	21050	5000	1,00		1,00	P
12	P911421701		39300	2000	2,50	3,24	3,24	2,74
13	R100046342	P	203995			0,45	0,45	1,04
28	R100154295	XP	28483				1,60	P
24	P911311294		39268	2000	1,25	1,4	1,40	1,25
14	R100141318	XP	47250	2000	1,25		1,50	P
	P911321299				0,91		P	P
15	R100141319	X	41750	2000	0,91		P	P
16	R100029919		69493	3000	0,95		0,95	
17	R100046334	P	66100			0,91	0,91	1,14
64	R100154714	XP	7500				2,00	P
18	R100057061		47716	3000	1,53	1,77	1,77	1,46
	M467710201				2,74		P	P
19	R100173391	X	13374	1000	2,74		P	P
20	P911313103		44744	2000	1,42		0,60	1,43
22	P911310270		119201	3000	0,61	0,43	0,43	0,75
	P911311182				0,66		P	P
23	R100030256	X	75000	3000	0,66		P	P
25	P911310671		44042	2000	1,39		1,45	1,23
26	P911310176		73372	3000	0,76	0,74	0,74	0,76
27	P911310180		70586	3000	0,80	0,71	0,71	0,75
29	R100145776		4869	200	14,65		P	11,43
30	D212138323	P	695				P	P
31	R100145778	P	7017				6,96	5,95
32	R100046339	P	56178			0,55	0,55	1,07
33	R100159438	P	4000				P	14,94
34	R100149385		22654	1000	1,22	1,45	1,45	1,22
35	R100079338		29163	1000	0,95	1,02	1,02	1,07
36	R100106464		35801	1000	0,85		P	P
37	P911311472		38087	1000	1,13	0,79	0,79	1,17
69	R100174581	X	10700	1000	1,13		P	P
38	P911300101		26822	2000	0,65		P	P
39	R100034086		33766	2000	1,21		1,23	1,07
40	P911310181		44109	2000	0,84	0,71	0,71	0,75
41	R100149382		24193	1000	1,41		1,48	1,23

42	R100196194	P	1800				P	P
43	R100102130		28861	2000	1,36	0,93	0,97	1,26
45	P91131041A	P	72000			0,36	0,36	0,75
46	P911310107		50107	2000	0,88		0,41	0,84
47	P911311173		32237	2000	0,89	0,48	0,48	0,88
48	R100034095		17172	1000	1,46		1,53	1,30
49	P911546102	P	2679			11,25	11,25	13,11
51	R100084416	P	1732				P	17,53
52	R100149384		14000	1000	1,55		1,54	1,34
53	P911310110		31176	2000	1,11	0,64	0,64	0,88
54	P911313200		33800	2000	0,85	0,64	0,64	1,30
	R100018186			1000	3,20		P	P
55	R100173397	X	4000	1000	3,20		P	P
56	R100106586	P	27230			0,76	0,76	0,91
57	R100149373		21326	2000	0,95	1,1	1,10	0,78
58	R100106103		46800	3000	0,66	0,46	0,46	0,76
59	P911301186		26280	2000	0,80	0,69	0,69	0,91
60	R100057013	P	18600			1,01	1,01	1,19
61	R100174573	P	18000				P	P
62	R100098601		1200	200	17,20		17,50	15,09
63	R100092834		866	200	28,00		24,51	20,43
65	P911312105		8291	200	2,00		1,60	1,30
66	R100102129		17207	1000	1,10	0,95	0,95	1,05
67	D212126108	P	248				P	P
68	P911311189		23331	1000	0,82	0,7	0,70	0,72
70	P911310600		30455	3000	0,47	0,5	0,50	0,75
71	P911311100		18140	1000	0,95	0,84	0,83	1,02
72	R100173397	P	4000				P	P

XXXXXXXX n gras les pièces actuellement en commande ouverte

SCHRUB SA

37 - BALLAN

102. Le même tableau daté du « 09/01/2002 » sur lequel figurent des corrections manuelles pour sept références (n° 5, 18, 24, 25, 34, 52, 57 et 62) (cotes 2416, 2417) a également été saisi. Ces corrections correspondent à des négociations ultérieures, de gré à gré, intervenues entre Schrub et Renault le 26 avril 2002 (cotes 2418, 2420, 2421). Renault obtiendra les deux références n° 5 et 57 aux prix respectifs de 1,09 euro au lieu de 1,22 euro et de 0,75 euro au lieu de 0,95 euro (cf. tableau n° 3).

103. Par procès-verbal du 18 octobre 2005, le PDG de Schrub a déclaré : « *concernant le scellé N°2 p 4 (1839, 1840), tableau Renault au 09/01/2002, les coloriations de certaines références peuvent s'expliquer par le fait que pour ces produits il y ait deux fournisseurs (...) les prix de nos concurrents sont communiqués par les acheteurs et les quantités par les usines entre autres* » (cote 212).
104. Or, les indications de prix figurant dans le tableau du 9 janvier 2002 correspondent exactement aux prix qui ont été remis par les trois entreprises à Renault en janvier 2002.

***Les échanges complémentaires entre LBI, Ohlmann et Schrub***

105. Une note manuscrite non datée sous le titre « *Renault* » a été saisie chez LBI. Elle décrit les différentes phases de la « *négociation* » entre LBI et ses deux concurrents :
- « 1) *Lister les refs (références) OHL (Ohlmann) pour accord Schrub*  
 2) *Lister les refs BI (LBI) pour accord Schrub*  
 3) *Accord Z... (PDG Schrub) sur règle des 15 % mini mini*  
 4) *Accord ou Désaccord sur BICOP*  
 -----  
 5) *Celui qui est leader sur la pièce définit le prix et prend les risques*  
 6) *JMC (Jean-Michel A... de LBI) téléphone OHL (Ohlmann) pour obtenir Accord sur 7 références »* (cote 1707).
106. Cette note mentionne ainsi une répartition des références d'électrodes pour le contrat Renault de 2002 entre les trois fournisseurs LBI, Schrub et Ohlmann.
107. Par ailleurs, une réponse d'Ohlmann à Renault datée du 25 février 2002 portant sur 52 des 71 références en cause a été saisie chez LBI (cotes 1637 à 1639).
108. Par procès-verbal du 6 octobre 2005, les responsables commerciaux de LBI ont expliqué au sujet de cette pièce : « *(...) Ohlmann en tant que distributeur LBI chez Renault nous envoie son offre concernant les pièces usinage et ébauche et usinage* » (soulignement ajouté, cote 95).
109. Ce document est en effet strictement identique à celui remis par Ohlmann à Renault (cotes 766 à 770, 2516 à 2522, 2525 à 2529), ce qui prouve que l'offre remise le 25 février 2002 par Ohlmann à Renault a également été communiquée avant la fin des enchères, le 7 juillet 2002, par Ohlmann à LBI.
110. La réponse d'Ohlmann à Renault du 25 février 2002 a également été saisie chez Schrub, qui l'a reçue par télécopie du 18 avril 2002 (cotes 2422 à 2424).
111. Le PDG de Schrub, a reconnu par procès-verbal du 18 octobre 2005 : « *ce fax (18 avril 2002) relatif aux barèmes Ohlmann nous a été communiqué par M. X...* » (cote 214, soulignement ajouté).
112. Ainsi, l'offre remise par Ohlmann à Renault et transmise par Ohlmann à LBI a également été communiquée par LBI à Schrub le 18 avril 2002, soit avant la fin des enchères.
113. De même et en sens inverse, l'offre remise le 15 janvier 2002 par LBI à Renault a été saisie chez Ohlmann avec une mention manuscrite attestant qu'elle a été

communiquée par LBI à Ohlmann le 10 avril 2002, soit avant la fin des enchères (cotes 2539, 2544, 2543).

114. Par procès-verbal du 6 octobre 2005, les responsables commerciaux de LBI ont reconnu : « *concernant le document LBI reçu par M. B... le 10 avril 2002 (offre LBI à Sofrastock), ce document semble avoir été adressé par M. X... à la société Ohlmann pour avoir de bonnes relations avec cette dernière. Il s'agit de la première offre du 1er tour de table (première remise de prix du contrat Renault)* » (cotes 98, 99, soulignement ajouté).
115. Lors de son audition du 19 octobre 2005, le PDG d'Ohlmann a confirmé ces déclarations : « *ce document Bronze Industriel m'a été remis par M. X... lors de sa visite dans mon entreprise* » (soulignement ajouté, cote 355).

## **2. LORS DE L'APPEL D'OFFRES E-RFP DE RENAULT DE NOVEMBRE 2004**

### **a) Les modalités de consultation**

116. Lors de son audition du 5 décembre 2008, le responsable des achats chez Renault a précisé : « *la direction des achats de Renault SAS a mis au point en novembre 2004 un premier appel d'offres en ligne portant sur des commandes 2005 pour 26 références d'électrodes, dont 13 standard en zirconium (CRM16X) et 13 nitrodes. J'ai sélectionné 5 candidats dont 4 considérés comme stratégiques (LBI, Schrub, Ohlmann et Nippert) ainsi que l'espagnol Weldur, fournisseur non stratégique mais offrant souvent des prix plus intéressants que les fournisseurs traditionnels LBI et Schrub. La date d'ouverture de cet appel d'offres était le mardi 23 novembre à 14 heures et sa date de clôture, le mardi 30 novembre 2004 à 23 heures CET (heure française)* » (cotes 3345, 805, 806, 751, 752, 1759, 3351 à 3354).
117. A cette époque, Renault avait référencé LBI pour les nitrodes et Nippert pour les électrodes standard. Renault tenait en effet à disposer d'offres compétitives.
118. Lors de ce marché, les cinq entreprises sélectionnées ont présenté des offres : LBI et Nippert pour les 26 références, Ohlmann pour 14 dont une seule nitrode, Schrub pour les 13 références standard et Weldur pour 11 références standard.

### **b) Les éléments de concertation entre LBI et Schrub**

#### ***Les deux tableaux saisis chez LBI***

119. Deux tableaux saisis chez LBI (cotes 3280 et 3282), datés du 27 novembre 2004, soit avant la fin de la date limite de dépôt des offres, font apparaître des prévisions de prix pour treize références standard (n°1, 2, 3, 4, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 14, 15, et 26) :

**Tableau n°4 : Marché e-rfp Renault SAS du 23 au 30 novembre 2004 électrodes standard CRM16X  
en gros les bonnes prévisions de LBI sur les prix de Schrub, en gras prix des électrodes et totaux attribués**

Electrodes			Tableau LBI 27 novembre 2004 "27/11/04" (c 3 282)				Tableau LBI 27 novembre 2004 "27/11/04" (c 3 280)				Résultat final LBI (c 815, 3288)		Résultat final Schrub (c 815, 1843)				
N° marché 2005	Référence électrode	N° marché 2002	Potentiel			Prévisions 2005 LBI euros		Prévisions 2005 Schrub euros		"Proposition 2005" LBI euros		"Proposition 2005" Schrub euros		Gain	prix offert	Gain	prix offert
			Quantités	CA	% CA												
1	P911 310 176	26	52 700	13 175 €	1,0%	0,24		0,25		OK 0,24		0,41	0,41	1	0,25		0,41
2	P911 310 400	1	396 000	75 240 €	5,8%	0,24		0,25	0,24	0,24	0,21 OK	0,24	0,21		0,19		0,21
3	P911 311 183	4	125 934	32 743 €	2,5%	0,51		0,56		0,51		0,56	0,51		0,51		0,51
4	P911 321 474	7	114 000	36 480 €	2,8%	0,56		0,60	0,60 ?	0,56		0,60	0,60 ?	4	0,32		0,60
6	R100 034 079	2	181 580	38 132 €	2,9%	0,24		0,25		0,24		0,33	-	6	0,21		0,33
7	R100 034 093	6	54 680	33 902 €	2,6%	0,60		0,65		0,60		0,65	0,90	7	0,62		0,90
10	R100 148 626	-	11 544	22 511 €	1,7%	1,85	2,05	1,79	1,95	2,05		1,95	-		2,05	10	1,95
11	R100 148 629	-	4 500	10 125 €	0,8%	2,32		2,45		2,32		2,45	2,20 2,25?		2,32	11	2,25
12	R100 149 382	41	178 062	137 108 €	10,6%	0,79		0,84		0,79		0,95	-	12	0,77		0,95
13	R100 149 383	-	5 943	13 075 €	1,0%	1,66	1,46	1,37	1,55	1,66		1,55	1,40		1,66		1,40
14	R100 149 384	52	14 450	44 651 €	3,4%	1,16		1,25	1,10	1,16		1,10	1,00		1,16		1,00
15	R100 149 385	34	37 716	28 287 €	2,2%	1,10		1,28	1,15	1,10		1,15	1,15	15	0,75		1,15
26	R901 338 036	-	89 685	70 851 €	5,5%	0,51		0,56		0,56		0,56	0,56		0,28		0,60
<b>Totaux LBI</b>			<b>618 738</b>	<b>287 083 €</b>	<b>22,1%</b>												
<b>Totaux Schrub</b>			<b>16 044</b>	<b>32 636 €</b>	<b>2,5%</b>												
<b>Totaux Nippert</b>			<b>632 012</b>	<b>236 559 €</b>	<b>18,2%</b>												
<b>Totaux LBI et Schrub</b>			<b>634 782</b>	<b>319 719 €</b>	<b>24,7%</b>												
<b>Totaux 13 électrodes</b>			<b>1 266 794</b>	<b>556 278 €</b>	<b>42,9%</b>												
<b>Totaux 26 électrodes</b>			<b>2 167 754</b>	<b>1 296 939 €</b>	<b>100%</b>												
<b>Résultats exacts des offres Schrub connues par LBI avant clôture</b>									<b>3/13</b>			<b>12/13</b>			<b>12/13</b>		

120. L'analyse des propositions de prix de LBI et de Schrub permet de dater les deux tableaux saisis chez LBI, avant le mardi 30 novembre 2004, jour de clôture de l'appel d'offres, puisque les prix LBI qui figurent dans les deux documents s'avèrent différents, au moins pour partie (en dehors des cinq références n° 3, 10, 11, 13, 14), de ceux finalement remis par LBI (cote 815).
121. Par procès-verbal d'audition du 27 janvier 2009, les responsables commerciaux de LBI ont d'ailleurs admis : « *s'agissant de la pièce cotée 3282 dans le dossier dont vous me montrez l'original (...) M. E... est bien le rédacteur des prix manuscrits au crayon de même que ceux également manuscrits au crayon figurant à la pièce cotée ci-avant 3280. Ces prix au crayon tant de la pièce 3282 que 3280 correspondent à deux de nos différentes hypothèses de cotation pendant la semaine de l'appel d'offres Renault sur internet » (cote 3534, soulignement ajouté,).*
122. Par ailleurs, par courriel du 5 décembre 2008, le responsable des achats chez Renault a fourni les offres des cinq candidats qui n'indiquent aucune évolution des soumissions. Ainsi, ce dernier a-t-il répondu à la question posée par le rapporteur « *pouvez-vous me confirmer qu'il s'agit des seules offres faites par les soumissionnaires ?* » : « *oui, ce sont les seules offres faites* » (cotes 3372 à 3377)
123. En outre, il est possible de dater le tableau coté 3282 antérieurement à celui coté 3280 puisque les prix manuscrits Schrub qui figurent dans ce dernier document s'avèrent, à la différence du premier (pour 3 sur 13 références, soit n° 4, 1 et 15), davantage conformes aux prix remis pour la clôture de l'appel d'offres (pour 12 sur 13 références, hors n° 26).
124. En tout état de cause, il résulte des deux tableaux litigieux que LBI avait une parfaite connaissance des prix que Schrub avait l'intention de déposer lors de l'appel d'offres du 30 novembre 2004 (cote 815).

