

Décision n° 16-D-09 du 12 mai 2016
relative à des pratiques mises en œuvre dans les secteurs des
armatures métalliques et des treillis soudés sur l'île de la Réunion

L'Autorité de la concurrence (section II),

Vu la lettre enregistrée le 16 février 2010, par laquelle le ministre chargé de l'économie a informé, sur le fondement de l'article D. 450-3 II du code de commerce 2010, la rapporteure générale de l'Autorité de la concurrence de faits relevés dans le secteur du négoce des armatures métalliques et des treillis soudés sur l'île de la Réunion ;

Vu la décision n° 10-SOI-02 du 8 avril 2010, enregistrée sous le numéro 10/0040 F, par laquelle l'Autorité s'est saisie d'office de pratiques mises en œuvre dans le secteur des treillis soudés et des armatures métalliques dans l'île de la Réunion ;

Vu le livre IV du code de commerce et notamment son article L. 420-1 ;

Vu les décisions de secret des affaires n° 10-DSA-228 du 28 octobre 2010, n° 12-DSA-52 du 24 février 2012, n° 12-DSA-380 du 15 novembre 2012, n° 12-DSA-399 du 30 novembre 2012, n° 15-DSA-152 et n° 15-DSA-153 du 3 avril 2015 et n° 15-DSA-394 du 27 novembre 2015, n° 14-DECR-26 et n° 14-DECR-27 du 23 juin 2014 ;

Vu le procès-verbal du 29 janvier 2015 par lequel la société Arma Sud Réunion a déclaré ne pas contester les griefs qui lui ont été notifiés et a demandé le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce ;

Vu les observations des sociétés Ets IA Ravate, Ravate Distribution, Ravate Professionnel, KDI Davum, KDI, Klöckner Distribution Industrielle, Réunion Armatures, Sermétal Réunion, C. Steinweg, C. Steinweg Belgium N.V. et Mer Union N.V. ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés Ets IA Ravate, Ravate Distribution, Ravate Professionnel, KDI Davum, KDI, Kloeckner Metals France, Sermétal Réunion, C. Steinweg, C. Steinweg Belgium N.V. et Mer Union N.V., entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 16 février 2016 ;

Adopte la décision suivante :

SOMMAIRE

I.	Les constatations	4
A.	Rappel de la procédure	4
B.	Le secteur et les entreprises concernées	5
1.	Les produits concernés	5
2.	Les entreprises concernées	6
C.	Les pratiques constatées	11
1.	Le contexte : l'organisation du « Pôle Armaturier Réunionnais » depuis 1997	11
2.	Les comportements faisant suite à la création d'Arma Sud	14
3.	Les comportements liés aux importations de treillis soudés à la Réunion	19
4.	Les autres comportements constatés	29
5.	Conclusion sur l'ensemble des comportements constatés	31
D.	Rappel des griefs notifiés	32
1.	Grief n° 1	32
2.	Grief n° 2	33
3.	Grief n° 3	33
4.	Grief n° 4	34
5.	Grief n° 5	34
6.	La mise en œuvre du III de l'article L. 464-2 du code de commerce.....	35
II.	Discussion.....	35
A.	Sur la durée excessive de la procédure.....	35
B.	Sur les marchés concernés.....	36
1.	Marchés de produits	36
2.	Délimitation géographique des marchés	36
C.	Sur le bien-fondé des griefs notifiés.....	37
1.	Sur les conséquences de la mise en œuvre de la procédure de non-contestation des griefs.....	37
2.	Sur les griefs n° 1 et n° 3	38
3.	Sur les griefs n° 2 et n° 4	40
4.	Sur le grief n° 5.....	46
D.	Sur l'imputabilité des pratiques.....	63
1.	Rappel des principes.....	63
2.	Appréciation au cas d'espèce	64
III.	Sur les sanctions	66
A.	Sur les griefs n° 2 et 4.....	67

1. La détermination du montant de base.....	67
2. L'individualisation des sanctions	75
3. Le montant des sanctions au titre des griefs n° 2 et 4	75
4. La vérification du respect du maximum légal	76
B. Sur le grief n° 5.....	77
1. La détermination du montant de base.....	77
2. L'individualisation des sanctions	83
3. Le montant des sanctions au titre du grief n° 5	85
4. La vérification du respect du maximum légal	85
C. Derniers ajustements.....	86
1. La procédure de non-contestation des griefs	86
2. La situation financière des entreprises	86
D. Sur le montant final des sanctions	88
E. Sur l'obligation de publication	88

I. Les constatations

A. RAPPEL DE LA PROCÉDURE

1. A la suite d'une plainte formulée par la Fédération Réunionnaise du bâtiment et des Travaux Publics (F.R.B.T.P.), les services d'enquête de la D.G.C.C.R.F ont procédé à des opérations de visites et saisies le 25 septembre 2008 dans plusieurs entreprises du secteur des armatures métalliques et des treillis soudés sur l'île de la Réunion.
2. Le ministre chargé de l'économie a informé, par lettre du 10 février 2010, la rapporteure générale de l'Autorité de la concurrence de faits relevés dans le secteur du négoce des armatures métalliques et des treillis soudés sur l'île de la Réunion.
3. En application de l'article L. 462-5 III du code de commerce, l'Autorité de la concurrence (ci-après « l'Autorité ») s'est saisie d'office de pratiques dans le secteur de la commercialisation des treillis soudés et des armatures métalliques dans l'île de la Réunion. Cette saisine d'office a été enregistrée sous le numéro 10/0040F. La rapporteure générale de l'Autorité a adressé le 27 novembre 2014 une notification des griefs pour des pratiques prohibées au titre des articles L. 420-1 du code de commerce aux sociétés suivantes :
 - Sermétal Réunion (en tant qu'auteur),
 - Ets IA Ravate (en tant qu'auteur et en tant que société mère),
 - Ravate Professionnel (en tant qu'auteur),
 - Ravate Distribution (en tant que société mère),
 - Réunion Armatures (en tant qu'auteur),
 - KDI Davum (en tant qu'auteur),
 - KDI (en tant que société mère),
 - Klöckner Distribution Industrielle (en tant que société mère),
 - Arma Sud Réunion (en tant qu'auteur),
 - C. Steinweg (en tant qu'auteur),
 - C. Steinweg Belgium N.V. (en tant que société mère),
 - Mer Union N.V. (en tant qu'auteur),
 - Organitrans – Organisation Européenne de Transport Internationaux (en tant qu'auteur).
4. Par procès-verbal du 29 janvier 2015, la société Arma Sud Réunion a demandé à bénéficier de la procédure prévue à l'article L. 464-2 III du code de commerce, de non-contestation des griefs qui lui avaient été notifiés.
5. Un rapport a été notifié aux mêmes entreprises le 4 août 2015.

B. LE SECTEUR ET LES ENTREPRISES CONCERNÉES

1. LES PRODUITS CONCERNÉS

a) Les produits en cause : les treillis soudés et les armatures métalliques

Description des produits

6. Le terme d'« *armature* » désigne collectivement toutes les pièces de fer nécessaires pour arrêter ou fortifier un ouvrage ou pour l'entourer. Une barre d'armature ou fer à béton est une barre d'acier utilisée pour le renforcement du béton (béton armé) ou de la maçonnerie (pierre armée). Elle est composée d'acier faiblement carboné et possède une surface nervurée pour améliorer son adhérence avec le béton.
7. Les armatures métalliques sont obtenues à partir d'acier pour béton armé à la suite d'opérations de dressage (pour les couronnes uniquement), de coupe, de façonnage et d'assemblage. On distingue les armatures « *coupées-façonnées* », qui sont obtenues par coupe et façonnage des aciers à la demande et les « *armatures assemblées* » d'un modèle standard, constituées par assemblage des armatures coupées-façonnées sous forme de « *cages* » ou de « *panneaux* ».
8. Les armatures sont utilisées sur les chantiers et mises en place dans les coffrages :
 - soit sous forme de barres ;
 - soit sous forme de treillis soudés fabriqués en usine et livrés en panneaux ;
 - soit sous forme d'armatures pré-assemblées par recouvrements, par manchons ou en panneaux.
9. Le treillis soudé est une armature acier formée de fers assemblés par soudure en mailles carrées ou rectangulaires. Le treillis soudé est destiné à être inséré dans un mortier de béton pour en assurer la rigidité par armature.

Des produits normés

10. Les armatures métalliques et les treillis soudés doivent répondre à des critères de normalisation « *CE* » et « *NF* ». L'AFCAB (Association Française de Certification des Armatures du Béton) rappelle la définition, au sens de la norme européenne « *EN 10080* », des aciers pour l'armature du béton ou aciers soudables pour béton armé : « *Produit en acier de section circulaire ou pratiquement circulaire qui est adapté pour l'armature béton* » (cote 2593).
11. S'agissant des armatures métalliques normalisées, elles doivent répondre à des critères de fabrication touchant à la fois les aciers mis en œuvre et les opérations de dressage, coupe, façonnage et assemblage permettant d'obtenir le produit fini.
12. En ce qui concerne les treillis soudés, on distingue généralement les produits dits de « *structure* » (conformes aux normes NF A 35-080-1 et NF A 35-080-2) de ceux dits de « *surface* » (conformes à la norme NF A 35-0245), constitués de fils de diamètre inférieur à 5 millimètres.
13. Ainsi, les marchés publics privilégient les treillis soudés et armatures métalliques normés. Dans les marchés privés, l'usage des produits normés dépend des stipulations contractuelles. La généralisation de la normalisation a contribué à réduire les importations vers l'île de la Réunion de produits non normés provenant notamment d'Afrique du Sud (cote 325).

Processus de fabrication

14. Les armatures métalliques et les treillis soudés sont obtenus à partir de matériaux de base en acier (fil machine ou barres droites) qui sont ensuite travaillés pour donner un assemblage destiné à la construction de structures en béton armé. La plupart des produits (armatures et treillis soudés) sont de tailles standardisées, cependant en fonction de besoins spécifiques ils peuvent être mis en œuvre à façon. Les armatures métalliques peuvent être « *coupées-façonnées* » et assemblées en usine ou assemblées sur les lieux de mise en œuvre. On parle alors d'atelier « *forain* » installé à proximité de l'ouvrage réalisé. Les deux solutions peuvent aussi coexister (cotes 1126-1128). Selon l'ADETS, deux sociétés réunionnaises proposent des treillis soudés certifiés « NF » : Sermétal Réunion et Arma Sud Réunion (Source : <http://www.adets.fr/>).

b) Le commerce des treillis soudés et des armatures métalliques sur l'île de la Réunion

Les particularités insulaires

15. Pour ses approvisionnements en produits métallurgiques, l'île de la Réunion (ci-après « *la Réunion* ») dépend historiquement de deux zones géographiques : l'Afrique du Sud et l'Europe. Toutefois, la mise en place de normes relatives aux armatures et aux treillis soudés a reporté la demande réunionnaise vers les produits d'origine européenne.
16. Le transport depuis l'Europe de la matière première utilisée pour la confection de treillis soudés nécessite environ 30 jours de délai de mer.
17. Les importations de fil machine, contrairement aux importations de treillis soudés et d'armatures, ne sont soumises ni à l'octroi de mer ni à l'octroi de mer régional (ex « *droit additionnel de l'octroi de mer* »). De plus, les importations de fil machine donnent droit à des aides sous forme de subventions accordées aux importateurs de produits semi-finis, destinés à être transformés sur place. Les treillis soudés et armatures métalliques ne bénéficient pas de ce type de subvention et sont assujettis à l'octroi de mer.
18. De 2000 à 2009, la commercialisation des armatures métalliques et des treillis soudés à la Réunion a fortement évolué. La mise en chantier d'importants projets d'infrastructures de transport a significativement influencé à la hausse la demande et la distribution de ces produits. A titre d'exemple, le chantier de la route des Tamarins a contribué à relancer la demande en armatures métalliques, dans une moindre mesure celle des treillis soudés.
19. Dans une note saisie chez Sermétal Réunion et intitulée « *Refondation du PAR* » datée du 13 mars 2007, le chantier de la route des Tamarins est évoqué en ces termes :
« La Route des Tamarins pour laquelle tous les marchés principaux ont été passés, représente un volume très important évalué globalement aux environs de 35 000 Tonnes [d'armatures] qui seront posées, pour l'essentiel, sur environ 3 ans et demi, de mi 2005 à fin 2008 » (cote 232).
20. Le marché du treillis soudé à la Réunion représente environ 10 000 tonnes par an (cote 4806).

2. LES ENTREPRISES CONCERNÉES

21. Le secteur des armatures métalliques et des treillis soudés à la Réunion est organisé de la manière suivante : des intermédiaires de transport acheminent sur l'île la matière première

nécessaire pour la confection des produits finis. Ces produits sont transformés puis revendus auprès des entreprises de construction.

a) Les intermédiaires de transport

C. Steinweg

22. La société C. Steinweg (ci-après, « C. Steinweg ») est une SARL unipersonnelle dont l'objet social est la commission de transport : « *Son activité se résume à celle d'un agent commercial, c'est-à-dire le développement d'un réseau de clients et une activité d'intermédiaire entre les chargeurs et les compagnies maritimes proprement dites* » (cote 5627). C. Steinweg « *est également, de manière plus occasionnelle, chargée d'organiser des transports pour le compte de chargeurs. Elle agit alors en qualité de commissionnaire de transport* » (cote 5627).
23. C. Steinweg est filiale à 100 % de C. Steinweg Belgium N.V., implantée en Belgique (cote 1621), elle-même détenue par Handelsveem Beheer B.V., tête de groupe située au Pays-Bas. Dans sa réponse à la notification des griefs, C. Steinweg affirme que pour ces activités, il « *fait facturer au chargeur, par C. STEINWEG BELGIUM NV, une prestation globale qui, outre la commission due inclut également le fret maritime, que paie en l'occurrence C. STEINWEG BELGIUM NV à MER UNION NV, les frais engendrés par les divers intermédiaires (manutentionnaires, transitaires, commissionnaires en douanes) et les taxes applicables. Ses clients acquittent directement leurs factures auprès de la maison mère C. STEINWEG BELGIUM NV qui, en contrepartie, indemnise C. STEINWEG SARL de ses frais de fonctionnement au travers d'une commission d'agent* » (cotes 5627 et 5628).

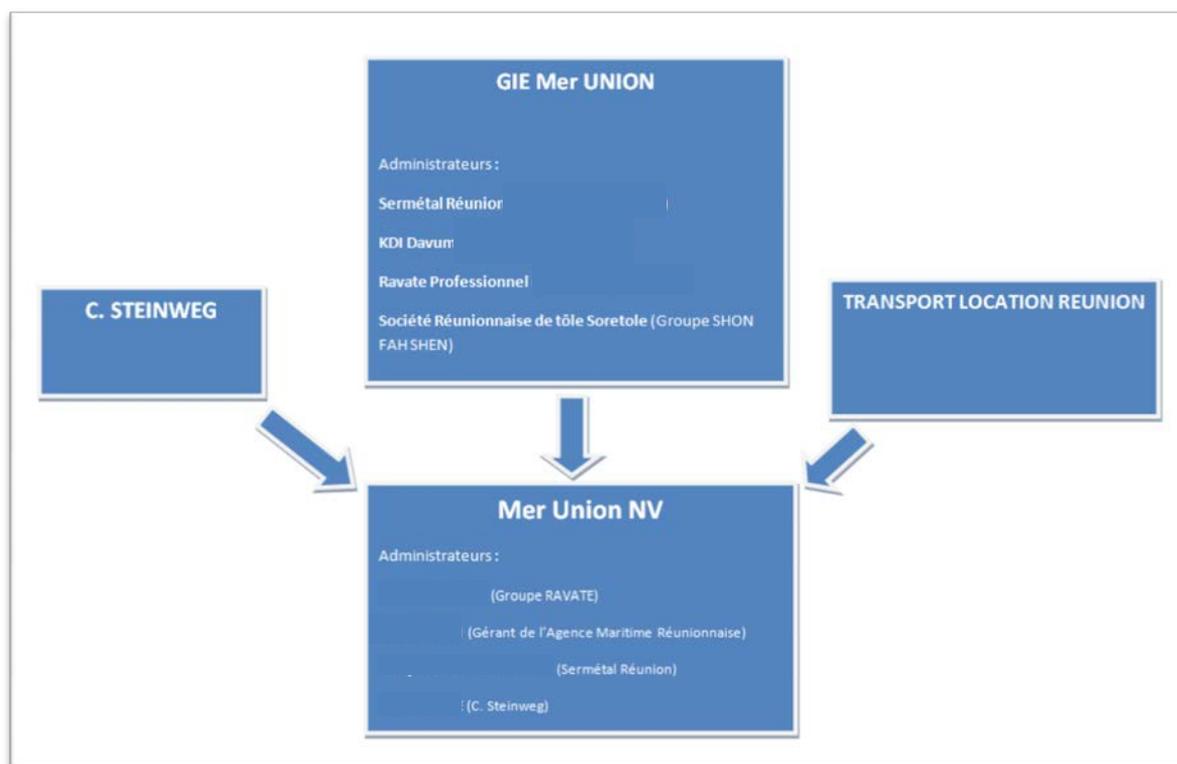
Le GIE Mer Union

24. Le GIE Mer Union a été créé en 2003 pour regrouper les chargeurs souhaitant obtenir des taux de fret compétitifs pour le transport de leurs marchandises « *en vrac* » à destination de la Réunion. M. Y..., cadre commercial de C. Steinweg a déclaré que : « *Ses « adhérents » se regroupent pour discuter comme un syndicat. Missions : acheter en plus grosses quantités pour avoir des prix de gros et se regrouper pour diminuer les frais logistiques. [...] Nous travaillons aussi bien avec les sociétés du GIE qu'avec le GIE. [...] Le GIE au titre de sa puissance a pu acheter un volume de fret sur la ligne régulière. Le GIE Mer Union a été créé [...] pour régler le problème de l'approvisionnement sur un petit marché avec plusieurs opérateurs. Ils ont voulu réduire ce nombre à un seul* » (cote 1624).
25. En 2003, le capital social du GIE était réparti entre les sociétés KDI Davum (enregistrée sous le nom commercial Davum Océan Indien), Ravate Distribution, Micab, Sermétal Réunion et Société Réunionnaise de tôle (cote 2855).
26. En 2006, Ravate Distribution a cédé ses parts dans le GIE à Ravate Professionnel. La société Réunionnaise de tôle a également cédé ses parts à la société Soresteel (cotes 2836 et 2843).
27. A la date du 6 février 2007, le GIE était composé des sociétés suivantes : KDI Davum, Ravate Professionnel, Micab, Sermétal Réunion et Soresteel. En résumé, le GIE Mer Union était détenu pour moitié par Mer Union N.V., et pour l'autre par C. Steinweg (cotes 1973 à 1975).
28. Le GIE Mer Union a été dissous en mai 2012 (cote 5728).

Mer Union N.V.

29. La société Mer Union N.V. (ci-après « *Mer Union* ») est une société de droit belge contrôlée notamment par C. Steinweg NV et le GIE Mer Union (cotes 2197, 2198 et 1972 à 1975). Elle opère en tant que compagnie maritime notamment sur la ligne reliant le port d'Anvers à la Réunion et transporte des produits en vrac non conteneurisés.

Figure 3 Participations Mer Union et GIE Mer Union



Organitrans

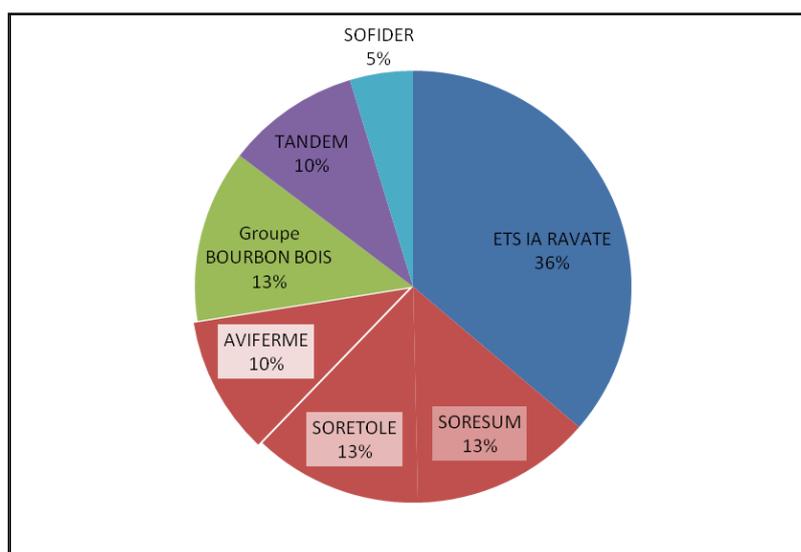
30. La société Organitrans – Organisation Européenne de Transport Internationaux (ci-après « *Organitrans* ») est une société française de transport maritime filiale de la société Durot Shipping. Organitrans intervient notamment dans le secteur du transport maritime de produits en vrac sur la ligne maritime Europe – Réunion et Madagascar (cote 1624).
31. Par jugement rendu le 19 janvier 2016, le tribunal de commerce de Paris a ouvert une procédure de liquidation judiciaire simplifiée à l'égard d'Organitrans.

b) Les importateurs et transformateurs

Sermétal Réunion

32. La société Sermétal Réunion (ci-après « *Sermétal* ») est détenue depuis 1997 par deux principaux actionnaires, d'une part, la société Ets IA Ravate et, d'autre part, un groupe de sociétés appartenant à la famille « A... » : Aviferme, Soresum et Soretol (cote 2067 et 2584) à hauteur de 36 % (cotes 2726 à 2728).

Figure 4 Participations au capital de la société Sermétal/sous-détail des sociétés de la famille A...



33. Sermétal importe des bobines de fil d'acier et confectionne des armatures métalliques et des treillis soudés qu'elle revend uniquement à des intermédiaires que sont les négociants. Ses clients sont à titre principal les sociétés du groupe Ravate (Ravate Professionnel principalement) et KDI Davum.

Réunion Armatures

34. La société Réunion armatures est une filiale commune de Sermétal (40 %) et du groupe familial « Chong Fah Shen » via la société Soresum (31 %). M. Z... est administrateur de la société et représentant de Sermétal, actionnaire de celle-ci. Cette société commercialise des armatures métalliques (principalement des produits « coupés façonnés »).
35. Cette société a été placée en liquidation judiciaire le 30 novembre 2009. Le jugement de clôture n'est pas encore intervenu.

Arma Sud Réunion

36. Arma Sud Réunion (ci-après « Arma Sud ») a été créée en 2006 par la famille A... Elle est détenue à 52 % par la société Soresum. Le reste du capital est détenu par plusieurs actionnaires, dont des membres de la famille A... (cote 1497). Elle a démarré son activité en 2007 en commercialisant des armatures métalliques, principalement des produits coupés façonnés, puis à partir de 2008 a produit des treillis soudés. M. A... a précisé :

« Arma Sud intervient sur le coupé façonné (les clients commandent des barres métalliques que nous façonnons en fonction de leurs besoins). Nous fournissons aussi des armatures assemblées pour des petites entreprises qui n'ont pas la compétence de « pose » de ces produits. Nous livrons des produits finis prêts à l'emploi. Arma Sud intervient sur le treillis soudé également, nous avons commencé sur ce marché courant 2007. Auparavant nous produisions quasi uniquement du coupé façonné (sur mesure) pour la route des Tamarins. Ce marché avait saturé notre outil industriel. » (cote 2165).

c) Les négociants-revendeurs

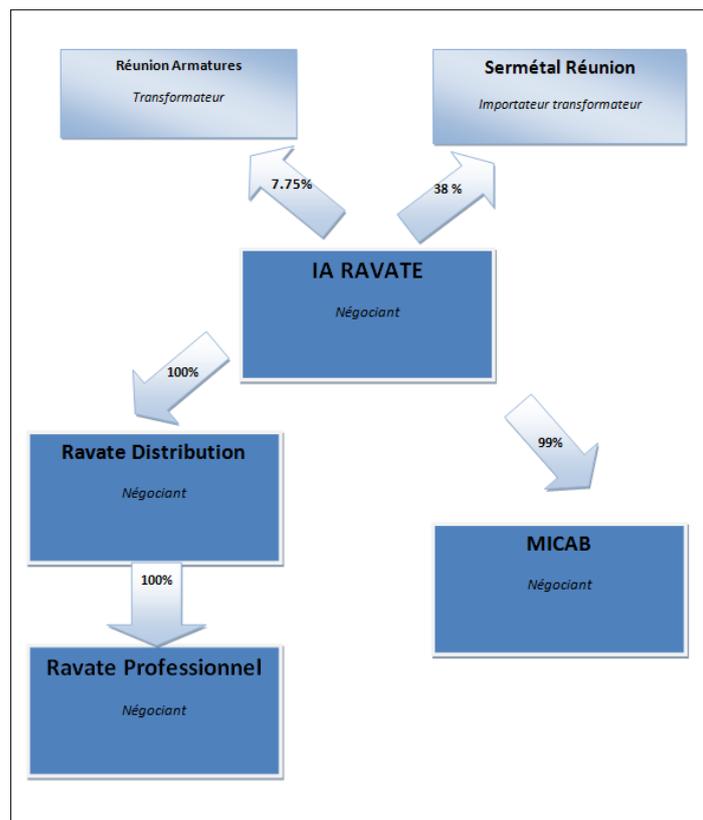
KDI Davum

37. La société KDI Davum (ci-après « *KDI Davum* ») est l'une des principales clientes de Sermétal, pour son approvisionnement en treillis soudés. KDI Davum intervient notamment dans le secteur de la commercialisation des treillis soudés et des armatures métalliques pour la construction d'ouvrages d'art. KDI Davum est filiale à 100 % de KDI, elle-même filiale à 100 % de Klöckner Distribution Industrielle. Le 2 décembre 2015, Klöckner Distribution Industrielle a été renommée Kloeckner Metals France.

Les sociétés du « groupe Ravate »

38. La société Ravate Professionnel (ci-après « *Ravate Professionnel* ») est filiale à 100% de la société Ravate Distribution (cotes 2067, 1428, 1431), elle-même filiale de la société Ets IA Ravate. Ravate Professionnel est cliente de Sermétal et commercialise les treillis soudés auprès d'entreprises de travaux publics de la Réunion.
39. La société Ets IA Ravate est actionnaire de Sermétal à hauteur de 38,5 % (cote 2067).
40. La société Micab est une filiale d'Ets IA Ravate. Micab commercialise notamment des produits « *treillis soudés* ».
41. Les éléments concernant le « *groupe Ravate* » font l'objet de la figure ci-après.