***Le tableau « fiche devis client » saisi chez Schrub***

125. Il a corrélativement été saisi chez Schrub un tableau intitulé « *fiche de devis client* » daté du 29 novembre 2004 (cote 1843), soit avant la clôture de l'appel d'offres, qui montre la connaissance réciproque des prévisions de prix auxquelles s'attendaient Schrub de la part de LBI en regard des siennes (« *prix remis* ») pour les 13 références standard (n° 1, 2, 3, 4, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 14, 15 et 26).
126. Ainsi que l'indique le tableau n°5 figurant ci-après, LBI a remis des prix conformes à ces « *hypothèses de cotation* », telles que connues par Schrub, pour 5 références sur 13 : n° 3, 10, 11, 13 et 14. En effet, elle a préféré ajuster ses prix pour faire face à la concurrence de Nippert pour les 8 autres références standard (n° 1, 2, 4, 6, 7, 12, 15 et 26) :

**Tableau n°5 : Marché e-rfq Renault SAS du 23 au 30 novembre 2004 électrodes standard CRM16X  
en gros, les prévisions de Schrub sur les prix de LBI conformes à ceux envisagés, en gras, prix des électrodes et totaux attribués**

Electrodes						Tableau LBI "27/11/04" (c 3280)				Tableau Schrub "29/11/2004" prévisions Schrub (c 1843)		Résultat final LBI (c 815, 3288, 3278)		Résultat final Schrub (c 815, 1843)	
N° marché 2005	Référence électrode	N° marché 2002	Potentiel			Prévisions 2005 LBI euros		Prévisions 2005 Schrub euros		LBI euros	Schrub euros	Gain	prix offert	Gain	prix offert
			Quantités	CA	% CA										
1	P911 310 176	26	52 700	13 175 €	1,0%	OK 0,24		0,41	0,41	0,24	0,41	1	0,25		0,41
2	P911 310 400	1	396 000	75 240 €	5,8%	0,24	0,21 OK	0,24	0,21	0,21	0,21		0,19		0,21
3	P911 311 183	4	125 934	32 743 €	2,5%	<b>0,51</b>		0,56	0,51	<b>0,51</b>	0,51		<b>0,51</b>		0,51
4	P911 321 474	7	114 000	36 480 €	2,8%	<b>0,56</b>		0,60	0,60 ?	<b>0,56</b>	0,60	4	<b>0,32</b>		0,60
6	R100 034 079	2	181 580	38 132 €	2,9%	0,24		<b>0,33</b>	-	0,24	0,33	6	<b>0,21</b>		0,33
7	R100 034 093	6	54 680	33 902 €	2,6%	0,60		<b>0,65</b>	0,90	0,60	0,90	7	<b>0,62</b>		0,90
10	R100 148 626	-	11 544	22 511 €	1,7%	<b>2,05</b>		<b>1,95</b>	-	<b>2,05</b>	1,95		<b>2,05</b>	10	<b>1,95</b>
11	R100 148 629	-	4 500	10 125 €	0,8%	<b>2,32</b>		2,45	2,20 -2,25?	<b>2,32</b>	2,25		<b>2,32</b>	11	<b>2,25</b>
12	R100 149 382	41	178 062	137 108 €	10,6%	0,79		<b>0,95</b>	-	0,79	0,95	12	<b>0,77</b>		0,95
13	R100 149 383	-	5 943	13 075 €	1,0%	<b>1,66</b>		1,55	1,40	<b>1,66</b>	1,40		<b>1,66</b>		1,40
14	R100 149 384	52	14 450	44 651 €	3,4%	<b>1,16</b>		1,10	1,00	<b>1,16</b>	1,00		<b>1,16</b>		1,00
15	R100 149 385	34	37 716	28 287 €	2,2%	1,10		1,15	1,15	1,10	1,15	15	<b>0,75</b>		1,15
26	R901 338 036	-	89 685	70 851 €	5,5%	0,56		0,56	0,56	0,56	0,60		0,28		0,60
<b>Totaux LBI</b>			<b>618 738</b>	<b>287 083</b>	<b>22,1%</b>										
<b>Totaux Schrub</b>			<b>16 044</b>	<b>32 636 €</b>	<b>2,5%</b>										
<b>Totaux Nippert</b>			<b>632 012</b>	<b>236 559 €</b>	<b>18,2%</b>										
<b>Totaux 13 électrodes CRM16X</b>			<b>1 250 750</b>	<b>556 278 €</b>	<b>42,9%</b>										
<b>Totaux 26 électrodes</b>			<b>2 167 754</b>	<b>1 296 939 €</b>	<b>100%</b>										
<b>Résultats exacts des offres envisagées LBI connues par Schrub avant clôture</b>						13/13				13/13			5/13		

### ***Les cinq autres tableaux saisis chez LBI***

127. Cinq autres tableaux intitulés « *Renault devis 2005 CRM16X/ Bicop* » ont été saisis chez LBI (cotes 3278, 3286, 3292, 3298, 3266). Ils ont été établis par M. E... de LBI entre le 9 décembre 2004 et le 1<sup>er</sup> février 2005, soit après la clôture de l'appel d'offres.
128. Ces tableaux font état en regard des 26 prix remis par LBI, des prix de 13 références sur 13 remis par Schrub (n° 1, 2, 3, 4, 6, 7, 10, 11, 12, 13, 14, 15, et 26). Ces documents portent la mention : « *LBI couvrait Schrub* ».
129. Les deux tableaux n° 5 et 6 figurant ci-dessus révèlent que LBI n'a pas remis un prix plus concurrentiel que celui de Schrub malgré son excellente connaissance des prix de son concurrent pour les 5 références n°3, 10, 11, 13 et 14.
130. Les prévisions de prix de LBI montrent que celle-ci devait l'emporter sur Schrub pour les 6 références n° 1, 4, 6, 7, 12 et 15, alors que Schrub devait proposer un prix équivalent ou moins élevé que LBI pour les 7 références n° 2, 3, 10, 11, 13, 14 et 26.
131. La concurrence opposée par Nippert n'a cependant pas permis à Schrub de se voir attribuer les références n° 10 et 11. Nippert l'a également emporté sur les 3 autres références n° 3, 13 et 14.
132. Lors de son audition du 18 octobre 2005, le PDG de Schrub a déclaré : « *concernant le document Renault devis 2005 CRM16X/Bicop, [document du 10/12/04] je n'ai pas d'explications sur la mention «LBI couvrait Schrub* » (cotes 3298, 215).
133. Par procès-verbal du 6 octobre 2005, les responsables commerciaux de LBI ont expliqué : « *concernant le scellé N°1 p. 70 (cote 3266), la formule du tableau « LBI couvrait Schrub » signifie : couvrait le prix de Schrub et non pas protégeait le concurrent. D'ailleurs le bilan montre que nous avons récupéré 90 % des volumes de Schrub à Sofrastock, mais avec des baisses de prix de 20 à 70 % (...).*  
*L'opération Renault 2005 constituait pour nous une revanche de l'affaire X... 2002 dont le bilan s'était malheureusement soldé par une perte de 9 postes (passage de 35 à 26 références) récupérés en partie par Schrub et Nippert ainsi qu'une baisse du chiffre d'affaires chez Renault de 27 % (cf. scellé 2 p 7 cote 663) » (cote 97).*
134. Cependant Nippert n'a pas participé à l'appel d'offres de 2002, faute d'être référencée par Renault pour les électrodes standard à cette période.
135. Il ressort d'ailleurs d'un document saisi chez LBI que celle-ci estimait avoir « *perdu* » 4 références (n° 2, 3, 14, 26) au profit de Nippert et en avoir « *gagné* » 11 (n° 8, 9, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24 et 25) au détriment également de Nippert. En revanche LBI n'a pas considéré avoir « *perdu* » tant vis-à-vis de Nippert que de Schrub qui les ont obtenues, l'une des 5 références pour lesquelles « *LBI couvrait Schrub* » (n° 3, 10, 11, 13 et 14) (cote 1680).

### **c) Les résultats de l'appel d'offres**

136. Pour ce marché de 2 167 754 pièces réparties en 26 lots, le chiffre d'affaires potentiel estimé par Renault s'élevait à 1 891 067 euros. A la clôture de l'appel d'offres, ce chiffre d'affaires est passé à 1 296 939 euros, soit une baisse moyenne des prix de 31,4 %, démontrant ainsi que la concurrence avait pu jouer entre LBI et Nippert (cotes 815, 805, 806).

137. A l'issue de l'appel d'offres, LBI a obtenu 17 références (n° 1, 4, 6, 7, 8, 9, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24 et 25) dont 11 nitrodes et six électrodes standard, Nippert, 7 (n° 2, 3, 5, 13, 14, 23 et 26) dont 2 nitrodes (n° 5 et 23) et 5 électrodes standard, Schrub, 2 électrodes standard (n° 10 et 11) alors que Ohlmann et Weldur n'ont obtenu aucune référence, soit :
- LBI pour un montant potentiel de 1 224 074 euros ou 69,2 % de la commande annuelle ;
  - Nippert pour un montant potentiel de 367 050 euros ou 28,3 % de la commande annuelle ;
  - Schrub pour un montant potentiel de 32 636 euros ou 2,5 % de la commande annuelle (cotes 807 à 815, 751, 752).
138. Pour les 13 références obtenues à un prix arrêté en concertation entre LBI et Schrub sur les 13 références d'électrodes standard d'un montant total de 556 278 euros, LBI a bénéficié d'un chiffre d'affaires potentiel de 287 083 euros pour les six références attribuées n° 1, 4, 6, 7, 12 et 15 contre un chiffre d'affaires potentiel de 32 636 euros pour Schrub pour les deux références obtenues n° 10 et 11 (voir tableaux n° 5 et 6).
139. Lors de son audition du 18 octobre 2005, le PDG de Schrub a déclaré : « *en ce qui concerne les électrodes (marché Renault 2002), nous avons 30 références sur 72, ce qui représentait 765 700 euros HT soit 60 % du chiffre d'affaires Renault. En 2003, sur les 30 références, Schrub ne détenait plus que 15 postes (286 000 euros de CA par rapport aux quantités fournies) 21 % du CA Renault.*
- En 2005, il nous reste 11 postes qui représentent 39 725 euros, soit 5 % du chiffre d'affaires Renault.*
- La baisse globale sur Renault est de 34 % sur cette période » (cotes 210, 211).*
140. L'évolution du chiffre d'affaires électrodes toutes références confondues de Renault avec ses quatre principaux fournisseurs se présentait de la manière suivante entre 2004 et 2005 (voir tableau n° 4, cotes 756 à 759, 834, 835) :

Entreprises	2004	2005	2005/2004
LBI	783 239 €	878 952 €	12,20%
Schrub	707 928 €	328 252 €	-53,60%
Ohlmann	319 100 €	116 816 €	-63,40%
Nippert	1 153 203 €	393 746 €	-65,90%
Quatre fournisseurs	2 963 470 €	1 717 766 €	-42,20%

141. Dans un contexte baissier de 42,2 %, les ventes d'électrodes de LBI à Renault ont été les seules à augmenter de 12,2 %, passant de 783 239 à 878 952 euros, alors que les ventes des autres fournisseurs ont diminué sur cette période de plus de 50 % pour Schrub et de plus de 60 % pour Nippert et Ohlmann.

### 3. LORS DE L'APPEL D'OFFRES LANCÉ PAR PSA EN JUIN 2005

#### a) Les modalités de consultation

142. En 2005, PSA a organisé deux séries d'appels d'offres sous forme d'enchères inversées. La première procédure a porté sur 43 électrodes standard et la seconde sur 52 pièces dont 31 références d'allonges et 21 références d'électrodes spéciales.
143. Le premier appel d'offres a été élaboré par PSA en fonction de son « *bilan consommation embouts tous sites sur 2004* » portant sur 43 références d'électrodes standard à base de zirconium pour lesquelles les cinq références Z000 120 926 à 929 et P911 321 205 avaient été dédoublées selon la hauteur en distinguant H6 (6 mm) et H8 (8 mm) (cotes 865 à 869, 880).
144. Lors de leur audition du 16 novembre 2005, les acheteurs de PSA ont précisé : « *la première consultation concerne les mises (caps). Elle a démarré vers février-mars 2005 et les enchères se sont déroulées fin juin 2005. Les fournisseurs consultés ont été LBI, Cushway's, Schrub, TKMI et Weldur. Ces entreprises nous ont communiqué les offres papier. Cette consultation concernait 43 références.*
- Les fournisseurs de cette première consultation étaient informés oralement qu'une seconde consultation portant sur les allonges et des mises spéciales serait lancée. C'est la raison pour laquelle lors de cette première consultation, les références n'ont pas été attribuées. La première consultation et la seconde concernent toutes les usines européennes »* (cote 847).
145. Les cinq compétiteurs suivants ont remis des offres « *papier* » :
- Schrub, le 14 mars 2005 pour 45 pièces car y ajoutant hors marché les deux références d'allonges Z000 358 775 et 776 (cote 876) ;
  - LBI, le 15 mars 2005 pour 45 pièces car y ajoutant également les deux références d'allonges Z000 358 775 et 776 (cotes 870, 1575) ;
  - Weldur, pour 43 références (cotes 877 à 881, 1464 à 1468) ;
  - Cushway's, pour 43 références (cotes 871 à 875) ;
  - TKMI pour 38 références car ne fournissant de prix pour cinq références que pour la hauteur de 8 mm et non pour celle de 6 mm (cotes 890 à 894).
146. Lors des enchères inversées des 29 et 30 juin 2005, LBI, Schrub, TKMI, Weldur et Cushway's ont présenté des offres pour les 43 références sur la place de marché Internet Ariba.
147. Les fournisseurs ont été informés de leur classement : TKMI était en première position pour 27 références, LBI pour neuf, Weldur pour quatre, Cushway's pour deux et Schrub pour une référence (cotes 881 à 888).