Figure 5 Participations au sein du groupe Ravate



42. Il apparaît, à l'analyse des détentions au sein du groupe Ravate, que Micab est détenu à 100 % par Ets IA Ravate.

Mogamat

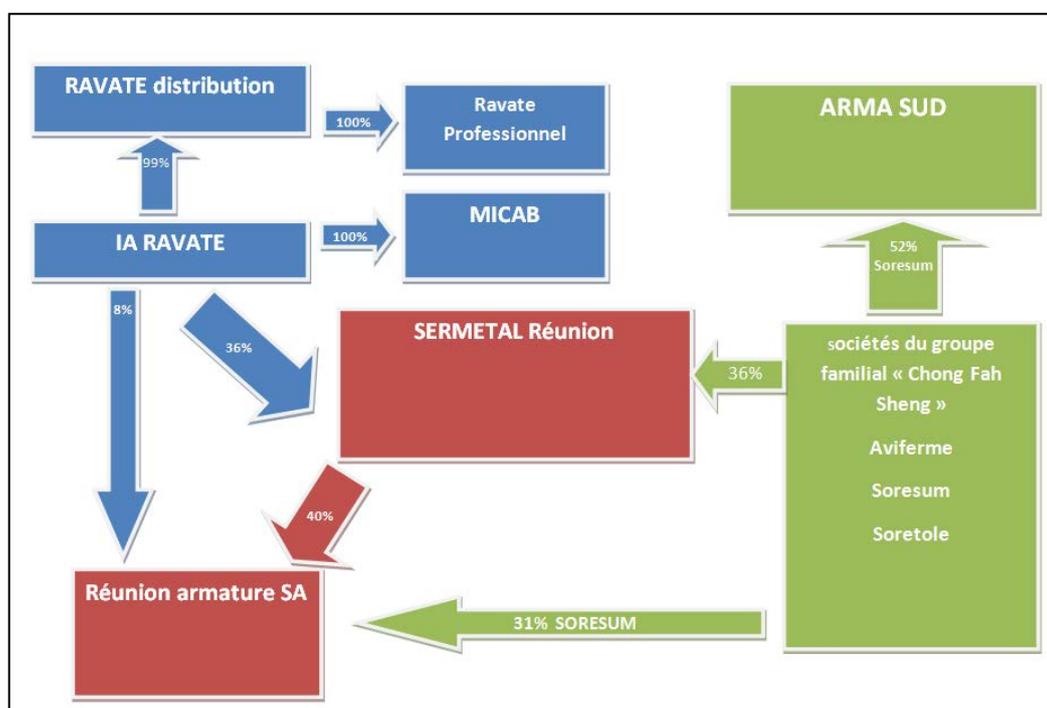
43. La société Mogamat (ci-après, « *Mogamat* ») a pour nom commercial « Bati-Lafayette » mais est désignée dans les pièces du dossier sous le terme « *Mogalia* » en raison de son appartenance au groupe détenu par la famille I....
44. Mogamat est une filiale à 100 % de la société « *Etablissement Amode Mogalia* » et cliente de Sermétal. Elle opère au stade de la négociation-revente.

Stock Métal Service

45. La société Stock Métal Service (ci-après « SMS ») est implantée à la Réunion. Cette société est présidée par M. B....
46. Elle commercialise des produits métallurgiques et notamment des treillis soudés qu'elle importe d'Europe ou achète auprès de Sermétal.

d) Participations entre les sociétés en cause

Figure 6 Participations entre les différentes sociétés en cause



C. LES PRATIQUES CONSTATÉES

1. LE CONTEXTE : L'ORGANISATION DU « PÔLE ARMATURIER RÉUNIONNAIS » DEPUIS 1997

a) La construction d'un « Pôle Armaturier Réunionnais » à partir de 1997

47. En octobre 1997, plusieurs entreprises actives dans le secteur des armatures et des treillis soudés à la Réunion ont mis en place un partenariat visant à assurer le contrôle par les groupes Ravate et Chong Fah Shen de l'ensemble de la chaîne de production des armatures métalliques et des treillis soudés.

48. Les principes essentiels de cette organisation sont rappelés dans un document daté du 16 juin 2006 et dénommé « *Protocole d'accord* » (cote 940) :

« - *Par protocole en date du 02 Octobre 1997, les Groupes RAVATE et CHONG FAH SHEN ont acheté une majorité d'actions de la société SERMETAL de manière à en prendre le contrôle tout en s'engageant à mettre en place les moyens financiers nécessaires à son exploitation et à son développement et à lui assurer des conditions d'exploitation favorables.*

- *Par protocole en date du 04 Décembre 2002, les mêmes Groupes ont décidé de conjuguer leurs efforts pour racheter la majorité de Réunion Armatures au Groupe RAVATE actionnaire majoritaire de Réunion Armatures - partie par le Groupe CHONG FAH SHEN partie par le biais de SERMETAL, tout en s'engageant à mettre en place les moyens financiers nécessaires à son exploitation et à son développement.*

- *Ces deux protocoles ont été établis de manière **qu'à terme, les deux groupes RAVATE et CHONG FAH SHEN, actionnaires de référence de SERMETAL se trouvent à parité** à la fois dans SERMETAL (IV.S du 02/10/97) et dans Réunion Armatures (ILS du 04/12/02).*

- ***Ce partenariat** a permis aux deux Groupes RAVATE et CHONG FAH SHEN de prendre partie directement et partie à travers Réunion Armatures le contrôle de la SARL BWR, société de pose d'armatures métalliques, et ainsi de constituer un **Pôle Armaturier Réunionnais**, capable d'apporter une réponse locale à l'évolution prévisible de la demande en Treillis Soudés et Armatures Métalliques qui devait résulter du lancement des grands chantiers de Bâtiment et de Travaux Publics. »*

49. Ce projet de « *Pôle Armaturier Réunionnais* » (ci-après « *PAR* ») est détaillé dans un document daté du 19 mars 2007 (cotes 761 à 771 et cotes 225 à 235) rédigé par M. Z... (administrateur et directeur général de Sermétal), intitulé « *refondation du par* » et saisi dans les locaux de Ets IA Ravate.

50. Ce projet de « *PAR* » est resté un concept, sans traduction concrète au niveau des entreprises réunionnaises mais il a rassemblé autour d'un projet commun plusieurs entreprises concurrentes. Ces entreprises ont décidé d'un ensemble de mesures visant à protéger la commercialisation des armatures métalliques et des treillis soudés à la Réunion de potentiels autres concurrents.

b) Les principes de non-importation de produits finis et d'interdiction de la vente directe

51. Les pièces figurant au dossier révèlent que le protocole de cession de Sermétal (importateur/transformateur), signé en 1997 par les groupes Ravate et Chong Fah Shen, comportait des dispositions interdisant l'importation de produits concurrents de ceux de Sermétal.

52. Le procès-verbal de la réunion du conseil d'administration du 29 avril 1998 de Sermétal, regroupant notamment MM. A..., C..., F... (Sermétal), fait ainsi mention de la ratification d'un engagement libellé en ces termes :

«*Monsieur Z... indique à cette occasion que le conseil de Micab n'a pas encore formellement ratifié l'engagement de non importation de produits concurrents de ceux produits par Sermétal, mais que cela se fera sous peu et qu'en tout état de cause aucun obstacle ne s'y oppose* » (cotes 436 et 437).

53. Le 22 juin 1998, le directeur général de Sermétal confirme l'existence de cet accord :

« Cher Monsieur,

Pour faire suite à notre entretien du 17 courant au cours duquel je vous ai rappelé l'engagement que vous aviez pris de nous confirmer la décision du Conseil d'Administration de MICAB de ne plus importer de Treillis Soudés, conformément aux dispositions du PROTOCOLE de CESSION du 02 Octobre 1997, j'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir nous transmettre la décision correspondante » (cote 438).

54. En réponse, M. C... confirme que son entreprise respecte des engagements pris dans le cadre du protocole :

« Le groupe Ravate entend respecter les engagements qu'il a pris à votre égard dans le protocole que nous avons signé le 2/10/1997 [...] Nous vous rappelons que dans notre protocole nous nous sommes interdits de passer commandes à l'extérieur à compter de sa signature. Depuis cette date, nous avons respecté les termes de nos accords et n'avons passé aucune nouvelle commande tant au niveau de Ravate distribution que de Micab [...] Nous vous reconfirmons que Micab s'approvisionnera auprès de vous ».

55. Dans une note interne du 23 décembre 1999 concernant les remises de fin d'année rédigée par M. D... est cité un protocole d'octobre 1999 qui dispose en son article IV-1 que :

«Les parties s'engagent à ne pas entreprendre, ni favoriser, directement ou indirectement, aucune action susceptible de nuire ou de concurrencer les activités de Sermétal. En particulier elles s'interdisent d'importer directement ou indirectement, par l'intermédiaire d'entités appartenant au même groupe notamment, tout produit susceptible d'entrer en concurrence directe ou indirecte avec les produits de Sermétal. Les parties se réservent toutefois le droit d'importer du treillis soudé en cas de crise (agressions commerciale en provenance d'importateurs, extérieurs aux parties et aux groupes auxquelles elles appartiennent, incapacité manifeste de Sermétal à fournir...) (cote 570)

56. Le document continue ainsi :

« SERMETAL n'entreprendra, ni ne favorisera, directement ou indirectement, aucune action de vente de treillis soudés aux utilisateurs finaux. En principe elle s'interdira, dans la limite de la loi, la vente directe de treillis soudés aux artisans, aux entreprises du bâtiment et aux particuliers. SERMETAL encouragera les détaillants à s'approvisionner en treillis soudés auprès des principaux négociants ».

57. Il ressort des développements, ci-dessus, que ces divers protocoles avaient pour objectif de favoriser l'approvisionnement des principaux négociants de treillis soudés et d'armatures métalliques auprès de Sermétal et d'interdire la vente directe.

c) La répartition des marchés entre les différents acteurs

58. Parallèlement à ces partenariats, les entreprises Davum, groupe Ravate et WWC se sont entendues en 1998 sur un accord de répartition de parts de marchés entre négociants/revendeurs sur le marché des treillis soudés.
59. Le premier document faisant état de cet accord date du 28 juillet 1998 (cote 435). On peut lire : « Davum : accord des parties sur la répartition des marchés association de Micab ».
60. En décembre 1998, un compte-rendu de réunion entre les entreprises Davum, groupe Ravate et Sermétal (cote 155) établit la grille de répartition du marché :

« Suite aux rumeurs insistantes de projet d'importation de treillis soudés par Davum pour l'année 1999 [...] une réunion a été organisée à Sermétal le mardi 22 décembre 1998 entre C... et G... [dirigeant de KDI Davum] pour tenter de trouver une solution. 1/ Les points d'accord : sous réserve de non importation de l'un des importateurs qui rendrait caduque tout accord, les points d'accords suivants : accord sur un niveau de parts de marché Davum/Groupe R/ WWC 30/65/5. Mise en place d'un mécanisme de régulation et de compensation pour respecter ce %. » (soulignement ajouté).

61. Annexé à ce compte-rendu figure une note intitulée « *annexe au protocole du 8 juillet 1998* » qui détaille les termes de l'accord :

« Le 22 décembre 1998, les différentes parties prenantes au protocole d'accord signé le 8 juillet 1998, sous l'égide de la SEAL, et relatif à l'organisation du marché des treillis soudés, se sont réunies pour définir les modalités d'application de ce protocole. Sous réserve de la non importation de treillis soudés par l'une des parties qui aurait pour conséquence de rendre caduque l'accord devant intervenir, les parties conviennent d'une répartition des parts de marché selon la grille Groupe Ravate 65 % Ets Davum 30 % Ets W.W.C. 5 %. Mise en place sous l'autorité de Sermétal, à qui les parties confient le respect de la répartition du marché ci-dessus défini, d'un mécanisme de régulation et de compensation qui pourrait prendre la forme d'une restitution de marge » (soulignements ajoutés, cote 157).

62. L'ensemble de ces éléments établit l'existence d'un accord de répartition de marché, à partir de l'année 1998, entre les groupes Ravate, Etablissement Davum et Ets WWC, visant à déterminer leurs parts de marché respectives. Le respect de cet accord devait être assuré par Sermétal.

2. LES COMPORTEMENTS FAISANT SUITE À LA CRÉATION D'ARMA SUD

a) La création d'Arma Sud

63. En 2006, le groupe Chong Fah Shen a décidé de créer une nouvelle entreprise, la société Arma Sud, « pour éviter le développement d'une concurrence non maîtrisée (...) de manière à répondre à la fois aux pointes de la demande de la Route des Tamarins, sans avoir recours à l'importation, et à la demande du marché des armatures standards et assemblées pour laquelle s'est progressivement développée une importante concurrence diffuse » (cote 941).
64. La note précitée de Sermétal de février 2007 indique que l'implantation d'Arma Sud devait prendre 300 tonnes de part de marché mensuellement ce qui « entraînera comme conséquence une baisse importante des tonnages vendus par Sermétal et donc de ses résultats ».
65. Mais assez vite Arma Sud est apparue comme une menace pour les activités de Sermétal. Lors de son audition, M. A... a déclaré :

« En 2005, mes relations avec Ravate étaient extrêmement tendues, car on me reprochait de vouloir prendre des clients à Sermétal par le biais de mon projet Arma Sud sur lequel M. E... m'apportait une aide technique pour la certification. » (cote 2167)

« En 2004, le grand chantier de la route des Tamarins était lancé. Réunion Armatures a soumissionné pour le marché de la ferraille (coupé façonné). Le marché était énorme, de l'ordre de 40000 tonnes au total. Réunion Armatures pouvait fournir de l'ordre de 60% de la demande correspondant au marché de la route des Tamarins. C'est alors que j'ai pris

l'initiative de monter Arma Sud, pour prendre le marché en sous-traitance de Réunion Armatures pour la fourniture de coupés façonnés pour le marché de la route Tamarins. La raison de cette sous-traitance tient au fait que Réunion Armatures avait déjà le marché signé (il s'agit d'un marché privé lancé par le groupement des entreprises constructrices). Donc nous savions qu'à partir de 2006 l'outil industriel de Réunion armatures serait saturé. D'où cette idée de monter Arma Sud [...] » (cote 2168)

Réunion Armatures avait déjà investi pour répondre à la demande et porter ses capacités à hauteur de 60 % de la demande. Mais il n'était pas possible de monter plus haut. A partir de là il y avait deux solutions : compter sur un armaturier métropolitain ou investir dans l'outil industriel local. J'ai alors décidé de me lancer dans ce marché avec Arma Sud. A cette époque les associés de Réunion Armatures étaient tout à fait d'accord avec ma démarche. Lorsque nous avons commencé à produire pour le marché de la route des Tamarins en coupé façonné avec l'outil Arma Sud, nous avons saturé nos capacités de production. Nous savions que nos machines et l'investissement correspondant, pouvaient être convertis pour la fabrication de treillis soudés ensuite, lorsque le marché de la route des Tamarins serait terminé. Dès cette époque la situation s'est tendue avec les autres actionnaires de Sermétal qui voyaient d'un mauvais œil cette possible arrivée d'Arma Sud sur le marché des treillis soudés ». (cote 2169, soulignement ajouté)

b) La stratégie mise en place par les entreprises du PAR

66. Au sein d'un document intitulé « Protocole d'accord » en date du 16 juin 2006, les groupes Ravate et Chong Fah Shen ont admis que la décision de créer une entreprise concurrente à Sermétal « *sans concertation préalable avec le groupe RAVATE, a généré un différend entre les deux groupes qui, après concertation, ont décidé d'avoir recours à l'intervention d'un médiateur* » (cote 941).
67. Une stratégie est alors mise en place de manière commune par les deux groupes :
- « A l'issue de cette médiation amiable les parties sont convenues de se mettre d'accord sur les dispositions suivantes :*
- 1. Considérant l'intérêt des Entreprises Réunionnaises et la nécessité de développer l'emploi local dans le cadre des grands projets présents et à venir, les Groupes RAVATE et CHONG FAH SHEN ont confirmé leur attachement au maintien du Pôle Armaturier Réunionnais.*
 - 2. Et Dans cet esprit, et de manière à établir, à travers un actionnariat majoritaire stable des sociétés et un pacte d'actionnaires, les bases solides et pérennes de ce Pôle Armaturier Réunionnais, les Groupes RAVATE et CHONG FAH SHEN ont décidé de réfléchir en commun à la refondation des relations entre les trois sociétés du Pôle Armaturier Réunionnais :*
 - o SERMETAL REUNION*
 - o REUNION ARMATURES*
 - o BABICH WELBOND REUNION*
 - o ARMASUD REUNION » (cote 941)*
68. Les deux groupes souhaitent qu'un « *accord stratégique* » soit conclu sur les règles de fonctionnement entre les quatre sociétés mais il est également convenu que « *la création d'Arma Sud ne doit pas porter préjudice aux sociétés SERMETAL et REUNION ARMATURES.*

Cette initiative ne doit pas non plus avoir pour conséquence de déstabiliser le marché du treillis soudé à la Réunion qui est basé sur l'absence de vente en direct et le passage obligatoire par les sociétés de négoce » (cote 767, soulignements ajoutés).

69. Le différend entre les groupes Ravate et Chong Fah Shen au sujet d'Arma Sud est à nouveau évoqué dans un document en date du 23 juin 2006, intitulé « *Refondation du PAR* » (cotes 663 et 664).
70. A partir de la deuxième moitié de l'année 2006, les entreprises se sont réunies à plusieurs reprises pour trouver une solution et pour continuer à travailler dans l'esprit du « *pacte d'actionnaires* ». Une note interne à Sermétal datée du 19 mars 2007 retrace ces contacts, qui sont intervenus le 23 juin 2006, le 31 octobre 2006, puis le 11 décembre 2006 (cote 767).
71. La stratégie proposée au sein de la note du 19 mars 2007 consistait à ce que le PAR utilise les capacités de production complémentaires de Arma Sud pour répondre à la demande du marché, tant pour le coupé façonné que pour le treillis soudé, et que Arma Sud ne soit que sous-traitant du PAR pour ces produits (cotes 770 et 771) :

« En matière de Coupé Façonné, c'est REUNION ARMATURES qui assurera la négociation avec les sociétés de pose sauf refus particulier de l'une d'entre elles. REUNION ARMATURES assurera la production du tonnage de Coupé Façonné qu'elle est capable de réaliser dans les conditions économiques et utilisera ARMASUD, en tant que de besoin, comme sous-traitant pour assurer le complément de production nécessaire.

En matière de Treillis Soudé, c'est SERMETAL qui assurera la fourniture des négociants pour le tonnage de Treillis Soudé qu'elle sera capable de fabriquer dans des conditions économiques, et utilisera ARMA SUD, en tant que de besoin, comme sous-traitant pour assurer le complément de production nécessaire. ARMA SUD ne vendra donc pas en direct de Treillis Soudé sauf accord préalable de SERMETAL. En phase de pleine production SERMETAL assurera de l'ordre de 950 tonnes par mois et ARMA SUD prendra toutes dispositions pour assurer une production complémentaire minimale de 250 Tonnes par mois. Des accords trimestriels de production seront passés entre SERMETAL et ARMA SUD. Pour les autres produits, c'est-à-dire le standard, l'Assemblé, le Treillis plié, les panneaux de clôture ainsi que tout autre produit que ARMA SUD pourrait être amené à développer, ARMA SUD aura toute liberté pour développer son activité ».

c) Les mesures complémentaires pour pérenniser l'équilibre du secteur

72. S'agissant du secteur des armatures métalliques, un contrat de sous-traitance (cotes 1839 à 1841) a été conclu le 27 mai 2006 entre les sociétés Arma Sud et Réunion Armatures pour la production de produits coupés façonnés (armatures métalliques). Ce contrat a pris effet le 1^{er} juillet 2006 et prévoyait de se terminer le 30 juin 2008. Il dispose, en son préambule :
- « Dans la mesure où Réunion Armatures n'a pas les moyens d'augmenter ses capacités de production et où le refus de fournir la demande globale conduirait les poseurs à se tourner vers des solutions d'importations ou vers la facilitation de l'installation d'unités de production qui conduiraient à une dégradation des prix du Coupé Façonné, et à une réduction d'activité. Réunion Armatures a proposé à Arma Sud de consolider leurs capacités de production en lui sous-traitant la production d'une partie de sa commande »* (cote 1839).
73. Ce même contrat fixe le cadre de la sous-traitance entre les deux sociétés de la manière qui suit :

« C'est Réunion Armatures seule qui entretient les relations commerciales avec les sociétés de pose dans le cadre de la Route des Tamarins, et que c'est Réunion Armatures qui est fournisseur du Coupé Façonné à ces sociétés durant toute la durée de ce contrat de sous-traitance » (cote 1839).

74. Lors de son audition M. A... a précisé :

« Nous avons signé un accord entre Réunion Armatures et Arma Sud en 2006, donc avant ce document daté de mars 2007, pour la sous-traitance en coupé façonné concernant ce marché de la route des Tamarins. Il a été respecté dans ces termes. Réunion Armatures faisait de l'ordre de 1000 à 1100 tonnes par mois, et Arma Sud 700 tonnes environ.

En ce qui concerne la proposition de sous traiter le treillis soudé entre Sermétal et Arma Sud, ce sont C... et F... qui m'ont proposé cette solution. J'ai toujours refusé cela » (cote 1837).

75. S'agissant du secteur des treillis soudés, un ensemble de propositions a été évoqué pour pacifier les relations entre Sermétal et Arma Sud.

76. Dans une lettre de Ravate Professionnel adressée à Sermétal le 20 mars 2007 (cote 1035), des précisions sur le rôle d'Arma Sud ont été demandées :

« Suite à notre entretien lors de votre passage en nos bureaux et où nous vous informions de nos inquiétudes sur l'activité de Sermétal et son avenir et ce, eu égard à la production et commercialisation de treillis soudés par Arma Sud. Vous nous avez confirmé que cela ne gênerait pas Sermétal dans ses activités. Par conséquent, nous vous serions obligés de nous faire part des dispositions que vous avez prises afin de préserver les intérêts de la société Sermétal ».

77. Le 3 avril 2007, un courrier entre les deux groupes précise « Vous m'interrogez sur les dispositions prises pour préserver les intérêts de Sermétal eu égard à la future production de treillis soudés par Arma Sud. [...] je vous confirme que le groupe Chong Fah Shen a pris des dispositions pour que à l'instar de ce qui a déjà été fait pour les relations entre Arma Sud et Réunion armatures, la société Arma Sud se limite à la production de treillis soudés de manière à ce que la société Sermétal seule assume la commercialisation du treillis soudé » (cote 1029, soulignement ajouté).

78. Une note du 28 juin 2007 intitulée « Propositions de JLA à la résolution de la situation de la SA SERMETAL au regard de la nécessaire évolution de son pacte d'actionnaires » (cotes 1018 et suivants) évoque un « pacte de non agression » :

« Sur le pacte de non agression : l'étroitesse du marché de la Réunion nécessite le respect, par les actionnaires des structures rappelées ci-dessus, [Sermétal, Réunion Armatures] d'un pacte de non agression devant garantir à chacune de ces structures une pérennité des outils industriels. [...] Ce pacte doit préciser : les activités concernées, les marchés géographiques concernés, les clients concernés. La difficulté réside dans le fait que Sermétal, Arma Sud et le groupe Ravate se positionnent sur le même marché du treillis soudé, Sermétal et Arma Sud en tant qu'industriels, et Ravate en tant que revendeur de produits fabriqués par Sermétal. Le pacte de non agression devra donc porter : 1/sur des produits précisément identifiés 2/ sur une clientèle nominative de chacune des structures à ce jour et donc la relation sera protégée pour chacune des structures en cause, 3/ sur un quota de ventes directes à Arma Sud de 100 t/mois, sous réserve que ces ventes ne déstabilisent pas les marchés de Sermétal et du groupe Ravate, ce qui implique un droit d'information de ces derniers sur l'activité de ventes directes de Arma Sud (la concurrence doit essentiellement s'exercer face aux produits importés). Ce quota ne pourra pas représenter, en tout état de cause, plus de 10 % des ventes totales de Sermétal, observées

pour chaque trimestre civil, 3/ Sur le privilège donné aux structures antérieures, l'activité d'Arma Sud demeurant libre sur des nouveaux produits, mais limitée en volume sur le marché de la Réunion pour les treillis soudés, au-delà d'un accord de sous-traitance à formaliser avec Sermétal pour ce produit (accord prévoyant un pourcentage de produits réservés par Sermétal à Arma Sud avec un plancher de commande [...]) » (cotes 1022 et 1023).

79. En septembre 2007, un accord de sous-traitance devait être conclu entre les deux sociétés « garantissant la pérennité des sociétés et le maintien des résultats donc de l'emploi » (cotes 212, 213 et 989).

d) Bilan de ces partenariats

80. S'agissant des armatures métalliques, le volume des ventes d'Arma Sud sur la période 2005-2010 était le suivant :

Tableau 1 Ventes d'armatures de la société Arma Sud en tonnes – 2005-2010

Ventes Armatures Arma Sud (en tonnes- cotes 1837 et 1838)						
Années	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Tonnes	0	1230	4489	1299	1565	1908
Ventes armatures Arma Sud à Réunion Armatures (en tonnes)						
Années	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Tonnes	0	1187	4190	0	0	0
Valeur euros	0	1 054 860 €	3 691 323 €	0	0	

81. S'agissant des treillis soudés, le volume des ventes de treillis soudés par Arma Sud sur la période 2006-2010 s'établit comme suit :

Tableau 2 Vente de treillis soudés par la société Arma Sud en tonnes – 2006-2010

Ventes treillis soudés Arma Sud (en tonnes)					
Années	2006	2007	2008	2009	2010
Tonnes	0	195	4450	3573	4654

82. En revanche la société Arma Sud n'a vendu aucun treillis soudé à la société Sermétal sur la période 2006-2010 :

« Ventes globales en tonnes de treillis soudés effectuées par la société ARMA SUD à SERMETAL sur la période 2006-2010 : Aucune vente de treillis soudés n'a été effectuée à SERMETAL » (cote 1838).