#### b) Les éléments de concertation entre LBI et son distributeur Weldur

148. Dans un document daté du 16 mars 2005 (cote 1591) rédigé en espagnol et intitulé « *PRECIOS WELDUR PARA PSA* » (« *Prix Weldur pour PSA* », traduction de l'espagnol), LBI a communiqué à son distributeur pour l'Espagne, Weldur, une liste de prix pour les 45 références de l'appel d'offres PSA (y sont également ajoutées les deux références d'allonges Z000 358 775 et Z000 358 776).

149. En face des cinq références n°8, 10, 21, 31 et 32, il est indiqué la mention « *SI POSIBLE PARA WELDUR* » (« si possible pour Weldur », traduction de l'espagnol).
150. En face de quatre références où LBI n'a pas indiqué de prix (n°34, 35, 36 et 37) il est fait état de la mention « *PRECIOS QUE QUIERES* » (« les prix que tu veux », traduction de l'espagnol) :

27

LB/ED

16/03/2005

**Ele Bronze ELECTRODES**

**PERCIOS WELDUR PARA PSA 2005**

REF	QTE PSA	QTE LBI 2004	PRIX €	
1 Z000 271 736	48 074	520	0,46	
2 P911 310 112	2 040 753	924 980	0,29	
3 P911 310 206	179 192	54 000	0,54	
4 P911 310 208	68 931	57 800	0,57	
5 P911 310 209	103 551	43 500	0,58	
6 P911 310 207	922 442	320 000	0,54	
7 P911 310 210	67 559	31 800	0,55	
8 A804 000 005	30 720		1,32	
9 Z000 277 004	31 581		0,71	SI POSIBLE PARA WELDUR
10 Z000 149 869	960	1 266	1,15	SI POSIBLE PARA WELDUR
11 Z000 120 922	34 953		1,37	
12 Z000 120 923	95 726		1,19	
13 Z000 264 459	49 770		0,28	
14 P911 310 400	1 398 769	422 500	0,27	
15 P911 321 400	132 380	19 740	0,55	
16 Z000 120 921	15 012		0,63	
17 P911 310 213	217 761	64 700	0,58	
18 P911 310 000	12 130	5 500	0,32	
19 P911 310 101	47 412	2 550	0,45	
20 P911 321 000	18 503	6 510	0,67	
21 Z000 120 924	5 263		1,48	SI POSIBLE PARA WELDUR
22 Z000 120 925	6 969		1,50	
23 P911 310 302	21 478		0,54	
24 P911 310 501	25 522	21 786	0,85	
25 Z000 256 202	43 921	49 010	0,71	
26A Z000 120 926 H6	508 346	194 879	0,72	
27A Z000 120 927 H6	67 658		0,75	
28A Z000 120 928 H6	18 514	15 060	1,07	
29A Z000 120 929 H6	18 475	5 700	1,14	
30A P911 321 205 H6	272 481	1 000	1,09	
26B Z000 120 926 H8			1,15	
27B Z000 120 927 H8			1,09	
28B Z000 120 928 H8			1,15	
29B Z000 120 929 H8			1,04	
30B P911 321 205 H8			1,10	
31 Z000 120 932	11 892		1,48	SI POSIBLE PARA WELDUR
32 P911 312 502	91 813		1,57	SI POSIBLE PARA WELDUR
33 P911 321 600	6 812	6 017	0,90	
34 P911 712 300	14 120	9 450	-	PRECIOS QUE QUIERES
35 P911 712 301	13 948		-	PRECIOS QUE QUIERES
36 P911 702 600	9 231		-	PRECIOS QUE QUIERES
37 P911 702 601	4 051		-	PRECIOS QUE QUIERES
38 Z000 222 877	43 380	49 050	1,21	
39 Z000 358 775	10 000		1,28	
40 Z000 358 776	10 000		1,38	

PSA Precios Weldur 160305 / PSA devis 2005

1/1

151. Lors de son audition en date du 18 janvier 2006, le directeur commercial de Weldur a déclaré: « concernant le document du Bronze Industriel daté du 16 mars 2005 (cote 1591), la colonne prix en euros concerne les prix conseillés par le Bronze »

*Industriel. La mention "Si posible para Weldur" signifie qu'il s'agit de produits pouvant être fabriqués par le Bronze Industriel ou par nous mêmes alors que la mention "Precios que quieres" ne concerne que des produits qui ne sont pas fabriqués par Le Bronze. Il nous arrive de communiquer ponctuellement les prix à la demande du Bronze Industriel. Mais même si nous ne les communiquons pas, les clients les communiquent aux différents fournisseurs » (cote 1438, soulignement ajouté).*

152. Le tableau n°6 figurant ci-après indique que les prix conseillés transmis par LBI à son distributeur espagnol ont été suivis par ce dernier pour 25 occurrences sur 39 dans son offre « papier » et pour 5 occurrences sur 39 dans son offre finale sur Internet. Weldur est même en première position en offrant le prix de 1,15 euro conseillé par LBI, pour la référence n°10, Z000 149 869, qui était doublé de la mention « *si possible pour Weldur* » :

Tableau n°6 : Analyse des prix Weldur établis par LBI pour l'appel d'offres PSA du 29/30 juin 2005								
en plus gros prix "papier" ou "internet" Weldur coïncidant avec prix conseillés par LBI, en gras les prix moins-disants								
Electrodes			LBI			Weldur		
N°LBI	Référence électrode	Prix et offres de prix LBI			Offres de prix Weldur conseillés par LBI		1ère proposition Weldur (c 876-880)	Prix remis enchères internet Weldur (c 882-889)
		Prix LBI (2004-2005) (c 940-993)	1ère proposition LBI (papier)	Prix internet LBI 30/06/05 (c 882-889)	Prix Weldur conseillés par LBI 16/03/2005 (c 1 591)			
1	Z000 271 736		0,40	<b>0,40</b>	0,46		<b>0,46</b>	0,43
2	P911 310 112	0,30	0,27	0,27	0,29		0,28	0,26
3	P911 310 206	0,60	0,55	0,54	0,54		<b>0,54</b>	<b>0,54</b>
4	P911 310 208	0,61	0,55	0,54	0,57		<b>0,57</b>	0,56
5	P911 310 209	0,61	0,56	0,55	0,58		<b>0,58</b>	0,57
6	P911 310 207	0,60	0,55	0,54	0,54		<b>0,54</b>	0,53
7	P911 310 210	0,62	0,56	0,55	0,55		<b>0,55</b>	0,54
8	A804 000 005		1,41	1,39	1,32	Si possible pour W	0,90	<b>0,90</b>
9	Z000 277 004		0,54	<b>0,52</b>	0,71		<b>0,71</b>	0,65
10	Z000 149 869	0,75	1,30	1,28	1,15	Si possible pour W	1,20	<b>1,15</b>
11	Z000 120 922		1,57	1,53	1,37		1,38	1,30
12	Z000 120 923		1,48	1,41	1,19		1,20	<b>1,19</b>
13	Z000 264 459		0,26	<b>0,25</b>	0,28		<b>0,28</b>	0,26
14	P911 310 400	0,27	0,25	0,24	0,27		0,24	0,24
15	P911 321 400	0,56	0,51	0,50	0,55		<b>0,55</b>	0,54
16	Z000 120 921		0,61	0,60	0,63		0,60	0,60
17	P911 310 213	0,60	0,55	0,54	0,58		0,57	0,56
18	P911 310 000	0,40	0,36	0,33	0,32		<b>0,32</b>	<b>0,32</b>
19	P911 310 101	0,65	0,40	0,38	0,45		<b>0,45</b>	0,44
20	P911 321 000	0,70	0,66	0,64	0,67		0,66	0,65
21	Z000 120 924		1,70	1,65	1,48	Si possible pour W	<b>1,48</b>	1,40
22	Z000 120 925		1,78	1,73	1,50		<b>1,50</b>	1,45

Electrodes			LBI				Weldur		
N°LBI	Référence électrode		Prix et offres de prix LBI			Offres de prix Weldur conseillés par LBI		1ère proposition Weldur (c 876-880)	Prix remis enchères internet Weldur (c 882-889)
			Prix LBI (2004-2005) (c 940-993)	1ère proposition LBI (papier)	Prix internet LBI 30/06/05 (c 882-889)	Prix Weldur conseillés par LBI 16/03/2005 (c 1 591)			
23	P911 310 302			0,88	0,81	0,54		0,54	0,52
24	P911 310 501		0,90	0,82	<b>0,80</b>	0,85		<b>0,85</b>	0,84
25	Z000 256 202		0,64	0,60	0,60	0,71		<b>0,71</b>	0,68
26	Z000 120 926	H6	0,78	0,66	0,66	0,72		<b>0,72</b>	0,70
27	Z000 120 927	H6		1,01	1,00	0,75		<b>0,75</b>	<b>0,75</b>
28	Z000 120 928	H6	1,54	1,01	1,00	1,07		<b>1,07</b>	1,03
29	Z000 120 929	H6	1,54	1,01	1,00	1,14		1,04	1,03
30	P911 321 205	H6		0,98	0,97	1,09		<b>1,09</b>	1,05
26B	Z000 120 926	H8		0,73	<b>0,73</b>	1,15		0,98	1,07
27B	Z000 120 927	H8		1,08	<b>1,05</b>	1,09		1,08	1,08
28B	Z000 120 928	H8		1,08	<b>1,05</b>	1,15		<b>1,15</b>	1,10
29B	Z000 120 929	H8		1,08	<b>1,05</b>	1,04		1,13	1,08
30B	P911 321 205	H8		1,05	1,03	1,10		<b>1,10</b>	1,08
31	Z000 120 932			1,62	1,60	1,48	Si possible pour W	<b>1,48</b>	1,45
32	P911 312 502			1,72	1,68	1,57	Si possible pour W	<b>1,57</b>	1,55
33	P911 321 600		0,90	0,85	0,84	0,90		0,72	0,89
34	P911 712 300		0,83	2,10	2,10	PQQ	Prix que tu veux	1,52	1,25
35	P911 712 301			2,22	2,22	PQQ	Prix que tu veux	1,52	1,33
36	P911 702 600			2,20	2,15	PQQ	Prix que tu veux	1,70	1,34
37	P911 702 601			2,25	2,17	PQQ	Prix que tu veux	1,95	1,80
38	Z000 222 877		1,14	1,14	<b>1,12</b>	1,21		<b>1,21</b>	1,18
39	Z000 358 775		1,25	0,90		1,28			
40	Z000 358 776			1,06		1,38			
<b>Résultats exacts des prix conseillés par LBI pour les offres "papier" et "internet" de Weldur</b>								<b>25/39</b>	<b>5/39</b>

153. De plus, les cinq références n°8, 10, 21, 31 et 32 du tableau de prix conseillés par LBI, doublés de la mention « *si possible pour Weldur* » comportent des prix inférieurs à ceux offerts par LBI tant dans son offre « *papier* » que dans son offre finale, révélant ainsi une offre de couverture du fournisseur au bénéfice de son distributeur.

### c) Les éléments de concertation entre LBI et son distributeur Cushway's

154. Dans un courriel en date du 15 juin 2005, dont l'objet est « *Electrodes caps* », un responsable de LBI fait état des messages échangés en anglais entre Cushway's et LBI le 19 avril 2005, soit avant la date de clôture de l'appel d'offres du 30 juin 2005 :

- un premier message du 19 avril 2005 de Mme G..., administrateur de Cushway's à Mme Flore F..., responsable de zone du département électrodes de LBI : « *Flore, Please find attached the price list we have submitted to PSA today for the electrodes caps. In addition are you able to forward costs for the electrodes which I listed on my fax of 15/04/05 and if so, can we have these costs for tomorrow so we can then send the information to PSA, if you are unable to provide costs please let me know asap. Many thanks.* » (« Flore, veuillez trouver ci jointe la liste des prix que nous avons soumis à PSA ce jour pour les mises. De plus, pouvez-vous nous communiquer les coûts de revient des électrodes dont la liste figure dans ma télécopie du 15 avril 2005 de sorte que nous puissions avoir ces données pour demain et ensuite envoyer ces informations à PSA En cas d'impossibilité de votre part de nous fournir ces données, faites-le moi savoir dès que possible. Merci beaucoup » (traduction de l'anglais, cote 1592, soulignement ajouté) ;
- un second message du 19 avril 2005 en réponse de Mme Flore F... à Mme Carlie G... : « *Dear Carlie Well received your quotation with thanks. Just a small information : in the column quantity, you have written (le Bronze) but in fact it corresponds to the global annual need of PSA for 2004 and not to the quantity delivered by LBI. Price are OK. Concerning your list dated 15/04/05 please be informed that we are actually working on this price list for France and Spain and I will send you the corresponding additional price list as soon as available* » (« Chère Carlie. Bien reçu vos offres. Merci. Juste une petite information dans la colonne quantités vous avez écrit Le Bronze mais en fait cela correspond aux besoins annuels de PSA pour 2004 et pas à la quantité fournie par LBI. Les prix sont OK. Concernant votre liste datée du 15 avril 2005 soyez informée que nous travaillons actuellement sur cette liste de prix pour la France et l'Espagne et je vous enverrai la liste de prix complémentaire correspondante dès que possible » (traduction de l'anglais, cote 1592, soulignement ajouté).

155. Par procès-verbal du 6 octobre 2005, les responsables de LBI, MM. A... et D..., ont reconnu : « *Concernant le scellé N°1 p 28 (cote 1592) (...), il s'agit du marché PSA, et notre distributeur Cushway's nous a communiqué une liste de prix qu'il a soumissionnée* » (cote 93).

156. Il a en outre été saisi chez LBI un mémento commercial manuscrit du 1<sup>er</sup> juin 2005 analysant les prix de l'offre « *papier* » remis par Cushway's de la manière suivante :

« P911 310 207 : 0,54 alors que BI 0,55

14 réf(érence)s où Cushway's est moins cher que nous (alors que c'est des pièces finies)

P911 310 206 : - (moins) cher que nous (0,54 au lieu de 0,55) » (cote 1743,).