83. Arma Sud précise en outre qu' « aucun accord de sous-traitance n'a été conclu entre la société ARMA SUD et la société SERMETAL concernant la production et la vente de treillis soudé » (cote 1837). Il ressort de ces éléments qu'Arma Sud a, pendant les années

2006 et 2007, essentiellement produit des armatures en sous-traitance et a ensuite totalement réorienté son activité vers la production de treillis soudés à partir de 2008.

3. LES COMPORTEMENTS LIÉS AUX IMPORTATIONS DE TREILLIS SOUDÉS À LA RÉUNION

a) Les pratiques de différenciation tarifaire sur le marché du treillis soudé à la Réunion

84. Il résulte de plusieurs pièces au dossier que Sermétal pratiquait une politique de différenciation tarifaire entre, d'une part, les sociétés du groupe Ravate et KDI Davum et, d'autre part, les autres revendeurs de treillis soudés.
85. Cette situation est notamment évoquée dans une note interne à Sermétal datée du 8 juin 2005 et relative à une réunion en date du 3 juin 2005 (cotes 172). Il y est notamment indiqué que « *DAVUM et RAVATE sont des concurrents mais que la concurrence entre eux est saine et loyale et qu'ils s'entendent. Sous entendu la concurrence de MOGALIA ne l'est pas. Ils ne comprennent pas comment avec les prix offerts à MOGALIA, celui-ci est capable de faire des prix aussi bas* ».
86. Dans une note interne à Sermétal datée également du 8 juin 2005 et intitulée « *Projet de barème de prix* » (cote 173), il est indiqué :
- « *Le problème auquel l'on se heurterait si l'on retenait cette solution [évoquant un changement de politique tarifaire de Sermétal] serait de remettre en cause l'égalité de prix entre Ravate/Davum et Micab qui bénéficient des mêmes prix actuellement et voir les prix de Mogalia s'améliorer par rapport aux prix de Micab pour rejoindre les prix offerts à Davum [...]* » (soulignements ajoutés).
87. Les méthodes de différenciation tarifaire ont été admises par Sermétal dans une note interne du 16 août 2006 intitulée « *politique d'importation Mogalia* ». Il est notamment relevé (soulignement ajouté) :
- « *Nous avons été alertés (Groupe Ravate-Micab-Sermétal-Davum) par nos partenaires de Mer Union NV, Y... et H..., d'une opération d'importation importante que préparait le groupe Mogalia avec le concours de la compagnie maritime Organitrans qui porterait sur environ 2000 tonnes de matériaux divers : bois, acier, treillis soudés [...] Mogalia quant à lui voit dans ce rapprochement [avec Organitrans] la possibilité de desserrer l'étau que lui imposent les deux gros importateurs que sont le groupe Ravate et Davum ; d'une part parce que ce sont des fournisseurs locaux de Mogalia dont ce dernier veut s'émanciper et d'autre part parce que Mogalia accepte de plus en plus mal le différentiel de tarif (entre autres de treillis soudés) existant entre lui et les autres groupes. [...]» (cotes 186 et 187, soulignement ajouté).*
88. Les prix facturés à Mogamat étaient ainsi plus élevés que ceux de ses concurrents. Dans une note Sermétal du 19 février 2007, il est ainsi précisé que :
- « *Rappelons le conflit qui oppose depuis longtemps ces deux grossistes à Mogalia, conflit qui porte sur une différence de stratégie commerciale : Ravate et Davum entendent faire une marge commerciale sur le treillis ; alors que Mogalia se sert du treillis comme produit d'appel. Cette différence de stratégie, sous la pression de Ravate et Davum, nous a amené à pratiquer des prix beaucoup plus élevés à Mogalia.*
- Le niveau de prix pratiqué à Mogalia pourrait expliquer qu'à certaines époques il soit plus avantageux pour Mogalia d'importer que d'acheter localement* » (cote 326).

89. SMS, qui commercialise des produits métallurgiques, fait également état de difficultés rencontrées avec son fournisseur, Sermétal :

« Les problèmes que je rencontre avec cette société [Sermétal] (...) se situent au niveau des prix qui me sont consentis par la société « Sermétal Réunion » pour ses treillis soudés par rapport à ceux qu'elle consent à mes concurrents locaux. [...] Si les écarts de prix institués par les producteurs entre les revendeurs sont trop importants, vous arrivez à instaurer un quasi monopôle en faveur du revendeur ou des revendeurs qui bénéficient des tarifs les plus avantageux. Or au cas particulier il m'est quasiment impossible de pénétrer le marché local du treillis soudé compte tenu des prix dont je dispose [...] » (cote 105).

90. Il résulte également des pièces du dossier que Sermétal appliquait un tarif intermédiaire différencié entre ses acheteurs de treillis soudés. Un tarif unique et plus favorable était appliqué aux sociétés Micab, Davum et Ravate Professionnel, et un autre tarif moins favorable était appliqué pour Mogamat. Le tableau ci-dessous, élaboré à partir de la cote 1816, synthétise la situation :

Tableau 3 Prix de vente Sermétal par clients 2000-2008

Produits en €/t	Période 2000-2008		
	TS structure	TS spécial	Autres
RAVATE Professionnel	594,55 €	655,53 €	609,79 €
MICAB			
KDI DAVUM			
MOGAMAT	617,41 €	678,39 €	632,66 €
% écart tarif Mogamat	3,8 %	3,5 %	3,8 %

91. Or, les volumes commandés par les sociétés Micab, Davum et Mogamat à Sermétal n'expliquent pas cette différenciation tarifaire, ainsi que le résume le tableau ci-après :

Tableau 4 Treillis soudés vendus par Sermétal en tonnes 2002-2008

Années	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ventes en tonnes Sermétal (cotes 1271 à1277)							
Ravate Professionnel	3828	2275	3264	3112	4536	8683	6226
Micab (groupe Ravate)		1047	1218	1524	1962		1994
KDI Davum	2255	2094	2030	2475	2468	2889	2168
Mogamat	1116	2085	2238	1679	2032	2019	1627

92. En effet, pour les années 2003, 2004 et 2006, la comparaison des volumes vendus aux sociétés KDI Davum et Mogamat montre des volumes de commandes assez proches.
93. Il découle de ces éléments que, au moins pendant les années 2005 et 2008, Sermétal pratiquait une différenciation tarifaire entre ses différents revendeurs.

b) Les tentatives d'importation de treillis soudés

Les tentatives d'importations mises en œuvre par Mogamat et SMS et la réaction des entreprises du PAR

94. Les entreprises de négoce qui ne bénéficiaient pas de prix compétitifs auprès de Sermétal ont tenté de réaliser des importations directes. Elles ont toutefois été confrontées à l'obligation de passer par Mer Union.
95. Lors de son audition, le représentant de Mogamat a fait état de ces difficultés :
- « Il faut remarquer qu'après les concentrations intervenues dans le secteur de l'acier, le choix des fournisseurs est particulièrement restreint et en fait on a guère d'autres choix que de commander des treillis auprès de partenaires directs ou indirects de la société «Sermétal Réunion» et notamment des grossistes exportateurs » (cote 9)*
- « J'ai la conviction que des pressions sont exercées par la société «Sermétal Réunion» auprès de mon agent maritime, M. Y... pour retarder le transport maritime de mes commandes. Il faut savoir que pour des raisons de compétitivité et compte tenu des spécificités des treillis soudés, il est nécessaire de transporter ces treillis à destination de la Réunion par des navires assurant le transport dit conventionnel (non conteneurisé). Le transport en vrac n'est effectué que par un seul armement le «G.I.E. Mer» qui assure une desserte Anvers-Réunion-Maurice. Or nous savons que M. C..., Président de la S.A.S. «Ravate Professionnel» et que M. F... directeur de la société «Sermétal Réunion» sont membres de ce G.I.E. Cette situation explique les raisons pour lesquelles le chargement des treillis soudés est aléatoire » (cote 95).*
96. De même, selon SMS :
- « [...] il est nécessaire de transporter les treillis soudés à destination de la Réunion par des navires assurant un transport dit conventionnel (non conteneurisé). Le transport en vrac n'est susceptible de n'être effectué que par le seul armement « Mer Union » qui assure une desserte Anvers-Réunion-Maurice. Or nous savons que C..., Président de la SAS « Ravate Professionnel » et que F... directeur de « Sermétal Réunion » sont membres de cette société» (cote 105).*
97. Par ailleurs, les accords entre Sermétal et certains de ses fournisseurs en fil machine rendaient les importations encore plus difficiles comme en témoigne le représentant de SMS :
- « J'avais cherché à obtenir des treillis soudés auprès d'un fabricant par l'intermédiaire de la société « Metalen Van Houts » en Belgique et j'avais passé commande en laissant penser à ce fabricant que les treillis étaient destinés aux Antilles. Quand le fabricant s'est rendu compte qu'en fait les treillis étaient destinés à la Réunion, la société « Metalen Van Houts » m'a fait savoir que ma commande avait été annulée par le fabricant au motif d'un accord entre un importateur de la Réunion et son fournisseur, « La tréfilerie de Grande Fontaine » qui fait partie du groupe « RIVA », qui livre les bobines d'acier à la société « Sermétal Réunion ». (cote 105)*
98. La société Metalen Van Houts révèle en effet que : *«Après avoir vu l'appel d'embarquement, l'usine a découvert que les marchandises étaient prévues pour la Réunion et non pour les Antilles comme recommandé par vous. La raison que l'usine nous donne est qu'ils ne peuvent livrer sur la Réunion vu un accord de leur société mère avec un importateur de la Réunion [...] » (cote 111).*
99. Néanmoins de très faibles quantités de treillis soudés parviennent à être importées :

« C'est ainsi qu'en 2005, contrairement à ce qui se passait auparavant, où il existait que des petites importations de treillis non normalisé, on a assisté pour la première fois à des importations de treillis soudés aux normes NF d'origine européenne ; produits directement concurrents de ceux de Sermétal : 1000 tonnes en 2005 par les sociétés SMS et Mogalia 750 tonnes en 2006 par la société Mogalia. » (cote 204).

100. Sermétal s'est effectivement indigné à l'encontre des « importations de 600 tonnes effectuées en 2005 par SMS (K...) qui a pu faire rentrer cette marchandise sur un navire Urcoopa » (cotes 325 à 330).

101. En réaction, au cours du mois de juin 2005, Sermétal, KDI Davum et le groupe Ravate ont décidé de riposter face à ces initiatives et ont mis en place une série de mesures destinées à protéger leur activité : une protection par le prix du fret, une modification des prix de revente du treillis soudés et des pressions sur certains transporteurs.

102. Ainsi, le 3 juin 2005, les représentants de Ravate Professionnel et de KDI Davum ont considéré ces actions comme une « *déstabilisation du marché* » :

« C... propose à G... d'organiser autant que de besoin des réunions pour une politique commune de lutte aussi bien contre les importations exotiques de ronds à béton et autre produits métallurgiques que contre des actions éventuelles de Mogalia de déstabilisation du marché du treillis soudés. Cette action commune doit également s'appuyer en amont sur une protection par les taux de fret dans une période actuelle de baisse des taux de fret. Ils conviennent d'en parler avec les représentants de Steinweg et d'Organitrans qui seront de passage à la Réunion la semaine prochaine. » (cote 171, soulignement ajouté)

103. De même, dans un courriel du 30 juin 2005, M. G..., directeur de KDI Davum, indiquait :

« Concernant notre position elle est claire. Il est hors de question de ne pas réagir aux attaques de Mogalia et à ces importations de métropole en cours. Comme nous l'avons décidé avec C..., sans réaction positive de Sermétal, nous serions amenés à riposter contre toute déstabilisation du marché du treillis soudé à la Réunion et contre toute manifestation contre nos intérêts communs » (cote 163).

104. A la suite de ce courriel, le directeur de KDI Davum proposait l'envoi « aux clients significatifs (ténors du BTP) » d'un courrier mentionnant que :

« Malgré une conjoncture de l'acier très mouvementée et des stocks importants de matières premières achetées à la hausse pour vous éviter tout risque de pénurie notre partenaire Sermétal a décidé d'anticiper une baisse significative de ses produits finis » (cote 164).

105. Puis, dans la note « des délégués du personnel de Sermétal du 31/10/06 » précitée, il est indiqué : « Il a fallu une nouvelle fois l'intervention dissuasive du président de Sermétal, Monsieur A..., pour arrêter les importations faites par SMS sur des navires de l'URCOOPA ».

Le partenariat entre Mogamat et Organitrans et la réaction des entreprises du secteur

106. En 2006, Mogamat a de nouveau cherché à importer des treillis soudés et d'autres matériels de construction vers la Réunion en formalisant un partenariat avec l'entreprise Organitrans.

107. Le 10 juillet 2006, l'entreprise C. Steinweg a averti ses principaux clients chargeurs à la Réunion (KDI Davum, Groupe Ravate, M. A... et Mer Union NV à travers M. H...) de l'importation imminente de produits par Mogamat :

« Ce message d'alerte confirmant la position de Mogalia avec Organitrans de programmer à partir du mois de septembre 4 escales/an Anvers/PDG. L'escale sera assurée par des lots de 700/800m³ de treillis soudés qui seront complétés par des ronds à béton [...] Connaissant l'ardeur de Mogalia pour contourner le problème du treillis soudé et l'esprit revanchard d'Organitrans [intermédiaire de transport], ceci laisse entendre que faute d'arrangements locaux entre Sermétal et cet importateur vous aurez à envisager une concurrence sur le produit mais également Mer Union contre Organitrans [...] je vous laisse en tirer les conclusions » (cote 199).

108. En réponse, M. G..., directeur de KDI Davum a suggéré des mesures de représailles consistant à ne plus livrer en treillis soudés Mogamat :

« Sermétal devrait prendre ses dispositions pour arrêter de servir Mogalia car ce chantage ne date pas d'aujourd'hui. Il faudrait également et par représailles que le GIE [Mer Union] ne charge plus un lot Mogalia. Tant qu'il n'y a pas de représailles ou de chantage de notre part à l'encontre de Mogalia, ils se sentiront toujours en position de force ou de négociateur » (cote 198).

109. Le représentant de C. Steinweg a proposé quant à lui de conclure un accord avec Organitrans pour contrer le projet de Mogamat :

« Il y a peut être une solution à laquelle j'ai pensé. Organitrans nous a fait un appel du pied pour concentrer nos chargements, Run [Réunion] et Mada [gascar] en nous laissant le leader ship. Quoique cela soit sous une certaine forme risqué car les intentions d'Organe ne sont pas toujours claires, si nous accédons à leur demande ils doivent se plier à un contrat d'exclusivité sur la Réunion. Le tour est joué pour court circuiter Mogalia. Qu'en pensez-vous ? [...] [Mogalia] cherche des solutions pour importer seule du treillis soudé qu'une démarche ferme de Sermétal sur les conséquences d'un tel acte pourrait susciter viendrait peut être clarifier la situation et la ramener dans le rang » (cote 198, soulignement ajouté).

110. Des discussions ont alors eu lieu entre les importateurs pour évoquer le cas de Mogamat. Le 13 juillet 2006, le représentant de C. Steinweg s'adressait aux dirigeants de Ravate Professionnel, Sermétal et KDI Davum en ces termes :

« Moi les amis, je ne sais pas si la solution de ne rien entreprendre avant l'embarquement est la meilleure. [...] N'y a-t-il aucune entente possible de votre part pour discuter avec Mogalia ? Laisser faire et voir venir ne me semble pas, personnellement, la solution. Par ailleurs, je pose la question de savoir si vous devez ou pas informer vos fournisseurs classiques de cette situation, ces derniers pouvant être tentés de livrer FOB Anvers pour Mogalia » (cote 196).

111. En réponse, M. G... (KDI Davum) indiquait :

« Je pense qu'il est urgent que l'on se rencontre. J'espère que Sermétal a déjà coupé les vivres à Mogalia en treillis soudés. Dans le cas contraire c'est une position suicidaire de la part des dirigeants de Sermétal qui amènerait KDI Davum à revoir elle-même sa politique d'approvisionnement de treillis soudés. J'espère également que Mer Union ne charge plus 1 kg pour Mogalia sinon cela n'a pas de sens et déstabilise les membres du groupement mais principalement Ravate et Davum » (cote 195, soulignement ajouté).

112. Les représentants des entreprises C. Steinweg, Sermétal, KDI Davum et de Ravate Professionnel ont donc cherché à riposter à cette initiative de Mogamat. Parmi les actions envisagées, figuraient :

- la cessation de toute livraison à Mogamat par Sermétal ;

- le refus de tout chargement de Mogamat par Mer Union ;
 - la négociation d'un accord d'exclusivité entre Mer Union et Organitrans.
113. Le représentant de C. Steinweg a ainsi déclaré : « *Ma position est claire, même combat. Pour l'instant à part les quelques lots à quai réservé (coût et fret par les chargeurs) depuis belle lurette et avant les annonces faites de ces 2 dernières semaines, nous n'avons plus de bookings Mogalia* » (cote 195).
114. Les échanges sur ce sujet ont continué pendant toute l'année 2006.
115. Des notes manuscrites saisies dans les locaux de Sermétal et datées du 21 juillet 2006 indiquent :
- « Réunion A. C.../ B G.../ F F... vendredi 21 juillet [...] dispositions à prendre : Mer Union ne charge plus 1 kg à Mogalia, Sermétal ne livre plus Mogalia, Davum et Ravate ne livrent pas, usines de TS ne peuvent livrer avant le mois de septembre, demander aux traders de vendre FOB, Y... doit refuser de vendre CIF à trader Mogalia »* (cote 309)
116. De même, le 25 juillet 2006, M. G... (KDI Davum) adressait un courriel à M. C... :
- « Je me demande par moment si Mogalia n'est pas en train de nous intoxiquer. Je pense qu'il faut rester sur nos positions au cas où Mogalia s'exécuterait : 1) pénalisation fret Mer Union voir laisser à quai 2) Pénalisation tarif Sermétal voir dire que la marchandise est déjà réservée 3) Davum et Ravate arrête de le servir ou de le dépanner »* (cote 975, pièce saisie dans les locaux de Ets IA Ravate).
117. En août 2006, une note interne Sermétal intitulée « *politique d'importation Mogalia* » indique :
- « Nous avons été alertés (Groupe Ravate-Micab-Sermétal-Davum) par nos partenaires de Mer Union NV, Y... et H..., d'une opération d'importation importante que préparait le groupe Mogalia avec le concours de la compagnie maritime Organitrans qui porterait sur environ 2000 tonnes de matériaux divers : bois, acier, treillis soudés [...] Mogalia quant à lui voit dans ce rapprochement [avec Organitrans] la possibilité de desserrer l'étau que lui imposent les deux gros importateurs que sont le groupe Ravate et Davum ; d'une part parce que ce sont des fournisseurs locaux de Mogalia dont ce dernier veut s'émanciper et d'autre part parce que Mogalia accepte de plus en plus mal le différentiel de tarif (entre autres de treillis soudés) existant entre lui et les autres groupes. [...] Si d'aventure, Mogalia persistait à vouloir faire cette opération, il s'exposerait à des mesures de rétorsion de notre part à tous : demande déjà faite à Mer Union NV de ne pas charger un kilo pour Mogalia. Cette consigne est déjà appliquée puisque Y... a déjà refusé d'embarquer des marchandises de Mogalia. Davum et Ravate envisagent de ne pas dépanner Mogalia qui, compte tenu de ce qui précède aura forcément des ruptures de stock dans tous les produits. Politique de Sermétal qui va durcir ses relations avec Mogalia »* (cotes 186 et 187, soulignement ajouté).
118. Le 27 juillet 2006, Mogamat faisait état auprès de ses clients de ses difficultés d'approvisionnement auprès de Sermétal :
- « Notre principal fournisseur de treillis soudés, à savoir Sermétal, ne peut plus assurer notre approvisionnement en treillis. La demande est trop importante, nous ne pourrions donc plus honorer vos commandes comme convenu et vous présentons nos sincères excuses »* (cote 192).

119. Le même jour, Mogamat adressait un fax à Sermétal :

« Nous essayons en vain de vous joindre pour notre commande de treillis car nous n'arrivons plus à assurer les livraisons auprès de nos clients. S'agissant de grosses sociétés dont la demande est très forte, nous avons du envoyer un petit courrier dont ci-joint copie [...] » (cote 191).

120. Lors de son audition, M. I..., président de Mogamat, a précisé :

« Ma société effectue même la grande majorité de ses achats de treillis soudés auprès de Sermétal Réunion dont je pense être le troisième plus gros client [...] Je rencontre effectivement des difficultés d'approvisionnement en treillis soudés auprès de la société Sermétal Réunion. A différentes reprises, plusieurs de mes commandes n'ont pas été honorées en temps voulu sous des motifs divers. [...] ma société procède épisodiquement à des importations de treillis soudés. [...] je rencontre des difficultés pour importer des treillis soudés comparables à ceux produits par la société Sermétal Réunion » (cotes 93 et 94).

La négociation d'un accord d'exclusivité entre Organitrans et les importateurs réunionnais

121. Concomitamment aux mesures exercées contre Mogamat, les responsables de C. Steinweg et Mer Union ont cherché à contrer les importations de treillis soudés effectuées par Organitrans et Mogamat en proposant un partenariat exclusif à Organitrans. Ils ont proposé la création d'une entreprise commune sur les destinations de la Réunion et de Madagascar.

122. En septembre 2006, M. Y... (C. Steinweg) a indiqué dans un courriel à M. F... (directeur de Sermétal) que :

« Comme tu le sais depuis plusieurs semaines H... et moi sommes en relation avec J... [Organitrans] pour trouver un compromis au sujet des treillis soudés pour Mogamat. L'idée étant une joint venture, ARS/Steinweg=Réunion d'un côté et de l'autre Organitrans = Mada+vrac » (cote 185).

123. Dans un courriel d'octobre 2006, M. Y... a rendu compte à Sermétal, KDI Davum et Ravate Professionnel de l'état d'avancement de ses négociations avec Organitrans :

« La conception de la répartition du marché selon Organitrans serait d'avoir un service maritime commun (Orga/Mer-Union) chacun commercialisant le fret avec d'un côté les partenaires du GIE Mer Union pour ARS/Steinweg et de l'autre Orga avec Mogalia, Kouma etc. Qui dit Mogalia, dit treillis soudés. Pour ce qui nous concerne, nous ne pouvons accepter ce schéma. Nous avons proposé à J... un partenariat dans lequel MERUNION gère le fret sur Réunion et ORGANITRANS celui de Madagascar + les vrac » (cote 183).

124. G... (KDI Davum) répondait sur ce point :

« Pour ma part je ne veux pas non plus d'un service commun ou ORGANITRANS commercialiserait le fret sur la Réunion ».

125. Les entreprises C. Steinweg, Mer Union, Ravate Professionnel, KDI Davum et Sermétal ont tenté de convaincre Organitrans de procéder à une répartition du marché en accordant à Mer Union la desserte exclusive de la Réunion et à Organitrans celle de Madagascar.

126. Dans un courriel de novembre 2006, les représentants de Sermétal et de C. Steinweg ont évoqué ensemble la manière dont Organitrans pouvait dénoncer son partenariat avec Mogamat :

« A quel taux Orga[nitrans], devrait-il dénoncer ses conditions de treillis soudés afin éventuellement, de s'en sortir élégamment vis-à-vis de Mogamat ? C'est la dernière question posée par J... » (cote 179).

127. Une note interne de Sermétal de février 2007 fait état des progrès dans les négociations entre Mer Union et Organitrans :

« [...] il y a à l'heure actuelle des contacts entre Mer Union et Organitrans qui pourraient déboucher sur un joint venture entre les deux compagnies. Parmi les conditions exigées par Mer Union pour la signature de ce joint-venture, il y a l'exigence d'une exclusivité territoriale pour Mer Union sur le département de la Réunion, Organitrans bénéficierait de la même exclusivité territoriale sur Madagascar. Dans ces conditions, plus aucun kilo de treillis soudé ne serait chargé sur la plate forme commune Mer Union/Organitrans, mettant ainsi fin aux importations de treillis Mogalia [...] ». (cote 329, soulignement ajouté)

128. Ce n'est que le 22 mars 2007, qu'un accord est conclu avec Organitrans :

« Après des mois de transaction, nous sommes enfin arrivés à déterminer le cadre d'un « joint venture » avec Organitrans. (...) Ce « JV » permettra à Mer Union de reprendre la main, en exclusivité, les trafics sur Réunion. Cet accord devient indispensable et doit apporter une consolidation des tonnages. Il mettra fin aussi aux importations de produits non stratégiques à la Réunion (...) ». (cote 146 soulignement ajouté).

129. Le 2 avril 2007, un courriel de M. Y... adressé à M. F... énonçait :

« Cela n'a pas été sans mal, mais ns sommes enfin arrivés à un accord équitable entre Mer Union et Organitrans. J'espère que tu seras satisfait ns sommes allés dans le sens voulu par le GIE. (cote 147)

130. Les termes de l'accord sont ainsi présentés dans ce même courriel :

« Ns sommes heureux de vous aviser de la signature du JV unissant MER UNION NV/ORGANITRANS pour l'exploitation commune du service maritime conventionnel. Le but recherché, regrouper nos moyens techniques comme commerciaux et pour MER UNION NV reprendre la main sur le fret Réunion et tout particulièrement les matériaux de construction. ORGANITRANS commercialisera Madagascar et MER UNION NV la Réunion. Les lots autres seront d'un commun accord étudiés ». (cote 147 soulignement ajouté)

131. Les échanges qui suivent confirment la mise en œuvre de l'accord de partenariat avec Organitrans :

« Nous avons signé comme tu le sais une joint venture avec nos anciens partenaires Organitrans afin de contrer les importations de treillis soudés et pour reprendre la main sur tous les matériaux de construction au départ du port d'Anvers sur la Réunion. Ceci a été conclu dans le sens demandé par le GIE Mer Union. [...] Nous vous laissons le soin de régler maintenant la partie production et commerciale TS [treillis soudé] avec principalement la Sté Mogalia. Ainsi fait Mer Union récupère la partie du fret qui lui échappait de part la présence du service secondaire Organitrans ». (cote 144 soulignement ajouté)

132. Une note interne de Sermétal du 3 mai 2007 intitulée « importation treillis soudés Mogalia » précise que :

« [...] après signature du joint-venture intervenu entre Organitrans et Mer Union. Une des clauses du contrat que nous avons imposé à Organitrans est une interdiction totale de

charger du treillis soudé destiné à la Réunion. Si Mogalia veut maintenant importer du treillis soudés sur la Réunion, il devra faire des opérations spot beaucoup moins avantageuses en terme de délais et de frais d'approche » (cote 332 soulignement ajouté).