157. L'examen des offres papier de LBI et de Cushway's permet de vérifier l'exactitude du prix de 0,54 euro de Cushway's à comparer au prix de 0,55 euro de LBI pour les deux références n°3 (P911 310 206) et n°6 (P911 310 207). De même, cet examen a révélé que Cushway's avait présenté des prix moins chers que LBI pour 17 références sur 43 : n°3, 6, 8, 10, 11, 12, 18, 21, 22, 23, 27, 31, 32, 34, 35, 36 et 37 (cotes 870 à 875).
158. L'examen des offres internet des 29 et 30 juin 2005 montre en outre que l'offre de Cushway's de première proposition restera inchangée à 0,54 euro pour les 2 références précitées n°3 et n°6 ainsi que pour 8 autres références (n°7, 8, 11, 12, 18, 21, 22 et 23) sur 43 lors de son offre finale (cotes 882 à 889).

#### **d) Les résultats de l'appel d'offres de 2005**

159. Dans ce marché de 43 lots, le chiffre d'affaires prévisionnel retenu par PSA en commande annuelle était de 4,692 millions d'euros. A la clôture des enchères en ligne, ce chiffre est passé à 3,470 millions d'euros, soit une baisse moyenne des prix de 26,1 %. Le niveau des prix en commandes ouvertes était donc élevé lorsqu'ils relevaient de négociations de gré à gré (cote 882).
160. Le résultat de l'appel d'offres a été le suivant :
- 27 lots pour TKMI pour un montant potentiel de 2 538 826 euros ou 73,2 % d'une commande annuelle ;
  - 9 lots pour LBI pour un montant potentiel de 599 085 euros ou 17,3 % d'une commande annuelle ;
  - 4 lots pour Weldur, pour un montant potentiel de 157 684 euros ou 4,5 % d'une commande annuelle ;
  - 2 lots pour Cushway's pour un montant potentiel de 161 669 euros ou 4,7 % d'une commande annuelle ;
  - 1 lot pour Schrub pour un montant potentiel de 12 708 euros ou 0,4 % d'une commande annuelle (cotes 882 à 889, 3167 à 3173, 1565 à 1571, 1459, 1460).
161. Interrogée par le rapporteur sur la question de savoir si des avenants sur la commande ouverte avaient été conclus avec PSA, TKMI a répondu par courrier reçu le 30 décembre 2008 :
- « No podemos adjuntar ninguna demanda parcial sobre pedido abierto alguno que tenga que ver con las referencias ganadas en las pujas a las que se hace mención en su escrito, ya que en ningún momento llegamos a recibir ningún pedido sobre dichas pujas (...) lo que si se nos pregunta' es si mantendriamos los precios ofertados si PSA repartia las cantidades consultadas entre dos proveedores a lo que contestamos que no » « elle n'a jamais reçu de commandes sur les dites enchères (...) et qu'il lui a été demandé en revanche si elle maintiendrait les prix proposés si PSA répartissait les quantités consultées entre deux fournisseurs, ce à quoi elle s'est refusée » (traduction de l'espagnol, cote 3412).

162. De même, par courriel du 6 mars 2009, Weldur a souligné :
- « Weldur nunca recibió pedido alguno del grupo PSA, a pesar de que en algunos casos algunas referencias fueran más baratas, desconocemos los motivos ni hemos preguntado. Podemos asegurarles que PSA nunca solicitó reducir nuestros precios posteriormente a la recepción de nuestras ofertas »* (« Weldur n'a jamais reçu de commande de la part du groupe PSA, même si dans certains cas certaines références étaient moins chères, nous ne connaissons pas les causes et nous ne les avons pas demandées. Nous pouvons vous assurer que PSA n'a jamais demandé à baisser nos prix après la réception de nos offres ») (cote 3676, traduction de l'espagnol).
163. Le tableau n°2 ci-dessus montre qu'en 2007, ni Weldur ni Cushway's n'ont fourni à PSA de moyens de soudure.
164. En revanche, en 2006, après les enchères inversées du 30 juin 2005, LBI a obtenu une commande ouverte de la part de PSA pour 22 références sur les 43 proposées. Ces références ont cependant été renégociées à partir des prix offerts par LBI en réponse à l'appel d'offres de juin 2005 (cotes 3490 à 3530).

#### **D. LES GRIEFS NOTIFIÉS**

165. Au vu des éléments qui précèdent, les griefs suivants ont été notifiés le 15 janvier 2010 :

*« 1) La pratique concertée sur le marché de l'appel d'offres 2002 de Renault SAS*

*Il existe au dossier un faisceau d'indices graves, précis et concordants, pour lequel il est fait grief aux trois sociétés SAS Le Bronze Industriel (RCS 572 196 129), SAS Schrub (RCS 316 024 389) et SA Ohlmann (RCS 338 596 471) d'avoir lors de l'appel d'offres de 2002 de Renault SAS portant sur des commandes d'électrodes, fait obstacle à la concurrence et à la fixation des prix par le libre jeu du marché, pratique contraire aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce, prohibant les ententes anticoncurrentielles.*

*2) La pratique concertée sur le marché de l'appel d'offres du 30 novembre 2004 de Renault SAS*

*Il existe au dossier un faisceau d'indices graves, précis et concordants, pour lequel il est fait grief aux deux sociétés SAS Le Bronze Industriel (RCS 572 196 129) et SAS Schrub (RCS 316 024 389) d'avoir lors de l'appel d'offres du 30 novembre 2004 de Renault SAS portant sur des commandes d'électrodes, fait obstacle à la concurrence et à la fixation des prix par le libre jeu du marché, pratique contraire aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce, prohibant les ententes anticoncurrentielles ainsi qu'aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1 du traité instituant la communauté européenne.*

*3) La pratique concertée sur le marché de l'appel d'offres du 29/30 juin 2005 de PSA*

*Il existe au dossier un faisceau d'indices graves, précis et concordants, pour lequel il est fait grief aux deux sociétés SAS Le Bronze Industriel (RCS 572 196 129) et Weldur SL d'avoir lors de l'appel d'offres du 30 juin 2005 de PSA portant sur des commandes d'électrodes, fait obstacle à la concurrence et à la fixation des prix par le libre jeu du marché, pratique contraire aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de*

*commerce, prohibant les ententes anticoncurrentielles ainsi qu'aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1 du traité instituant la communauté européenne.*

*4) La pratique concertée sur le marché de l'appel d'offres du 29/30 juin 2005 de PSA*

*Il existe au dossier un faisceau d'indices graves, précis et concordants, pour lequel il est fait grief aux deux sociétés SAS Le Bronze Industriel (RCS 572 196 129) et Cushway's & Co Ltd (registration number 552 505) d'avoir lors de l'appel d'offres du 30 juin 2005 de PSA portant sur des commandes d'électrodes, fait obstacle à la concurrence et à la fixation des prix par le libre jeu du marché, pratique contraire aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce, prohibant les ententes anticoncurrentielles ainsi qu'aux dispositions de l'article 81, paragraphe 1 du traité instituant la communauté européenne ».*

## **E. LA MISE EN ŒUVRE DU III DE L'ARTICLE L. 464-2 DU CODE DE COMMERCE**

166. LBI a décidé de ne pas contester les griefs qui lui ont été notifiés. Cette entreprise a donc sollicité le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce qui prévoient que : *« lorsqu'un organisme ou une entreprise ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés et s'engage à modifier ses comportements pour l'avenir, le rapporteur général peut proposer à l'Autorité de la concurrence, qui entend les parties et le commissaire du Gouvernement sans établissement préalable d'un rapport, de prononcer la sanction pécuniaire prévue au I en tenant compte de l'absence de contestation. Dans ce cas, le montant maximum de la sanction encourue est réduit de moitié ».*
167. La mise en œuvre de ces dispositions a donné lieu à l'établissement d'un procès-verbal signé le 4 mars 2010.
168. Pour tenir compte de la non-contestation des griefs, le rapporteur général adjoint a proposé que la sanction éventuellement encourue soit réduite de 10 % du montant qui aurait été normalement infligé.

## **II. Discussion**

### **A. SUR L'APPLICABILITÉ DU DROIT DE L'UNION**

169. Les griefs n° 2, 3 et 4 ont été notifiés sur le fondement de l'article L. 420-1 du code de commerce et de l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, devenu l'article 101, paragraphe 1, du TFUE.
170. Dans ses lignes directrices relatives à la notion d'affectation du commerce figurant aux articles 81 et 82 du traité (JO 2004, C 101, p. 81), la Commission européenne rappelle que *« les articles 81 et 82 du traité s'appliquent aux accords horizontaux et verticaux et aux pratiques abusives d'entreprises qui sont "susceptibles d'affecter le commerce entre États membres" »* (point 1).

171. Selon la jurisprudence constante des juridictions européennes, la notion d'affectation des échanges entre États membres est interprétée largement, dans la mesure où, « pour être susceptibles d'affecter le commerce entre États membres, une décision, un accord ou une pratique doivent, sur la base d'un ensemble d'éléments de fait et de droit, permettre d'envisager avec un degré de probabilité suffisant qu'ils puissent exercer une influence directe ou indirecte, actuelle ou potentielle, sur les courants d'échanges entre États membres, et cela de manière à faire craindre qu'ils puissent entraver la réalisation d'un marché unique entre États membres » (voir, notamment, arrêt de la Cour de justice des Communautés européennes du 25 octobre 2001, *Ambulanz Glöckner*, C-475/99, Rec. p. I-8089, point 48).
172. Dans ses lignes directrices, la Commission a précisé que « [l]es ententes horizontales couvrant l'ensemble d'un État membre sont normalement susceptibles d'affecter le commerce entre États membres. Du reste, les juridictions communautaires considèrent souvent que l'entente qui s'étend à l'ensemble du territoire d'un État membre a, par sa nature même, pour effet de consolider des cloisonnements de caractère national, entravant ainsi l'interpénétration économique voulue par le traité. (...) En principe, ces accords peuvent également, par leur nature même, affecter sensiblement le commerce entre États membres, compte tenu de la couverture de marché requise pour assurer l'efficacité de ces ententes » (points 78 et suivants).
173. En l'espèce, les pratiques en cause ont couvert l'ensemble du territoire national et concernent des produits qui sont commercialisés dans plusieurs, sinon tous les pays de l'Union européenne. Dans le secteur des électrodes de soudure, les fabricants sont en effet principalement des entreprises exportatrices qui vendent leurs produits dans le monde entier et répondent à des appels d'offres lancés dans les autres États membres de l'Union européenne. C'est ainsi que les griefs n° 2, 3 et 4 ont porté sur des appels d'offres auxquels des entreprises européennes ont candidaté, telles les sociétés britanniques *Nippert* et *Cushway's*, ou encore l'entreprise espagnole *Weldur*. En outre, les marchés en cause ont été lancés pour satisfaire les demandes en électrodes de soudure provenant des usines européennes de *Renault* et *PSA*. Les pratiques en cause étaient donc susceptibles d'affecter les courants d'échanges entre les États membres.
174. S'agissant du caractère sensible de l'affectation du commerce intracommunautaire, il résulte des lignes directrices de la Commission précitées que son appréciation dépend des circonstances de chaque espèce, et notamment de la nature de l'accord ou de la pratique, de la nature des produits concernés et de la position de marché des entreprises en cause.
175. Au cas présent, les pratiques visées par les griefs n° 2, 3 et 4 ont été mises en œuvre, entre autres, par le premier fabricant européen d'électrodes de soudure, *LBI*, qui détenait à l'époque des faits la plus forte part de marché (36 %) sur le marché des électrodes de soudure. Les pratiques sont donc susceptibles d'avoir eu un effet sensible sur le commerce entre États membres.
176. Il résulte de ce qui précède que les pratiques visées par les griefs n° 2, 3 et 4 doivent être examinées au regard non seulement du droit national mais également du droit communautaire de la concurrence, ce que les parties mises en cause ne contestent pas en l'espèce.

## B. SUR LE BIEN-FONDÉ DES GRIEFS

### 1. SUR LA DÉFINITION DES MARCHÉS PERTINENTS

177. Il résulte de la pratique décisionnelle du Conseil de la concurrence que lorsque « *les pratiques (...) sont recherchées au titre de la prohibition des ententes [i]l n'est alors pas nécessaire de définir le marché avec précision, comme en matière d'abus de position dominante, dès lors que le secteur et les marchés ont été suffisamment identifiés pour permettre de qualifier les pratiques qui y ont été constatées et de les imputer aux opérateurs qui les ont mises en œuvre* » (voir décision n° [05-D-27](#) du 15 juin 2005 relative à des pratiques relevées dans le secteur du thon blanc, paragraphe 28).
178. Selon une jurisprudence constante, chaque marché passé sur appel d'offres, qu'il s'agisse de marchés publics ou privés, constitue un marché pertinent. Ce marché résulte de la confrontation concrète d'une demande du donneur d'ordres et des propositions faites par les candidats qui répondent à l'appel d'offres (voir, arrêt de la Cour de cassation, 13 juillet 2004, DTP Terrassement « Pont de Normandie » et aussi décision du Conseil de la concurrence n° [08-D-05](#) du 27 mars 2008 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des commerces sous douane des aéroports parisiens, confirmée par l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 2 juillet 2008).
179. En l'espèce, chaque appel d'offres lancé par Renault ou PSA constitue donc un marché pertinent sur lequel il convient d'analyser les pratiques en cause.