133. En effet, le protocole d'accord comportait la clause suivante :

« Organitrans S.A.S. assurera la commercialisation de la ligne sur Madagascar, Mer Union N.V. assurera la commercialisation de la ligne sur la Réunion, en outre, chacune des parties consultées sur la zone dont elle n'assure pas la commercialisation pourra remettre des offres de fret après accord de l'autre partie, à l'exception des matériaux de construction sur La Réunion qui reste du ressort exclusif de Mer Union N.V. ». (cote 149)

134. M. J..., président et directeur général d'Organitrans confirme que cette clause a été insérée à la demande de C. Steinweg et Mer Union :

« Vous savez je crois que cette clause [reproduite ci-dessus] a été imposée par les acteurs des matériaux de construction de la Réunion à M. Y... de Mer Union et Steinweg. Notre réputation sur le marché (les frères J...) est celle d'être des francs tireurs dans le sens où nous sommes offensifs commercialement. La résultante de tout cela est qu'ils ont souhaité mettre cette clause dans le contrat ». (cote 1931 soulignement ajouté)

135. Ainsi, au mois de mars 2007, Mer Union et Organitrans ont signé un accord d'exclusivité par lequel Organitrans acceptait notamment de ne transporter aucun matériau de construction vers la Réunion. Les entreprises Sermétal, KDI Davum et Ravate Professionnel ont été informées de la signature de cet accord.

136. Lors de son audition du 2 juin 2011, M. J... a nié la mise en œuvre de cet accord de répartition et a précisé que ce contrat a été dénoncé en mars ou avril 2011 à la suite de la saisine de l'Autorité.

« La possibilité, au terme de l'accord point 2.2), pour Organitrans d'aller sur la Réunion et pour Mer Union d'aller sur Madagascar, à ma connaissance n'a jamais été utilisée. Vous savez, les clients chargeurs sont en tout au nombre d'une dizaine sur ce marché. Ils s'adressent par habitude à leur compagnie maritime pour leurs besoins. (...) Je vous précise que l'accord dont nous parlons a été dénoncé il y a quelques mois par Mer Union. Je pense que c'est suite à l'enquête et à l'instruction en cours que cette dénonciation a eu lieu (mars ou avril) » (cote 1931 soulignement ajouté).

La tentative d'accord avec Mogamat

137. En 2007, les entreprises du groupe Ravate ont tenté de « discipliner » Mogamat en lui proposant de la fournir en treillis soudés de manière à éviter qu'elle ait recours à des importations.

138. Ainsi, Sermétal a évoqué dans un compte d'une réunion du 19 février 2007 l'hypothèse d'un accord sur les prix entre Mogamat et Arma Sud :

« Une solution pourrait passer par un accord entre Arma Sud et Mogalia. Bien sûr, nous ne pourrions pas récupérer les tonnages fabriqués et livrés par Arma Sud ; mais si nous pouvons avoir une politique de prix concertée avec Arma Sud qui vendrait à Mogalia aux niveaux de prix pratiqués à Mogalia par Sermétal nous pourrions éviter : une guerre des prix entre les deux sociétés, l'effondrement du marché en terme tarifaire, les réactions hostiles des groupes Ravate et Davum. Pour cela, il faudra régler les problèmes d'importation de Mogalia et dans ce cas, une partie des tonnages vendus par Arma Sud à Mogalia serait prise sur les importations. Nous avons eu, H... et moi, une réunion avec

A...qui semble désireux de régler cette affaire dans cette optique » (cote 328, pièce saisie dans le bureau de M. F... directeur de Sermétal au moment des faits).

139. En outre, Mogamat fait ainsi état d'une proposition commerciale du groupe Ravate concernant la fourniture de treillis soudés. Celle-ci consistait pour Ravate Professionnel à assurer l'approvisionnement de Mogamat pour l'intégralité de sa demande, à la condition que Mogamat s'engage à s'approvisionner exclusivement auprès d'elle. A cet égard, M. I... a déclaré :

« J'ai aussi été directement démarché par le groupe «Ravate» à ce sujet. Je vous présente un projet de contrat que m'a proposé récemment le groupe «Ravate». Vous remarquerez qu'il s'agit d'un contrat d'approvisionnement à caractère exclusif aux termes duquel je renonce à m'approvisionner en dehors du groupe «Ravate». Vous remarquerez surtout que le seul rôle du groupe «Ravate» dans le process d'approvisionnement de ma société aurait consisté à me remettre un carnet de bon de commande manuel au nom de la SAS «Ravate Professionnel» et à valider mes commandes. Ces bons de commande apparaissent comme un véritable sésame pour un approvisionnement régulier et sans problème en treillis soudés de ma société auprès de la société «Sermétal Réunion». Dans ce contexte, pour sa simple intervention, la S.A.S. «Ravate Professionnel» aurait perçu une marge sur mes achats auprès de la société «Sermétal Réunion», qui théoriquement aurait abouti à altérer la compétitivité de ma société pour les treillis soudés. Néanmoins, vous remarquerez également que malgré cette marge de la S.A.S. «Ravate Professionnel», celle-ci me consentirait des prix inférieurs à ceux que me consentent la société «Sermétal Réunion » (cote 94).

140. Ce projet de contrat n'est pas daté. Toutefois, il inclut en annexe un tarif valable à partir du 1^{er} juillet 2007. Ce contrat n'a pas été signé par Mogamat (cote 1729). Les seuls achats de treillis soudés effectués par Mogamat à la société Ravate Professionnel ont eu lieu en 2007 pour un montant de 107 176 euros (cote 1729).

Les mesures subséquentes de surveillance des importations

141. L'ensemble de ces mesures n'a pas empêché Mogamat de continuer de tenter d'acheminer des treillis soudés vers la Réunion à des conditions commerciales désavantageuses avec de nouveaux partenaires. En septembre 2007, le représentant de C. Steinweg indiquait à ses partenaires commerciaux :

« Pour info ns avons rencontré mardi à Anvers les gens de Copenship. Il en ressort bien que c'est sous la pression de Mogalia et de Fibre (notre copain K...) que Copenship a été sollicité. Ce « groupement bis » annoncerait des RAB, fers, bois et treillis soudés. Entre Copenship et Mer Union l'entente est bonne et les problèmes sont les mêmes (...) Copenship a fixé la barre à 115€/T/m3 avec en plus un minimum de 5000m3 par navire. Sincèrement à ce coût et avec ce quota je ne pense pas qu'il y ait une suite. Je reste prudent car Copenship pourrait mettre à Anvers un navire début novembre, reste à Mogalia et Fibre de réunir 5000m3 et payer cash » (cote 152).

142. En janvier 2008, Sermétal a également été informé d'importations de treillis soudés destinés à Mogamat :

« Nous avons constaté de très fortes importations de treillis soudés au mois de janvier, certainement destinées à Mogalia. Environ 250 tonnes de treillis soudés ont été reçues en flat de 20 et de 40 de trois fournisseurs différents : la société Alfa Acciai société italienne membre de l'Adets (...) » (cote 178).

* *

*

143. L'ensemble des pièces réunies au dossier, décrites ci-dessus, permettent donc de constater que plusieurs entreprises du secteur de la commercialisation des armatures métalliques et treillis soudés (Sermétal, Organitrans, Ravate Professionnel, KDI Davum, C. Steinweg, Mer Union NV et Organitrans) se sont concertées afin de se préserver le marché du négoce et de la revente des treillis soudés à la Réunion.
144. À cette fin, elles ont adopté une stratégie commune reposant sur un ensemble de pratiques distinctes : différenciation tarifaire, accord de répartition de marché et de volume, pratiques de déstabilisation et de boycott à l'égard d'entreprises de négoce extérieures au marché réunionnais.
145. Les nombreuses discussions ont été suivies par la mise en place effective et quasi immédiate d'accords visant à se répartir le marché. La mise en œuvre de cette stratégie commune a fait l'objet d'un suivi régulier par les représentants des entreprises C. Steinweg, Sermétal, Mer Union notamment.
146. Ainsi, les pratiques en cause couvraient la majorité des principaux acteurs du secteur des armatures métalliques et treillis soudés à la Réunion : les acteurs présents sur le stade intermédiaire de l'importation et de la fabrication des treillis, mais également ceux sur le stade amont du transport des matériaux.
147. Ces pratiques ont été constatées entre juin 2005 et mars 2011.

4. LES AUTRES COMPORTEMENTS CONSTATÉS

a) Les discussions relatives aux prix intermédiaires facturés par Sermétal

148. Un certain nombre de pièces du dossier montre l'existence de discussions entre, d'une part, les entreprises KDI et groupe Ravate et, d'autre part, Sermétal, s'agissant du prix des treillis soudés.
149. Ainsi une télécopie du 10 mars 2004, rédigée par M. F... (directeur de Sermétal) adressée à M. Z... (directeur général de Sermétal au moment des faits), indique :

« A ce jour nous avons livré 667 tonnes de treillis soudés sur les 8 premiers jours du mois de mars [...] ces tonnages très importants ne sont pas le fait d'une demande spéculative des négociants mais des chantiers alertés par la communication de la FRBTP et de la presse. Suite à ce constat, j'ai donc de nouveau rencontré ce jour C... [groupe Ravate] et G... [société KDI Davum] à qui j'ai fait part de ce constat. Ravate et Davum qui n'ont pas profité de cette demande spéculative, puisqu'appliquant les mêmes tarifs, m'ont donné leur accord d'appliquer une augmentation de tarif de 150€/tonne, décidée lors de la réunion du vendredi 5 mars 2004, à compter du mois d'avril et non plus du mois de mai » (cote 177).
150. Dans une note interne « Sermétal » du 8 juin 2005 intitulée « Réunion Ravate/Davum du 03/06/05 » évoque la situation de Micab, filiale de Ets IA Ravate, qui, pour s'aligner sur la politique tarifaire de Mogamat, a été contrainte de pratiquer un prix inférieur au prix plancher initialement convenu :

« Comme il avait été convenu, C... et G... se sont rencontrés dans les bureaux de SERMETAL pour éclaircir la situation de malaise découlant d'offres anormalement bas faites par Micab. Pour mémoire, aussi bien les établissements DAVUM que MOGAMAT avaient dénoncé, preuve à l'appui, que MICAB pratiquait des prix de l'ordre de 960€/tonne rendue chantier, alors qu'il avait été convenu par RAVATE, DAVUM et

MICAB de ne pas descendre en dessous d'un prix plancher. Dans cette optique, G... reproche à C... de ne pas tenir ses engagements et de pratiquer des prix de vente aux entreprises qui ont pour conséquence de laminier les marges des distributeurs. [...] [C...] affirme que c'est pour répondre à une attaque de Mogalia [groupe Mogamat] à la SBTPC qu'il a demandé à Micab de s'aligner et de faire un offre à la SBTPC au stade livré chantier à 960€/T. [...]Après discussion, G... et C... proposent de tenir la position commune suivante concernant leur politique de prix : ils ne veulent pas descendre leur politique de prix offerts aux entreprises [...]C... déclare à G... qu'il est en train de faire signer à ces clients des offres de prix aux niveaux énoncés plus haut» (cotes 171 et 172, soulignement ajouté).

151. Les échanges continuent de la manière suivante :

« Mais dans ce contexte : baisse du prix des aciers, maintien des prix de vente de SERMETAL, remises aux entreprise, ils estiment devoir subir une perte de marge de l'ordre de, 60 €/Tonne. Ils demandent à SERMETAL de faire une partie du chemin de l'ordre de 30 €/T. »

152. Ainsi, il apparaît que les entreprises Sermétal, KDI Davum et Ravate Professionnel ont discuté à la fois des prix de détails facturés par certains revendeurs et de la possibilité pour Sermétal d'aider KDI Davum et Ravate Professionnel sur le plan tarifaire.

153. Ces discussions ont continué, comme l'indique une note « Sermétal » du 8 juin 2005, intitulée « PROJET DE BAREME DE PRIX ». La question de la politique tarifaire de Sermétal vis-à-vis de ses revendeurs est ici à nouveau abordée. Les débats concernaient la possibilité pour Sermétal d'accorder des remises quantitatives au groupe Ravate et à KDI Davum, afin de renforcer leur position concurrentielle par rapport à Mogamat. Toutefois, ce nouveau mécanisme ne devait pas conduire à remettre en cause l'harmonisation tarifaire entre le groupe Ravate et KDI Davum. Afin d'éviter toute déviation individuelle, la solution envisagée consistait à regrouper les volumes :

« Imaginons un tarif public de 1235€ la tonne sur lequel s'appliquerait des remises quantitatives [...] Le problème auquel on se heurterait si l'on retenait cette solution serait de remettre en cause l'égalité des prix entre Ravate/Davum et Micab qui bénéficient des mêmes prix actuellement et voir les prix de Mogalia s'améliorer par rapport aux prix de Micab pour rejoindre les prix offerts à Davum. Pour contourner cette difficulté la solution pourrait consister à regrouper les tonnages de Ravate Davum et Micab qui, par ailleurs se sont déjà regroupés dans le GIE Mer Union pour obtenir de meilleures conditions de fret » (cotes 173 et 174).