### 2. SUR LE BIEN-FONDÉ DES GRIEFS NOTIFIÉS

180. Aux termes de l'article L. 420-1 du code de commerce :

*« Sont prohibées, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions, notamment lorsqu'elles tendent à :*

- 1. limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises ;*
- 2. faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;*
- 3. limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;*
- 4. répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ».*

181. De même, l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, devenu 101, paragraphe 1, du TFUE, dispose notamment que :

*« Sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à :*

- a) *fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction ;*
- b) *limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements ;*
- c) *répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ;*
- d) *appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;*
- e) *subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats (...) ».*

182. À de nombreuses reprises, le Conseil de la concurrence, puis l'Autorité de la concurrence, ont rappelé, en matière de marchés publics ou privés sur appels d'offres, qu'il est établi que des entreprises ont conclu une entente anticoncurrentielle dès lors que la preuve est rapportée, soit qu'elles sont convenues de coordonner leurs offres, soit qu'elles ont échangé des informations antérieurement à la date où le résultat de l'appel d'offres est connu ou peut l'être (voir, notamment, décision n° [06-D-08](#) du 26 mars 2006 relative à des pratiques mises en œuvre dans le cadre de marchés publics de construction de trois collèges dans le département de l'Hérault, confirmée par l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 23 octobre 2007). Ces pratiques peuvent avoir pour objet de fixer les niveaux de prix auxquels seront faites les soumissions, voire de désigner à l'avance le futur titulaire du marché, en le faisant apparaître comme le moins disant. Mais de simples échanges d'informations portant sur l'existence de compétiteurs, leur nom, leur importance, leur disponibilité en personnel ou en matériel, leur intérêt ou leur absence d'intérêt pour le marché considéré, ou encore les prix qu'ils envisagent de proposer, altèrent également le libre jeu de la concurrence en limitant l'indépendance des offres.
183. Il en découle que tout échange d'informations préalablement au dépôt des offres est anticoncurrentiel en ce qu'il est de nature à diminuer l'incertitude dans laquelle toutes les entreprises doivent se trouver placées, relativement au comportement de leurs concurrentes. Cette incertitude est en effet la seule contrainte de nature à pousser des opérateurs concurrents à faire le maximum d'efforts en termes de qualité et de prix pour obtenir le marché. A l'inverse, toute limitation de cette incertitude affaiblit la concurrence entre les offreurs et pénalise le donneur d'ordre, obligé de payer un prix plus élevé que celui qui aurait résulté d'une concurrence non faussée (décision n° [09-D-34](#) du 18 novembre 2009 relative à des marchés de travaux publics d'électricité et d'éclairage public en Corse, confirmée par l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 16 septembre 2010).
184. Par ailleurs, toujours selon la jurisprudence, contreviennent de manière caractérisée au principe d'autonomie des offres, les offres de couverture déposées par des entreprises afin de permettre à un candidat préalablement désigné de présenter l'offre la plus compétitive tout en préservant vis-à-vis du maître de l'ouvrage l'apparence d'une compétition effective (décision du Conseil de la concurrence n° [01-D-20](#) du 4 mai 2001 relative à des pratiques relevées concernant plusieurs marchés de travaux de peinture et d'étanchéité dans le département de l'Indre-et-Loire).
185. La preuve de l'existence de telles pratiques, qui sont de nature à limiter l'indépendance des offres, condition normale du jeu de la concurrence, peut résulter

en particulier d'un faisceau d'indices constitué par le rapprochement de diverses pièces recueillies au cours de l'instruction, même si chacune des pièces prise isolément n'a pas un caractère suffisamment probant (voir, notamment, décision n° [04-D-03](#) du 18 février 2004 relative à des pratiques relevées lors d'un appel d'offres lancé par la direction régionale des douanes à Marseille pour la mise en conformité électrique de la cité de la Joliette).

186. Par ailleurs, un document régulièrement saisi, quel que soit le lieu où il l'a été, est opposable à l'entreprise qui l'a rédigé, à celle qui l'a reçu et à celles qui y sont mentionnées et peut être utilisé comme preuve d'une concertation ou d'un échange d'informations entre entreprises, le cas échéant par le rapprochement avec d'autres indices concordants (arrêts de la Cour de cassation du 12 janvier 1993, société Sogea, et de la cour d'appel de Paris du 8 avril 2009, Ela Médical et du 18 décembre 2001, SA Bajus Transport). La preuve de l'antériorité de la concertation par rapport au dépôt de l'offre peut être déduite, à défaut de date certaine apposée sur un document, de l'analyse de son contenu et du rapprochement de celui-ci avec des éléments extrinsèques, et notamment avec le résultat des appels d'offres (arrêt de la cour d'appel de Paris, 2 avril 1996, société Pro Gec SA).

**a) Sur les pratiques constatées lors de l'appel d'offres de Renault de 2001/2002 (grief n°1)**

187. Les investigations ont permis de réunir un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que, lors de l'appel d'offres de 2001/2002 de Renault portant sur 71 références d'électrodes poinçonnées, les entreprises LBI, Schrub et Ohlmann se sont concertées, préalablement au dépôt des offres, en échangeant leurs barèmes de prix pour 44 références et se répartissant ces dernières en fonction des chiffres d'affaires qu'elles avaient réalisés avec Renault en 2001, en vue de préserver leurs marges et leurs parts de marché.
188. Ce faisceau d'indices est constitué de l'ensemble des éléments exposés aux paragraphes 62 à 115 de la présente décision et plus particulièrement des déclarations d'un ancien cadre commercial de LBI, M. X... qui a dénoncé, pour y avoir participé, la concertation en cause (cf. § 62), des trois tableaux décrits par ce dernier aux enquêteurs qui ont servi de base à la négociation entre LBI, Schrub et Ohlmann et qui ont été saisis chez LBI ainsi que chez Ohlmann, en ce qui concerne l'un d'entre eux (cf. § 63), du tableau télécopié à Ohlmann par LBI le 19 décembre 2001, soit préalablement au dépôt des offres, qui reprend précisément pour l'année 2002 et pour chacune des sociétés, la répartition finale des 44 références (27 références pour LBI, 9 pour Schrub et 8 pour Ohlmann) en quantités et chiffres d'affaires (cf. §§ 77 à 88), du tableau du 14 janvier 2002 daté à la main par M. X..., intitulé « *dernier tableau suite visite Ohlmann le jeudi 10/01/02* », saisi chez LBI et confirmant la répartition des électrodes entre les trois entreprises (cf. §§ 89 à 99), ainsi que des déclarations de LBI, Ohlmann et Schrub, reconnaissant les échanges d'informations sur les prix en cause (cf. §§ 108 à 115).
189. Dans ses observations, Ohlmann soutient qu'elle n'a fait que recevoir des documents relatifs aux prix pratiqués par LBI et Schrub. Elle invoque également que ses offres, qui concernaient les électrodes poinçonnées, n'avaient aucune chance d'aboutir puisque que son fournisseur LBI concourait en même temps qu'elle à l'appel d'offres lancé par Renault.

190. Cependant, au regard de la jurisprudence précitée, la participation d'Ohlmann à la pratique reprochée est démontrée à suffisance de droit dès lors qu'il est établi que, préalablement au dépôt des offres, cette entreprise a eu connaissance des prix de LBI et de Schrub, ainsi que de la répartition des électrodes prévue entre elles, et que LBI a eu connaissance des prix d'Ohlmann, avant que cette dernière ne les soumette à Renault. Par ailleurs, pour que la qualification d'entente soit retenue, il importe peu que les offres déposées par Ohlmann n'aient eu aucune chance d'aboutir dès lors que la consultation a été faussée.
191. Il est ainsi établi, qu'à l'occasion de l'appel d'offres de 2001/2002 de Renault, LBI, qui ne le conteste pas, Schrub et Ohlmann ont mis en œuvre une entente anticoncurrentielle, qui a eu pour objet de tromper Renault quant à la réalité et l'étendue de la concurrence s'exerçant entre les entreprises soumissionnaires et de faire obstacle au libre jeu du marché. Une telle pratique est contraire aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce.

**b) Sur les pratiques constatées lors de l'appel d'offres de Renault de novembre 2004 (grief n°2)**

192. Les investigations ont permis de réunir un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que, lors de l'appel d'offres lancé par Renault en novembre 2004 portant notamment sur 13 références d'électrodes standard, les entreprises LBI et Schrub se sont concertées, préalablement au dépôt des offres, en échangeant des informations sur les prix.
193. Ce faisceau d'indices est constitué des deux tableaux datés du 27 novembre 2004 saisis chez LBI, faisant apparaître les prévisions de prix de LBI et de Schrub préalablement au dépôt des offres pour les 13 références en cause (cf. § 119), du tableau intitulé « *fiche de devis client* », daté du 29 novembre 2004, saisi dans les locaux de Schrub et témoignant de la connaissance réciproque des prévisions de prix auxquelles pouvait s'attendre Schrub de la part de LBI pour les 13 références en compétition (n° 1 à 4, 6, 7, 10 à 15 et 26) (cf. § 125) et des cinq tableaux saisis chez LBI, établis après la clôture de l'appel d'offres et portant la mention « *LBI couvrait Schrub* » en dessous des deux colonnes visant les prix des 13 références proposées (cf. § 127). Cependant, comme il a été exposé aux paragraphes 136 à 141 de la présente décision, LBI n'a finalement remis des prix conformes à ses prévisions de cotation, telle que connues par Schrub, que pour 5 références sur 13.
194. Il est ainsi établi, qu'à l'occasion de l'appel d'offres de novembre 2004 de Renault, LBI, qui ne le conteste pas, et Schrub ont mis en œuvre une entente anticoncurrentielle, qui a eu pour objet de tromper Renault quant à la réalité et l'étendue de la concurrence s'exerçant entre les entreprises soumissionnaires et de faire obstacle au libre jeu du marché. De telles pratiques sont contraires aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE, devenu 101 du TFUE.

**c) Sur les pratiques constatées lors de l'appel d'offres à enchères inversées de PSA de juin 2005 (grief n°3)**

195. Les investigations ont permis de réunir un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que, lors de l'appel d'offres à enchères inversées de PSA de juin 2005 portant sur 43 références d'électrodes standard, LBI et Weldur, son

distributeur pour l'Espagne, se sont concertés, préalablement au dépôt des offres, en échangeant des informations sur les prix.

196. Ce faisceau d'indices est principalement constitué d'un document daté du 16 mars 2005, intitulé « *Prix Weldur pour PSA* », transmis par LBI à Weldur, préalablement au dépôt des offres et indiquant une liste de prix pour les références faisant l'objet de l'appel d'offres ainsi que la mention « *si possible pour Weldur* » en face de 5 références (cf. § 148), du tableau n°6 reproduit au paragraphe 152 de la présente décision, révélant que les prix conseillés par LBI à Weldur ont été suivis par cette dernière pour 25 occurrences sur 39 dans son offre papier et pour 5 occurrences sur 39 dans son offre finale. Par ailleurs, les 5 références « *si possible pour Weldur* » comportent des prix inférieurs à ceux proposés par LBI, tant dans son offre papier que dans son offre finale, révélant ainsi une pratique d'offre de couverture de LBI au bénéfice de son distributeur.
197. Dans ses observations, Weldur soutient qu'elle n'a fait que recevoir de la part de son fournisseur LBI des documents relatifs aux prix « *conseillés* », sans lui avoir communiqué ses propres prix de vente en réponse à l'appel d'offres en cause.
198. Cependant, en vertu de la jurisprudence précitée, dès lors que les sociétés LBI et Weldur soumissionnaient à l'appel d'offres lancé par PSA, rien ne pouvait justifier la transmission par LBI à Weldur de prix de vente, fussent-ils conseillés. Par ailleurs, il est à noter que, comme il a été indiqué, les prix conseillés ont été appliqués en grande partie par Weldur lors de sa première réponse et dans une moindre mesure lors de sa réponse définitive à l'occasion des enchères par Internet.
199. Il est ainsi établi que, lors de l'appel d'offres à enchères inversées de PSA de juin 2005, LBI, qui ne le conteste pas, et Weldur ont mis en œuvre une entente anticoncurrentielle qui a eu pour objet de tromper PSA quant à la réalité et l'étendue de la concurrence s'exerçant entre les entreprises soumissionnaires et de faire obstacle au libre jeu du marché. De telles pratiques sont contraires aux dispositions des articles L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE, devenu 101 du TFUE.

**d) Sur les pratiques constatées lors de l'appel d'offres à enchères inversées de PSA de juin 2005 (grief n°4)**

200. Les investigations ont permis de réunir un faisceau d'indices graves, précis et concordants démontrant que, lors de l'appel d'offres à enchères inversées de PSA de juin 2005 portant sur les mêmes 43 références d'électrodes standard, les entreprises LBI et Cushway's se sont concertées, préalablement au dépôt des offres, en échangeant des informations sur les prix.
201. Ce faisceau d'indices est constitué du courrier du 15 juin 2005, saisi chez LBI, faisant état des messages en anglais échangés avec Cushway's et démontrant que les prix de l'offre de Cushway's ont été communiqués à LBI avant la date limite de dépôt des offres, ce que LBI a d'ailleurs reconnu au cours de l'enquête (cf. §§ 154 et 155). Il a en outre été saisi dans les locaux de LBI, un mémento commercial en date du 1<sup>er</sup> juin 2005 analysant les prix de l'offre soumise par Cushway's (cf. § 156).
202. Dans ses observations, Cushway's admet l'existence d'un échange d'informations avec son fournisseur LBI sur les soumissions de prix en réponse à l'appel d'offres en cause mais indique qu'il s'agissait d'une pratique effectuée en pleine connaissance

du donneur d'ordre, voire à sa demande, pour satisfaire les commandes de son usine de Ryton en Angleterre.

203. Cependant, les allégations de Cushway's ne sont étayées par aucun commencement de preuve. Au contraire, il apparaît que Cushway's a été sélectionnée pour répondre à l'appel d'offres lancé par PSA, au même titre que les autres concurrents, à savoir LBI, Weldur, Schrub et TKMI, notamment en ce qui concernait la première tranche close le 30 juin 2005. Par ailleurs, les acheteurs de PSA ont précisé que cette « *première consultation (et la seconde) concernent toutes les usines européennes* ». En outre, par courriel du 21 avril 2010, adressé au rapporteur, les représentants de PSA ont « *confirm[é] que la consultation était totalement ouverte et que nous étions dans l'attente d'une réponse autonome et indépendante pour chacun des fournisseurs consultés* » (cotes 4705 à 4707).
204. Il résulte de ce qui précède qu'il n'existait aucune justification à ce que Cushway's communique à son fournisseur la liste des prix qu'elle avait l'intention de remettre en réponse à l'appel d'offres lancé par PSA en juin 2005.
205. Il est donc établi que, lors de l'appel d'offres à enchères inversées de PSA de juin 2005, LBI, qui ne le conteste pas, et Cushway's ont mis en œuvre une entente anticoncurrentielle qui a eu pour objet de tromper PSA quant à la réalité et l'étendue de la concurrence s'exerçant entre les entreprises soumissionnaires et de faire obstacle au libre jeu du marché. De telles pratiques sont contraires aux dispositions des articles L. 420-1 du code de commerce et 81 du traité CE, devenu 101 du TFUE.

#### C. SUR L'IMPUTABILITÉ DES PRATIQUES

206. Comme il a été indiqué au paragraphe 42, la société Cushway's mise en cause au titre du grief n° 4, a fait l'objet d'une liquidation volontaire en mai 2010, procédure propre au droit anglais. Si les actifs de l'entreprise ont été cédés par les liquidateurs à la société américaine GE Schmidt Inc, Cushway's continue à exister pour les besoins de la liquidation. A cet égard, il résulte d'une pratique décisionnelle constante que « *la mise en redressement judiciaire d'une entreprise auteur de pratiques anticoncurrentielles, dont les actifs ont été cédés, mais qui n'a pas cessé d'exister juridiquement, ne la fait pas échapper à la responsabilité des pratiques qu'elle a pu mettre en œuvre et dont elle doit répondre, mais il ne peut être prononcé de sanctions à son encontre, en raison de sa mise en liquidation judiciaire, prononcée en cours de procédure* » (voir, notamment, décision n° [06-D-03](#) du 9 mars 2006 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des appareils de chauffage, sanitaires, plomberie, climatisation, confirmée sur ce point par l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 29 janvier 2008).
207. Les pratiques d'entente constatée au titre du grief n° 4 sont donc imputables à la société Cushway's, sans qu'il soit cependant possible de lui infliger une sanction.

#### D. SUR LES SANCTIONS

208. Aux termes du I de l'article L. 464-2 du code de commerce, dans sa version issue de l'ordonnance n° 2008-1161 du 13 novembre 2008 : « *L'Autorité de la concurrence*

*peut (...) infliger une sanction pécuniaire applicable soit immédiatement, soit en cas d'inexécution des injonctions soit en cas de non-respect des engagements qu'il a acceptés. Les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie, à la situation de l'organisme ou de l'entreprise sanctionné ou du groupe auquel l'entreprise appartient et à l'éventuelle réitération de pratiques prohibées par le présent titre. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction. Si le contrevenant n'est pas une entreprise, le montant maximum de la sanction est de 3 millions d'euros. Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 10 % du montant du chiffre d'affaires mondial hors taxes le plus élevé réalisé au cours d'un des exercices clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques ont été mises en œuvre. Si les comptes de l'entreprise concernée ont été consolidés ou combinés en vertu des textes applicables à sa forme sociale, le chiffre d'affaires pris en compte est celui figurant dans les comptes consolidés ou combinés de l'entreprise consolidante ou combinante ».*

209. En l'espèce, il doit aussi être tenu compte de la circonstance que LBI n'a pas contesté les griefs dans le cadre de la mise en œuvre des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, ainsi qu'indiqué au paragraphe 166. Le montant maximum de la sanction est donc, pour cette société, réduit de moitié.

#### **1. SUR LE MONTANT MAXIMUM DES SANCTIONS**

##### **a) En ce qui concerne les pratiques imputables à LBI**

210. Le chiffre d'affaires le plus élevé de la société LBI a atteint 74 974 957 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2007. Le montant maximum de la sanction normalement applicable, égal à 10 % du chiffre d'affaires le plus élevé de la période examinée serait donc de 7 497 495 euros. Par application des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, ce montant maximum est réduit de moitié, soit 3 748 747 euros.

##### **b) En ce qui concerne les pratiques imputables à Schrub**

211. Le chiffre d'affaires le plus élevé de la société Schrub a atteint 11 344 000 euros au cours de l'exercice clos le 31 mars 2001. Le montant maximum de la sanction applicable, égal à 10 % du chiffre d'affaires le plus élevé de la période examinée, est donc de 1 134 400 euros.

##### **c) En ce qui concerne les pratiques imputables à Ohlmann**

212. Le chiffre d'affaires le plus élevé de la société Ohlmann a atteint 5 586 619 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2001. Le montant maximum de la sanction applicable, égal à 10 % du chiffre d'affaires le plus élevé de la période examinée, est donc de 558 661 euros.

#### **d) En ce qui concerne les pratiques imputables à Weldur**

213. Le chiffre d'affaires le plus élevé de la société Weldur a atteint 5 696 574 euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004. Le montant maximum de la sanction normalement applicable, égal à 10 % du chiffre d'affaires le plus élevé de la période examinée, est donc de 569 657 euros.

### **2. SUR LES CRITÈRES DE DÉTERMINATION DES SANCTIONS**

#### **a) Sur la gravité des faits**

214. Dans le cadre de l'évaluation de la gravité des faits, seront examinées successivement la nature des pratiques, la nature des consultations, la situation de la concurrence lors des appels d'offres litigieux, la prétendue fixation autonome des offres de prix, la durée des pratiques et la prétendue transparence du marché entretenue par les acheteurs. Il conviendra également d'aborder d'autres éléments invoqués par LBI.

##### *Sur la nature des pratiques*

215. LBI soutient que les échanges d'informations sur les prix reprochés ne présenteraient qu'un caractère incomplet, souvent inexact et ponctuel, ce qui exclurait, pour ce type de pratiques, la qualification d'entente injustifiable retenue pour les cartels sur les prix. Par ailleurs, à l'exception de la pratique de répartition de marché visée par le grief n° 1, les pratiques ne concerneraient que de simples échanges d'informations entre concurrents, dont la gravité serait bien moindre.
216. Il n'est pas contesté que des quatre griefs notifiés, l'entente mise en œuvre à l'occasion de l'appel d'offres de 2002 de Renault est la plus grave. En effet, les parties mises en cause ont non seulement échangé des informations sur les prix mais se sont également réparties entre elles les 44 références d'électrodes en préservant ainsi leurs parts de marché vis-à-vis de Renault. Or, de telles pratiques qui s'inscrivent dans le cadre d'une entente de répartition de marchés sont particulièrement graves.
217. Par ailleurs, les ententes commises à l'occasion d'appels d'offres, même lorsqu'elles débouchent sur des échanges d'informations sur les prix, ce qui est le cas des griefs n° 2, 3 et 4, sont intrinsèquement graves puisqu'elles limitent l'intensité de la pression concurrentielle à laquelle auraient été soumises les entreprises, si elles s'étaient déterminées de manière indépendante (voir, notamment, la décision du Conseil de la concurrence n° [09-D-03](#) du 21 janvier 2009 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du transport scolaire et interurbain par autocar dans le département des Pyrénées-Orientales, confirmée par l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 5 janvier 2010).
218. En outre, contrairement à ce que soutient LBI, le caractère ponctuel ou la faible durée effective de la concertation n'est pas un critère pertinent pour atténuer la gravité d'une pratique d'entente horizontale en matière d'appel d'offres puisqu'il s'agit par nature d'un marché instantané qui peut être faussé sans recourir à une entente durable (décision n° [09-D-34](#) du 18 novembre 2009 relative à des marchés de travaux publics d'électricité et d'éclairage public en Corse, confirmée par l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 16 septembre 2010).

219. De même, la gravité des pratiques en cause est en l'espèce renforcée par la circonstance qu'elles sont intervenues alors même que Renault et PSA, qui procédaient jusqu'ici à des négociations de gré à gré avec leurs fournisseurs, recouraient pour la première fois à la procédure d'appels d'offres. Ainsi, par leurs pratiques, les parties mises en cause ont mis en échec les politiques d'achat innovantes des constructeurs automobiles.
220. Enfin, il est à noter que la concertation mise en œuvre par LBI et Schrub en 2002 a été renouvelée lors de l'appel d'offres lancé par Renault en 2004.

#### *Sur la nature des consultations*

221. Selon LBI, les consultations en cause ne constituaient pas de véritables appels d'offres ou de mises en concurrence mais des procédures d'achat totalement discrétionnaires à la main des acheteurs. Ainsi, en raison de la libre renégociation des prix à la baisse par les acheteurs, les échanges d'informations sur les prix soumissionnés n'auraient eu en réalité aucun impact sur le marché.
222. Cependant, contrairement à ce que soutient LBI, sans être des appels d'offres au sens du droit public, les procédures d'achat lancées par les deux constructeurs automobiles constituaient bien des mises en concurrence des différents fournisseurs d'électrodes de soudure, dont les offres sont censées être autonomes et indépendantes les unes des autres (voir à cet égard la décision du Conseil de la concurrence n° [09-D-05](#) du 2 février 2009 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du travail temporaire, confirmée par un arrêt de la cour d'appel de Paris du 26 janvier 2010, au sujet de pratiques mises en œuvre à l'occasion d'un appel d'offres lancé par la société Alcan, paragraphe 99).
223. La possibilité pour Renault et PSA de renégocier les prix pendant et après l'appel d'offres n'enlève donc rien au fait que, lors de leur soumission, les entreprises candidates se devaient de déterminer le contenu de leur offre sans s'être concertées au préalable.
224. L'argument soulevé par LBI relatif à la nature des consultations en cause est donc inopérant.

#### *Sur la situation de la concurrence lors des consultations litigieuses*

225. LBI soutient que les échanges d'informations en cause n'auraient concerné qu'un nombre limité de concurrents parmi les participants aux appels d'offres : deux concurrents sur cinq lors de l'appel d'offres Renault de novembre 2004 (grief n° 2) et trois concurrents sur cinq lors des appels d'offres PSA de 2005 (griefs n°3 et 4). Par ailleurs, parmi les entreprises mises en cause, seule LBI serait un véritable acteur sur le marché des électrodes, les autres étant des distributeurs d'électrodes poinçonnées. Ainsi, la concurrence de LBI avec ses véritables concurrents, notamment Nippert, dans le cadre des appels d'offres aurait été extrêmement vive.
226. Cependant, il convient de rappeler que, lors de l'appel d'offres de Renault de 2002 (grief n° 1), la concertation en cause a été mise en œuvre par les trois entreprises soumissionnaires.
227. Par ailleurs, contrairement à ce que soutient LBI, une concertation impliquant la moitié des participants à un appel d'offres est considérée par le Conseil de la concurrence comme une pratique revêtant une certaine ampleur, ainsi que rappelé dans une précédente affaire (voir la décision n° [04-D-78](#) du 22 décembre 2004

relative à des pratiques mises en œuvre dans le département de la Moselle par six entreprises d'imprimerie à l'occasion de l'impression des bulletins de vote pour les élections présidentielles des 21 avril et 5 mai 2002, confirmée par l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 24 mai 2005). Ainsi, la circonstance que les échanges d'informations sur les prix aient concerné deux concurrents sur cinq lors de l'appel d'offres Renault de novembre 2004 et trois concurrents sur cinq lors des appels d'offres PSA de 2005 n'est pas de nature à atténuer la gravité des pratiques reprochées.

228. En tout état de cause, les arguments de LBI ne sauraient prospérer car, comme le Conseil de la concurrence l'a déjà souligné, « *le maintien d'une certaine concurrence, sur le marché, lorsqu'il est avéré, n'est pas un élément de nature à justifier une atténuation de la gravité [de la pratique]* » (décision n° [07-D-21](#) du 26 juin 2007 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la location et de l'entretien du linge).

#### ***Sur la prétendue fixation autonome des offres de prix***

229. LBI fait valoir que dans de nombreux cas, les parties mises en cause ont en réalité fixé leurs prix de façon autonome, postérieurement aux échanges d'informations. Ainsi, lors de l'appel d'offres de 2005 de PSA, Weldur n'aurait pas remis les prix conseillés par LBI. De même, lors de l'appel d'offres de 2004 de Renault, LBI aurait remis des prix différents de ceux échangés avec Schrub.
230. Mais la prétendue fixation autonome des offres de prix n'est pas un facteur d'atténuation de la gravité des pratiques mais relève de l'appréciation de leurs effets et donc de l'importance du dommage à l'économie. Les arguments de LBI seront donc pris en compte dans ce cadre.

#### ***Sur la durée des pratiques***

231. LBI fait valoir que la durée des pratiques en cause est restée extrêmement brève.
232. La durée de la pratique est un critère à prendre en compte pour apprécier la gravité de l'infraction. S'agissant d'un marché instantané, la durée pertinente n'est toutefois pas la durée du déroulement de l'appel d'offres lui-même mais la durée de son exécution pendant laquelle sont ressentis les effets sur le marché, ainsi que l'a jugé la cour d'appel de Paris dans son arrêt du 24 novembre 2009, Société Chevron Products Compagny, confirmant la décision du Conseil n° [08-D-30](#) du 4 décembre 2008 relative à des pratiques mises en œuvre par les sociétés des Pétroles Shell, Esso SAF, Chevron Global Aviation, Total Outre Mer et Total Réunion.
233. En l'espèce, la durée pertinente est donc celle de l'exécution des marchés en cause.
234. S'agissant du premier marché ayant donné lieu à l'appel d'offres de 2002 de Renault, (grief n° 1) celui-ci a été relativement long puisqu'il a duré environ deux ans et demi (entre juillet 2002 et novembre 2004 ou février 2005).
235. La durée de la pratique constatée lors de l'appel d'offres de novembre 2004 de Renault (grief n°2) est en revanche restée plus limitée puisque le marché en cause a été relancé le 12 mai 2006, et n'a donc été exécuté que pendant un an et cinq mois.
236. La durée d'exécution des marchés à enchères inversées lancés par PSA en juin 2005 (griefs n° 3,4) a été, quant à elle, nulle puisqu'aucune commande de moyens de soudure auprès de Weldur, Cushway's ou LBI n'a été passée par PSA à la suite de l'appel d'offres. En outre, si LBI a obtenu une commande ouverte pour 22

des 43 références mises en compétition, ce n'est que postérieurement, sur la base de prix renégociés avec PSA.

237. La faible durée des pratiques visées par les griefs n° 2, 3 et 4 devra donc être prise en considération dans la détermination du montant des sanctions.

***Sur la prétendue transparence du marché entretenue par les acheteurs***

238. LBI soutient que les marchés en cause sont caractérisés par une très forte transparence, qui serait largement organisée et entretenue par les acheteurs. La transparence du marché devrait ainsi conduire à relativiser la gravité des échanges d'informations en cause.
239. Cependant, contrairement à ce que soutient LBI, aucun élément du dossier n'atteste que les acheteurs ont été les initiateurs ou les organisateurs des échanges d'informations reprochés. En tout état de cause, un tel argument n'est pas recevable puisqu'il revient à contester l'objet anticoncurrentiel des pratiques en cause, ce à quoi LBI a renoncé en sollicitant le bénéfice du III de l'article L. 464-2 du code de commerce.
240. Partant, il y a lieu d'écarter l'argument de LBI.

***Sur les autres éléments invoqués par LBI***

241. LBI expose, en premier lieu, que les marchés en cause révéleraient un déséquilibre commercial très important entre les PME fournisseurs d'électrodes et leurs acheteurs, les constructeurs automobile, sociétés d'envergure mondiale.
242. Cependant, l'existence d'un pouvoir de marché susceptible d'être exercé par les clients ne peut pas atténuer la gravité d'une pratique d'entente. Le Conseil s'est déjà prononcé sur ce point dans la décision n° [02-D-57](#) du 19 septembre 2002 relative à une entente dans le secteur des roulements à billes. Il y a indiqué : « *quand bien même elle serait avérée, la puissance d'achat des distributeurs ne peut justifier que les fabricants se concertent pour aligner les hausses de leurs tarifs* ». Cette appréciation n'a pas été remise en cause par la cour d'appel de Paris dans son arrêt du 17 juin 2003, rendu sur le recours exercé contre cette décision.
243. Il convient cependant d'examiner ce point dans le cadre de l'appréciation de l'importance du dommage à l'économie.
244. LBI soutient, en second lieu, que la situation de crise économique à laquelle est confronté un secteur d'activité serait, selon la jurisprudence, un élément à prendre en considération pour apprécier la gravité des pratiques en cause, Or, en l'espèce, l'industrie automobile aurait été confrontée depuis 2008 à une grave crise économique.
245. Mais, comme la cour d'appel de Paris l'a jugé dans une précédente affaire, la situation de crise, à la supposer établie - ce qui n'est pas le cas en l'espèce puisque la crise économique mondiale du secteur n'a commencé qu'en novembre 2008, soit bien postérieurement aux faits relevés dans la présente affaire - ne peut être prise en compte que si elle se traduit par des difficultés individuelles affectant la capacité contributive de l'intéressé, d'une part, et dans le cadre de l'appréciation des éléments individuels spécifiques à chaque entreprise et non de la gravité des pratiques, d'autre part : « *les entreprises sont mal fondées à reprocher au Conseil de ne pas avoir tenu compte de la situation de crise économique du secteur du contreplaqué en France depuis plusieurs décennies, alors que les difficultés économiques susceptibles d'être*

*prises en compte pour l'appréciation de la sanction sont seulement les difficultés individuelles dans la mesure où elles affecteraient la capacité contributive d'une entreprise, ce qui sera fait dans l'examen des situations individuelles » (arrêt du 29 septembre 2009, Établissement A. Mathe SA).*

#### **b) Sur l'importance du dommage à l'économie**

246. Il convient de rappeler que selon la jurisprudence, l'importance du dommage à l'économie doit notamment s'apprécier en tenant compte de la taille du marché affecté, des parts de marché des entreprises et de la potentialité des effets anticoncurrentiels des pratiques sur le marché concerné.

##### *Sur la taille des marchés affectés*

247. LBI fait valoir que les marchés affectés sont d'un faible montant, à savoir à peine plus de 3 millions d'euros pour une période de 4 ans. Ce chiffre devrait par ailleurs être nuancé par le fait que les prix du marché PSA ont été renégociés en 2006 sans aucune contrepartie sur les quantités.

248. Dans le cas particulier des soumissions à des appels d'offres, la jurisprudence considère que c'est le marché objet de l'appel d'offres qui constitue le marché pertinent et que c'est son montant qui peut être pris en considération dans le cadre de l'appréciation portée sur l'importance du dommage à l'économie, auquel la sanction doit être proportionnée (voir, notamment, décision du Conseil de la concurrence n° [05-D-17](#) du 27 avril 2005, relative à la situation de la concurrence dans le secteur des marchés de travaux de voirie en Côte d'Or).

249. Pour autant, lorsque la pratique d'entente est mise en œuvre par une entreprise leader qui opère sur des marchés mondiaux ou de multiples marchés géographiques, elle peut être de nature à causer un dommage d'une importance particulière pour le fonctionnement de la concurrence, du fait notamment de l'exemple donné aux autres opérateurs. L'importance du dommage dépasse alors le seul marché pertinent directement visé par les pratiques (décision n° [08-D-13](#) du 11 juin 2008 relative à des pratiques relevées dans le secteur de l'entretien courant des locaux).

250. En l'espèce, le montant relativement peu élevé des marchés (environ 3 millions d'euros) tend à atténuer l'importance du dommage à l'économie résultant des pratiques mises en œuvre, d'autant que, comme l'ont précisé les représentants des sociétés LBI et Schrub en séance, une électrode dont la valeur moyenne est de 0,6 euro, ne représente qu'un pourcentage extrêmement faible (environ 1 euro) dans le coût de fabrication d'un véhicule Renault ou PSA.

251. Cela étant dit, il convient de noter que LBI occupe la position de leader sur le marché européen des électrodes de soudure et opère sur de multiples marchés géographiques. L'importance du dommage causé par les pratiques d'entente dans lesquelles cette société est impliquée dépasse donc les seuls marchés pertinents découlant des appels d'offres, en raison de l'exemplarité des pratiques mises en œuvre par l'opérateur dominant.

##### *Sur les parts de marché des entreprises mises en cause*

252. LBI soutient que, pour apprécier l'importance du dommage à l'économie, il convient également de prendre en considération la circonstance que les parts de marché

cumulées des entreprises mises en cause ne dépasseraient pas 18 % sur le marché mondial et 36 % sur le marché européen.

253. Si les parts de marché cumulées des entreprises mises en cause restent modérément élevées, il convient de souligner que les quatre griefs d'entente impliquent l'entreprise LBI, qui comme il a été indiqué plus haut, occupe la première place sur le marché européen des électrodes de soudure avec 36 % de parts de marché.

### *Sur les effets des pratiques*

#### *Les arguments de LBI*

254. LBI soutient que les pratiques reprochées n'ont eu aucun effet sur le marché.

◆ L'appel d'offres de 2001/2002 de Renault

255. LBI fait valoir que le constructeur automobile est plusieurs fois revenu vers ses fournisseurs afin de renégocier les offres et qu'il a obtenu d'eux avec succès des baisses de prix. Ainsi, LBI et Schrub auraient modifié à la baisse le prix de, respectivement, sept et neuf électrodes. Ces modifications de prix auraient conduit à remettre en cause le classement des fournisseurs et donc introduit une réelle remise en concurrence. De même, après l'attribution des pièces, dès le 31 juillet 2002, Renault aurait passé des avenants avec les trois attributaires. LBI fait encore valoir que l'appel d'offres se serait soldé par des baisses de prix très importantes pour quatre références dont deux références « phare » ainsi que par des pertes de références pour l'ensemble des opérateurs.

◆ L'appel d'offres de 2004 de Renault

256. LBI soutient que les prix prétendument échangés entre LBI et Scrub n'auraient manifestement pas été respectés. Ainsi, LBI n'aurait finalement maintenu à l'identique que 5 prix sur 13, les 8 autres ayant été modifiés essentiellement à la baisse (pour 6 d'entre eux), sans que Schrub en ait eu connaissance. Par ailleurs, les pièces du dossier démontreraient l'existence d'une guerre des prix entre les deux véritables concurrents de l'appel d'offres, LBI et Nippert, guerre dont le premier bénéficiaire aurait été l'acheteur. Enfin, l'appel d'offres se serait dénoué par une baisse de prix très importante (en moyenne 29 %).

◆ L'appel d'offres de 2005 de Renault

257. LBI fait valoir que les prix conseillés par LBI n'ont pas été suivis par Weldur. Ainsi, pour les offres papier, seuls 25 prix conseillés sur 39 auraient été suivis. S'agissant des offres Internet, seuls 5 prix conseillés sur 39 auraient été suivis. LBI fait également valoir que la clôture des enchères en ligne des 29/30 juin 2005 se serait soldée par une importante baisse de prix (26 %). Enfin, le résultat de l'appel d'offres n'aurait absolument pas été respecté par l'acheteur puisque les attributaires n'auraient reçu aucune commande.

### *Appréciation des effets des pratiques*

258. A titre liminaire, il convient de rappeler que selon une jurisprudence constante « *le dommage causé à l'économie est indépendant du dommage souffert par le maître d'ouvrage en raison de la collusion entre plusieurs entreprises soumissionnaires et s'apprécie en fonction de l'entrave directe portée au libre jeu de la concurrence* » (arrêts de la cour d'appel de Paris du 7 mars 2006, Inea SA et du 13 janvier 1998, Fougerolle Ballot). Ainsi, l'importance du dommage à l'économie est distincte du

préjudice éventuellement subi par la victime directe de l'entente et s'apprécie en fonction de la perturbation générale apportée au fonctionnement normal des marchés par les pratiques en cause.

259. Par ailleurs, dans une précédente décision, l'Autorité de la concurrence a souligné qu'« *en droit de la concurrence, la recherche des effets produits par une pratique sous examen ne doit pas se limiter aux effets réels, constatés ex post sur le marché. Elle doit s'intéresser aussi aux effets potentiels, attendus de la pratique au moment où elle est mise en œuvre. (...)* » (décision n° [10-D-10](#) du 10 mars 2010 relative à des pratiques relevées à l'occasion d'un appel d'offres du conseil général des Alpes-Maritimes pour des travaux paysagers d'aménagement d'un carrefour routier).
260. Enfin, selon la jurisprudence du Tribunal de première instance de l'Union européenne : « (...) *la fixation d'un prix, même simplement indicatif affecte le jeu de la concurrence par le fait qu'il permet à tous les participants à l'entente de prévoir avec un degré raisonnable de certitude quelle sera la politique de prix poursuivie par leurs concurrents* (arrêt du 9 juillet 2003, Archer Daniels Midland et Archer Daniels Midland Ingredients/Commission, T-224/00, Rec. p. II-2597).

◆ L'appel d'offres de Renault de 2001/2002

261. En ce qui concerne l'appel d'offres de 2001/2002 de Renault, il y a lieu de relever, tout d'abord, que la répartition finale des électrodes du 7 juillet 2002 s'est opérée pour 17 électrodes sur les 34 attribuées (n° 1, 11, 17, 21, 22, 26, 27, 32, 37, 40, 47, 48, 53, 54, 56, 59, 68), aux prix et dans les conditions qui avaient été prévues par les parties mises en cause le 19 décembre 2001, préalablement au dépôt des offres, ce qui a représenté 25 % du marché attribué (456 824 euros).
262. Les négociations menées à l'initiative de Renault avant la clôture de la consultation ont abouti pour huit références finalement octroyées à Schrub et LBI (n°2, 5, 12, 34, 39, 41, 52, 57), soit 52,4 % du marché attribué (954 647 euros). Par rapport à la répartition des références retenue en décembre 2001, si les négociations ont permis à LBI de contester l'attribution à Schrub ou Ohlmann des références n°2, 34, 39, 41 et 52, elles n'ont en revanche pas été mises à profit par LBI pour remettre en cause l'attribution à Schrub des références n° 5, 12 et 57.
263. En tout état de cause, les prix proposés par les trois entreprises étaient nettement supérieurs à ceux qui auraient résulté d'une réelle mise en concurrence, comme en attestent les résultats de l'appel d'offres lancé par Renault en 2004, aux termes desquels il a été constaté une baisse des prix d'environ 31,4 % sans doute en raison de l'offre déposée par la société Nippert.

◆ L'appel d'offres de Renault de 2004

264. Les effets des pratiques ont bien été réels puisque LBI a maintenu à l'identique 5 prix sur les 13 références dont les prix avaient été échangés avec Schrub, soit 22,1 % du marché des électrodes standard potentiellement attribué (123 104 euros). Pour sa part, Schrub a remis à Renault les 13 prix tels qu'ils avaient été échangés avec LBI. Il conviendra de relever en revanche, pour relativiser en ce sens l'importance du dommage causé à l'économie, le fait que, lors de cet appel d'offres, la concurrence entre LBI et Nippert a pleinement joué puisque Nippert a remporté 5 électrodes standard. Cette concurrence a entraîné de ce fait une baisse des prix de 31,4 % (cf. 136).

◆ L'appel d'offres de PSA de 2005

265. L'instruction a révélé que Weldur et Cushway's qui avaient été attributaires de plusieurs références d'électrodes n'ont finalement jamais reçu de commandes de la part de PSA. Quant à LBI, des avenants sur sa commande ouverte pour 22 références sur 43 possibles ont été conclus dès l'année 2006. Ces circonstances tendent à relativiser l'importance du dommage à l'économie du fait des pratiques mises en œuvre à l'occasion de cet appel d'offres, d'autant que la société TKMI s'est montrée compétitive sur ce marché. En effet, cette dernière a été classée en première position pour 27 références sur les 43 mises en compétition.
266. Cependant, en vertu de la jurisprudence rappelée aux paragraphes 258 à 260 ci-dessus, le simple fait que l'appel d'offres de 2005 n'ait pas eu les résultats escomptés par les participants à l'entente ne prive pas les pratiques en cause de tout effet anticoncurrentiel.

***Sur la baisse des prix et des marges depuis 2001***

267. LBI soutient que, du fait, d'une part, de la pression exercée par les acheteurs et, d'autre part, de la concurrence que LBI et Nippert se sont livrées entre elles, « *les appels d'offres de 2002 puis de 2004 et 2005* » auraient, selon les déclarations de Renault, « *accru la concurrence par les prix diminuant d'autant les montants des achats* ». Elle allègue que, comme l'indique la notification des griefs, les prix des électrodes ont baissé de 23 % sur l'ensemble du marché, tant européen que mondial, pendant la période visée par les faits de 2001 à 2005. Les échanges d'informations reprochés n'auraient donc pu causer de dommage à l'économie puisque les prix auraient atteint un niveau en dessous duquel ils n'auraient pas pu descendre.
268. Cependant, il convient de relever que la concurrence par les prix entre LBI et Nippert n'a pu s'exercer qu'à partir de la seconde consultation de Renault des 23/30 novembre 2004. En tout état de cause, ce n'est pas parce que les prix et les marges ont baissé sur la période litigieuse que cette baisse n'aurait pas été encore plus importante en l'absence de pratiques anticoncurrentielles mises en œuvre par les entreprises.

***Sur la puissance d'achat des acheteurs***

269. Dans la décision n°[09-D-25](#) du 29 juillet 2009 relative à des pratiques d'entreprises spécialisées dans les travaux de voies ferrées, le Conseil de la concurrence a déjà retenu « *dans les circonstances de l'espèce toutefois, l'importance du dommage à l'économie a été limitée par le fait que la SNCF disposait d'un fort pouvoir de négociation, qu'elle a utilisé pour réduire le montant initial des offres proposées par le moins disant, qu'elle était en mesure de détecter tout prix anormalement élevé et de décider en conséquence de déclarer infructueux le lot concerné, et enfin que le montant global de chacun des marchés a été inférieur aux prix objectifs élaborés par la SNCF, et ce de manière conséquente s'agissant du premier marché. Il n'en demeure pas moins que les difficultés rencontrées pour faire respecter la concurrence et le fonctionnement normal d'appel d'offres, permettant de désigner l'entreprise qui a fait la meilleure offre, créent des entraves au bon fonctionnement de l'économie lorsque des travaux d'intérêt public sont en jeu* » (confirmée par l'arrêt du 29 juin 2010 de la cour d'appel de Paris, point 289).

270. En l'espèce, l'importance du dommage à l'économie devra être atténuée en raison de la puissance d'achat de Renault et PSA. En effet, les éléments du dossier attestent que, lors des appels d'offres litigieux, les constructeurs automobiles ont usé de leur pouvoir de négociation à plusieurs reprises pour obtenir des fournisseurs mis en cause des baisses de prix conséquentes. Ainsi, lors de l'appel d'offres de 2002, Renault a négocié une baisse de prix pour 10 références. Par ailleurs, Renault et PSA n'ont pas hésité à relancer les marchés de 2004 et de 2005 dans des délais relativement brefs (1 an et 5 mois pour le marché de Renault de 2004 et 6 mois pour le marché de PSA de 2005).

### **c) Sur la situation individuelle des entreprises**

271. L'appréciation de la situation individuelle d'une entreprise permet à l'Autorité de la concurrence d'adapter notamment la sanction en fonction de la capacité contributive des entreprises sanctionnées et du rôle qu'elles ont joué dans la mise en œuvre de la pratique en cause.

272. Ainsi, s'agissant de la capacité contributive des entreprises, la pratique décisionnelle du Conseil de la concurrence, comme le rappelle son rapport pour 2005, admet que : « *le montant de la sanction peut être réduit pour tenir compte des résultats déficitaires de l'entreprise* ». Dans son appréciation, l'Autorité tient compte de l'évolution des comptes sur plusieurs exercices et de la situation financière de l'entreprise au jour où elle se prononce.

#### ***Sur la situation de LBI***

##### *Sur le rôle joué par LBI dans la commission des pratiques*

273. Il convient d'individualiser la sanction de chaque entreprise compte tenu, entre autres éléments, du comportement relevé dans le cadre de l'entente. Ainsi, au-delà de la place incontournable de certains acteurs sur le marché en cause, la qualité de meneur d'un cartel peut être retenue comme une circonstance aggravante (voir, notamment la décision n°[08-D-32](#) du 16 décembre 2008 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du négoce des produits sidérurgiques, paragraphe 456, confirmée sur ce point par la cour d'appel de Paris dans un arrêt du 19 janvier 2010).

274. En l'espèce, comme l'attestent les éléments du dossier, LBI a joué un rôle de meneur dans les ententes reprochées. En effet, lors du premier appel d'offres lancé par Renault en 2002, l'entreprise a pris l'initiative de la concertation et centralisé les informations sur les prix. De même, à l'occasion du marché de juin 2005 de PSA, LBI a communiqué à son distributeur pour l'Espagne la liste de prix litigieuse.

275. Ainsi, pour déterminer le montant de la sanction infligée à LBI, il convient de prendre en compte son rôle de meneur, outre sa notoriété et sa position de leader sur le marché des électrodes en France et en Europe.

276. La sanction prononcée à son égard sera de ce fait majorée.

##### *Sur le caractère accessoire de son activité liée aux électrodes*

277. LBI fait valoir que les pratiques reprochées concernent le seul département des électrodes, soit 17,3 % de son activité de fonderie d'alliages cuivreux. Par ailleurs, elle allègue que son activité est essentiellement internationale (75,4 % à l'exportation dans 40 pays). Enfin, l'activité électrodes en France ne constituerait que 16 % de son

activité domestique. Les pratiques concerneraient ainsi moins de 2,8 % de son chiffre d'affaires.

278. Cependant, indépendamment du fait que LBI n'explique pas en quoi le caractère accessoire de son activité liée aux électrodes serait de nature à atténuer en l'espèce le montant de la sanction au regard de sa situation individuelle, il convient de noter qu'une telle circonstance, à la supposer avérée, devrait être fortement relativisée en l'occurrence, compte tenu de l'appréciation portée plus haut sur le rôle qu'ont joué la taille de l'entreprise, sa position de leader sur le marché, son rôle de meneur et l'effet d'exemplarité attaché à l'ensemble de ces éléments. Dans ces conditions, l'argument de LBI à cet égard ne peut être retenu.
279. En ce qui concerne le volume des exportations, il convient de relever que, en l'espèce, les pratiques d'entente ont concerné des commandes d'électrodes passées en vue d'approvisionner des usines européennes de Renault et PSA. Ces pratiques, qui ont poursuivi un objet anticoncurrentiel et qui ont été menées par des opérateurs situés sur le territoire français, étaient de nature à avoir pour effet actuel ou potentiel de réduire la concurrence sur les secteurs géographiques directement concernés indépendamment du lieu final de destination de telle ou telle électrode. Dans ces conditions, il n'est pas justifié de faire abstraction du chiffre d'affaires de LBI lié aux exportations, qui constitue au contraire un élément pertinent à prendre en considération dans le cadre de la détermination du montant de la sanction.

#### *Sur la situation financière de LBI*

280. LBI a invoqué des difficultés financières particulières qui seraient de nature à limiter sa capacité contributive. Afin de permettre à l'Autorité d'apprécier ces difficultés, la société a versé au dossier un certain nombre d'éléments de nature fiscale et comptable.
281. Il ressort de ces éléments que LBI connaît des difficultés financières récurrentes depuis 2002. De ce fait, en juin 2006, la société LBI a été rachetée sous mandat *ad hoc*, pour un euro symbolique, sans garantie de passif, avec 45,3 millions d'euros de dettes, dont [...]. A un endettement très important, s'ajoutait en sus un besoin de fonds de roulement [...] du fait de l'augmentation du coût des matières premières et la nécessité de poursuivre des investissements en fonds propres pour éviter l'arrêt de l'activité. Le repreneur, la société REM 624, a accepté de reprendre les dettes et réinvesti [...] euros dans l'entreprise. Après un début de redressement fin 2008, la société a été particulièrement touchée par la crise économique aiguë affectant les sous-traitants de l'automobile, comme en témoignent les données financières et comptables qu'elle a transmises à l'Autorité. Les prises de commande de LBI ont ainsi chuté [...] de mars 2008 à avril 2009. LBI a terminé son année 2009 avec un chiffre d'affaires inférieur à 38 millions d'euros contre 75 millions d'euros en 2007, et une perte de [...] euros. Les actionnaires ont donc procédé à une nouvelle augmentation de capital à hauteur de [...] euros. Ils ont également obtenu, [...], un nouveau prêt bancaire de [...] euros, abondé de [...] euros apportés par [...]. Malgré ces apports, la fin de l'année 2009 et l'année 2010 sont toujours marquées par une situation de trésorerie très difficile, du fait de l'augmentation du besoin en fonds de roulement résultant de la hausse du coût des métaux, l'entreprise étant par ailleurs contrainte de poursuivre d'importants investissements [...].
282. Ces éléments attestent de difficultés financières particulières, inscrites dans la durée et toujours significatives au jour où l'Autorité prend sa décision, de nature à

diminuer très sensiblement la capacité contributive de la société LBI. Il conviendra donc de tenir compte de cette situation propre à l'entreprise pour le calcul de la sanction.

#### ***Sur la situation de Schrub***

283. Schrub a invoqué des difficultés financières particulières qui seraient de nature à limiter sa capacité contributive. Afin de permettre à l'Autorité d'apprécier ces difficultés, la société a versé au dossier un certain nombre d'éléments de nature fiscale et comptable.
284. Il ressort de ces éléments qu'après une période de bons résultats (2006 et 2008), la situation de Schrub s'est progressivement dégradée. Ainsi, alors même que la société venait de se lancer dans un processus d'investissements d'acquisition d'actifs de grande ampleur financé en partie par [...] à hauteur de [...] euros, son chiffre d'affaires a connu un recul de 16,43 % en 2009 (8,5 millions d'euros) puis de 29,19 % en 2010 (5,7 millions d'euros). En 2010, les pertes ont augmenté, de sorte que le résultat net a chuté à [...] et l'excédent brut d'exploitation est [...]. Par ailleurs, l'endettement de la société a progressé, passant de [...] euros d'emprunts en 2007 à [...] euros en 2010. Entre 2007 et 2010, les capitaux propres de la société ont ainsi baissé de [...], en passant de [...] à [...]. Les difficultés financières de la société Schrub doivent néanmoins être tempérées par le fait que, d'une part, la perte de 2010 de [...] n'épuise pas les gains de [...] euros réalisés de 2006 à 2009 et que, d'autre part, Schrub a maintenu ses charges d'intérêt à moins de [...] et dispose d'une ouverture de crédit à hauteur de [...] euros de la part de [...].
285. Ces éléments attestent de difficultés financières particulières et actuelles de nature à diminuer partiellement la capacité contributive de la société Schrub. Il conviendra donc de tenir compte de cette situation propre à l'entreprise pour le calcul de la sanction.

#### ***Sur la situation d'Ohlmann***

##### *Sur le rôle joué par Ohlmann dans la commission des pratiques*

286. Contrairement à ce qu'elle prétend, Ohlmann n'a pas eu le rôle de victime dans le cadre de la mise en œuvre des pratiques reprochées. Au contraire, comme il a été exposé aux paragraphes 62 à 115 de la présente décision, elle a pleinement adhéré à l'entente sur les prix et à la répartition des références entre les trois candidats à l'appel d'offres de Renault de 2002.

##### *Sur la situation financière d'Ohlmann*

287. Ohlmann a invoqué des difficultés financières particulières qui seraient de nature à limiter sa capacité contributive. Afin de permettre à l'Autorité d'apprécier ces difficultés, la société a versé au dossier un certain nombre d'éléments de nature fiscale et comptable.
288. Il ressort de ces éléments que la société Ohlmann a subi une baisse significative de son activité en 2009. Ainsi, son chiffre d'affaires a régressé de 49,6 % entre 2008 et 2009, passant de 4,49 à 2,66 millions d'euros, avec un résultat d'exploitation et un bénéfice respectifs de [...] et [...] euros, soit 0,22 % et 0,25 % du chiffre d'affaires. La baisse d'activité de l'entreprise s'est également traduite par une insuffisance brute

d'exploitation de [...] euros et un tarissement [...] de [...]. Ohlmann a ainsi dû prendre plusieurs mesures en vue de réduire ses charges parmi lesquelles [...]. [...].

289. Ces éléments attestent de difficultés financières particulières et actuelles de nature à diminuer la capacité contributive de la société Ohlmann. Il conviendra donc de tenir compte de cette situation propre à l'entreprise pour le calcul de la sanction.

### **3. SUR LE MONTANT DES SANCTIONS**

#### **a) Pour la société LBI**

290. La société Le Bronze Industriel doit répondre des pratiques d'entente visées par les griefs n°1, 2, 3 et 4. En fonction des éléments individuels et généraux tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus et notamment de sa capacité contributive très affaiblie, la sanction sera limitée en l'espèce à 55 000 euros, montant ramené à 50 000 euros afin de tenir compte de la non-contestation des griefs. Cette somme pourrait faire l'objet d'un échelonnement si la situation financière de la société le rend nécessaire.

#### **b) Pour la société Schrub**

291. La société Schrub doit répondre des pratiques d'entente visées par les griefs n° 1 et 2. En fonction des éléments individuels et généraux tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus et notamment de sa capacité contributive partiellement réduite, la sanction sera limitée à 40 000 euros.

#### **c) Pour la société Ohlmann**

292. La société Ohlmann doit répondre de la pratique d'entente visée par le grief n°1. En fonction des éléments individuels et généraux tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus, et notamment de sa capacité contributive affaiblie, la sanction sera limitée à 6 000 euros.

#### **d) Pour la société Weldur**

293. La société Weldur doit répondre de la pratique d'entente visée par le grief n° 3. En fonction des éléments individuels et généraux tels qu'ils ont été appréciés ci-dessus, il y a lieu de prononcer à son encontre une sanction de 5 000 euros.

#### **e) Pour la société R & W Cushway & Co Ltd**

294. La société R & W Cushway & Co Ltd doit répondre de la pratique d'entente visée par le grief n° 4. Cependant, comme il a été indiqué au paragraphe 207, dans la mesure où elle a été mise en liquidation volontaire en mai 2010 selon une procédure propre au droit anglais, il n'y a pas lieu de prononcer de sanction pécuniaire à son encontre.

## DÉCISION

**Article 1<sup>er</sup>** : Il est établi que les sociétés Le Bronze Industriel, Schrub et Ohlmann ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce au titre du grief d'entente n° 1, lors de l'appel d'offres lancé par Renault en 2001/2002.

**Article 2** : Il est établi que les sociétés Le Bronze Industriel et Schrub ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce et de l'article 81 CE, devenu 101 du TFUE, au titre du grief d'entente n° 2, lors de l'appel d'offres lancé par Renault en 2004.

**Article 3** : Il est établi que les sociétés Le Bronze Industriel et Weldur ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce et de l'article 81 CE, devenu 101 du TFUE, au titre du grief d'entente n° 3, lors de l'appel d'offres lancé par PSA en 2005.

**Article 4** : Il est établi que les sociétés Le Bronze Industriel et R & W Cushway & Co Ltd ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce et de l'article 81 CE, devenu 101 du TFUE, au titre du grief d'entente n° 4, lors de l'appel d'offres lancé par PSA en 2005.

**Article 5** : Il n'y a pas lieu de prononcer de sanction pécuniaire à l'encontre de la société R & W Cushway & Co Ltd, placée en liquidation judiciaire.

**Article 6** : Sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

- à la société Le Bronze Industriel, une sanction de 50 000 euros pour les griefs n° 1, 2, 3 et 4 ;
- à la société Schrub, une sanction de 40 000 euros pour les griefs n° 1 et 2 ;
- à la société Ohlmann, une sanction de 6 000 euros pour le grief n° 1 ;
- à la société Weldur, une sanction de 5 000 euros pour le grief n° 3.

Délibéré sur le rapport oral de M. Didier Ferrero et l'intervention de M. Jean-Marc Belorgey, rapporteur général adjoint, par Mme Elisabeth Flüry-Hérard, vice-présidente, présidente de séance, Mme Pierrette Pinot, MM. Noël Diricq, Jean-Bertrand Drummen et Pierre Godé, membres.

La secrétaire de séance,  
Véronique Letrado

La vice-présidente,  
Elisabeth Flüry-Hérard