154. Puis, une note manuscrite signée de M. F... apposée sur une télécopie du 15 juillet 2005 adressée à Sermétal, fait état d'une réunion le 8 juillet 2005 au cours de laquelle le groupe Ravate, KDI Davum et Sermétal ont conclu un accord sur les prix :

« Je vous rappelle que c'est à la suite de la réunion qui s'est tenue le 8 juillet 2005 avec Monsieur C..., Monsieur G... et moi-même qu'il a été décidé d'une baisse du tarif de 60€ tonne qui prendrait effet à compter du lundi 11 juillet » (cote 165).

155. M. A... a confirmé l'existence d'un accord sur les prix des treillis soudés entre KDI Davum, groupe Ravate et Sermétal lors de sa déclaration le 30 novembre 2011 :

« Remettre en cause l'égalité de prix sur le treillis entre Davum et Ravate, c'est la déclaration de guerre. Il y avait un accord entre eux » (cote 2167).

156. Il est ainsi constaté que, entre le mois de mars 2004 et le mois de juillet 2005, les entreprises KDI Davum, groupe Ravate et Sermétal ont échangé à plusieurs reprises sur les

prix des treillis soudés facturés par Sermétal à ses revendeurs et également sur les prix de détail.

b) Les discussions relatives au prix entre Arma Sud et Mogalia

157. Parmi les solutions envisagées pour éviter un conflit avec Mogamat, Sermétal a évoqué dans une note interne, en date du 19 février 2007, l'hypothèse d'un accord sur les prix avec Arma Sud concernant les produits que celle-ci pourrait vendre à Mogamat :

« Une solution pourrait passer par un accord entre Arma Sud et Mogalia. Bien sûr, nous ne pourrions pas récupérer les tonnages fabriqués et livrés par Arma Sud ; mais si nous pouvons avoir une politique de prix concertée avec Arma Sud qui vendrait à Mogalia aux niveaux de prix pratiqués à Mogalia par Sermétal nous pourrions éviter : une guerre des prix entre les deux sociétés, l'effondrement du marché en terme tarifaire, les réactions hostiles des groupes Ravate et Davum. Pour cela, il faudra régler les problèmes d'importation de Mogalia et dans ce cas, une partie des tonnages vendus par Arma Sud à Mogalia serait prise sur les importations. Nous avons eu, H... et moi, une réunion avec A... qui semble désireux de régler cette affaire dans cette optique » (cote 328).

158. Ces éléments font donc état d'une tentative de Sermétal, au mois de février 2007, de conclure un accord avec Arma Sud quant à la fourniture de Mogamat en treillis soudés.

c) Les discussions sur les volumes alloués par Sermétal aux différents revendeurs

159. Les éléments présents au dossier indiquent que, au mois de juillet 2008, des discussions sont intervenues entre le groupe Ravate et Sermétal au sujet des volumes de treillis soudés alloués aux négociants.

160. Ainsi, un courrier électronique entre un employé de Sermétal et un employé du groupe Ravate indique :

« Suite à ton intervention qui m'a interpellé, j'ai demandé à M. [X] de modifier radicalement la clé de répartition des grilles de livraison [...] tonnage journalier alloué aux 3 principaux négociants : 36 tonnes réparties de la façon suivante Ravate Professionnel 50% Micab 25% Davum 25% » (cote 1051).

161. Ce courrier électronique a ensuite été transmis à un employé de Micab, avec le commentaire suivant :

« Je suis surtout intervenu parce que Sermétal nous allouait le même tonnage quotidien que Mogalia alors que Mogalia achète auprès d'Arma Sud et en temps de crise ils ont un traitement de faveur » (cote 1051).

162. Il est ainsi constaté qu'au mois de juillet 2008 des discussions sont intervenues entre Sermétal et le groupe Ravate au sujet des volumes de treillis soudés alloués aux différents revendeurs de la Réunion.

5. CONCLUSION SUR L'ENSEMBLE DES COMPORTEMENTS CONSTATÉS

163. Les documents ci-dessus analysés permettent de constater les comportements suivants :

- des pratiques mises en œuvre par les sociétés Réunion Armatures, Ravate Professionnel, Ets IA Ravate, Arma Sud et Sermétal concernant les modalités de

production du treillis soudés entre juin 2006, dates des pièces mentionnant les premiers contacts, et avril 2007.

- des pratiques mises en œuvre par les sociétés Arma Sud et Réunion Armatures sur le marché des armatures métalliques. Ces faits se sont déroulés entre le mois de mai 2006, signature du contrat de sous-traitance entre ces deux entreprises, et le 30 juin 2008, date de fin de ce contrat.
- des pratiques mises en œuvre par les sociétés C. Steinweg, Mer Union N.V., KDI Davum, Ravate Professionnel, Organitrans et Sermétal, entre juin 2005 et mars 2011, dans le but d'empêcher les entreprises extérieures à l'entente de se développer sur le marché du négoce et de la revente des treillis soudés.
- des pratiques mises en œuvre par les sociétés Ravate Professionnel, Micab, Sermétal et KDI Davum, portant sur les prix des treillis soudés commercialisés à la Réunion, entre mars 2004 et juillet 2005. Ces mêmes sociétés se sont également concertées entre mai et juillet 2008 pour définir des pourcentages de répartition des volumes de treillis soudés que Sermétal s'engageait à livrer aux revendeurs.
- des pratiques mises en œuvre par les sociétés Sermétal et Arma Sud durant le mois de février 2007, consistant en une répartition de clientèle et un accord sur des conditions tarifaires pour le client Mogamat.

D. RAPPEL DES GRIEFS NOTIFIÉS

164. Dans ces conditions, ont été notifiés les griefs suivants :

1. GRIEF N° 1

165. Il est fait grief aux sociétés

- Ravate Professionnel (RCS n° 448 753 780),
- Ravate Distribution (RCS B n° 401 506 571 en tant que société mère de Ravate Professionnel),
- Ets IA Ravate (RCS B 313 886 467 en tant que société mère de Ravate Distribution),
- Sermétal Réunion (RCS B n° 389 489 824),
- KDI Davum (RCS B n° 325 666 584),
- KDI (RCS B n° 352 645 501 en tant que société mère de KDI Davum),
- Klöckner Distribution Industrielle (RCS B 542 086 350 en tant que société mère de KDI) :

d'avoir pris part à des pratiques prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce sur le territoire de l'île de la Réunion :

- en s'accordant sur les prix et conditions de vente des treillis soudés sur le marché amont de la commercialisation des produits transformés aux négociants et sur le marché aval de la revente, entre le mois de mars 2004 et de juillet 2005 ;

- en se concertant, entre mai et juillet 2008, sur les volumes de treillis soudés que Sermétal s'engageait à livrer aux revendeurs.

Ces pratiques ont eu pour objet et pour effet de limiter la concurrence sur le marché amont de la commercialisation des produits transformés aux négociants et sur le marché aval de la revente.

2. GRIEF N° 2

166. Il est fait grief aux sociétés

- Ravate Professionnel (RCS n° 448 753 780),
- Ets IA Ravate (RCS B 313 886 467 en tant qu'auteure),
- Ravate Distribution (RCS B n° 401 506 571 en tant que société mère de Ravate Professionnel),
- Sermétal Réunion (RCS B n° 389 489 824),
- Arma Sud Réunion (RCS n° 487 675 571),
- Réunion Armatures (RCS n° 331 179 911),
- Me Maurice Picard et Me Michel Chavaux en leur qualité d'administrateurs judiciaires de la société Réunion Armatures (SCM Chavaux Picard RCS D 488 588 799),
- Me Laurent Hirou en sa qualité de liquidateur de la société Réunion Armatures (SELARL Hirou RCS D 418 195 582) :

d'avoir, sur le territoire de l'île de la Réunion, pris part entre le mois de juin 2006 et le mois d'avril 2007 à des pratiques prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce sur les marchés de la transformation des treillis soudés, en s'accordant sur les modalités de production des treillis soudés et sur la répartition du marché.

Ces pratiques ont eu pour objet et pour effet de limiter la concurrence sur le marché amont de la commercialisation des produits transformés aux négociants et sur le marché aval de la revente.

3. GRIEF N° 3

167. Il est fait grief aux sociétés

- Sermétal Réunion (RCS B n° 389 489 824),
- Arma Sud Réunion (RCS n° 487 675 571) :

d'avoir, durant le mois de février 2007, sur le territoire de l'île de la Réunion, pris part à des pratiques prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce sur le marché amont du négoce des treillis soudés, en se répartissant la clientèle et en s'accordant sur les conditions tarifaires pratiquées entre transformateurs et négociants.

Ces pratiques ont eu pour objet et pour effet de limiter la concurrence sur le marché amont de la commercialisation des produits transformés et sur le marché aval de la revente.

4. GRIEF N° 4

168. Il est fait grief aux sociétés

- Arma Sud Réunion (RCS n° 487 675 571),
- Réunion Armatures (RCS n° 331 179 911),
- Me Maurice Picard et Me Michel Chavaux en leur qualité d'administrateurs judiciaires de la société Réunion Armatures (SCM Chavaux Picard RCS D 488 588 799),
- Me Laurent Hirou en sa qualité de liquidateur de la société Réunion Armatures (SELARL Hirou RCS D 418 195 582) :

d'avoir, entre les mois de mai 2006 et de juin 2008, sur le territoire de l'île de la Réunion, pris part à des pratiques prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce sur le marché de la production d'armatures métalliques, aux fins de se répartir le marché.

Ces pratiques ont eu pour objet et pour effet de limiter la concurrence sur le marché de la revente des treillis soudés ainsi que sur le marché amont de la production de ceux-ci.

5. GRIEF N° 5

169. Il est fait grief aux sociétés

- C. Steinweg (RCS B 438 026 551),
- C. Steinweg Belgium N.V. (BE 0404 549 287, en tant que société mère de C. Steinweg),
- Mer Union NV (BE 0879 338 454),
- KDI Davum (RCS B 325 666 584),
- KDI (RCS B 352 645 501 en tant que société mère de KDI Davum),
- Klöckner Distribution Industrielle (RCS B 542 086 350 en tant que société mère de KDI),
- Ravate Professionnel (RCS 448 753 780),
- Ravate Distribution (RCS B 401 506 571 en tant que société mère de Ravate Professionnel),
- Ets IA Ravate (RCS RCS B 313 886 467 en tant que société mère de Ravate Distribution),
- Sermétal Réunion (RCS B 389 489 824),
- Organisation Européenne de Transport Internationaux (Organitrans RCS B 702001 652) :

d'avoir, entre les mois de juin 2005 et de mars 2011, sur le territoire de l'île de la Réunion, pris part à une entente complexe et continue prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce sur les marchés de l'importation, du négoce et de la revente des treillis soudés. Cette entente est caractérisée par un ensemble de pratiques concertées qui avaient pour but d'empêcher les entreprises extérieures à l'entente de se développer sur le marché aval de la

revente des treillis soudés. Cet objectif unique caractérise l'existence d'un plan d'ensemble de nature anticoncurrentielle.

Ces pratiques ont eu pour objet et pour effet de limiter la concurrence sur le marché de la revente des treillis soudés ainsi que sur le marché amont de leur production et de leur importation.

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

170. La société Arma Sud, destinataire de la notification de griefs, a sollicité le bénéfice des dispositions du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, dans sa rédaction antérieure à la loi n° 2015-990 du 6 août 2015, selon laquelle *« lorsqu'un organisme ou une entreprise ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés, 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. Lorsque l'entreprise ou l'organisme s'engage en outre à modifier son comportement pour l'avenir, le rapporteur général peut proposer à l'Autorité de la concurrence d'en tenir compte également dans la fixation du montant de la sanction »*.
171. La mise en œuvre de ces dispositions a donné lieu à l'établissement d'un procès verbal en date du 29 janvier 2015, par lequel la société intéressée a déclaré ne pas contester les griefs notifiés, en l'espèce les griefs n° 2, 3 et 4.
172. Pour tenir compte de la non-contestation des griefs, la rapporteure générale adjointe s'est engagée à proposer au collège que la sanction pécuniaire encourue soit réduite de 10 % par rapport au montant qui aurait été normalement infligé.

II. Discussion

A. SUR LA DURÉE EXCESSIVE DE LA PROCÉDURE

173. Les sociétés du groupe Ravate estiment que la durée de la procédure, et notamment celle comprise entre la date de la saisine de l'Autorité, le 8 avril 2010 et la date de la notification des griefs, le 20 novembre 2014, est excessive. Les parties soutiennent que d'autres plus complexes ont été traitées dans un délai plus court (affaire « Orange Caraïbe », décision n° 09-D-36 du 9 décembre 2009 de l'Autorité de la concurrence).
174. Il résulte cependant d'une jurisprudence constante (arrêt de la cour d'appel de Paris 6 mai 2008, Ciments Corse page 5 et Cass. Com. 6 mars 2007, Bulletin 2007, IV, N° 77) que l'appréciation de la durée d'une procédure ne procède pas des comparaisons des durées d'instruction de différentes affaires, mais doit s'apprécier au regard de l'ampleur et de la complexité de la procédure en cause.
175. Par ailleurs, il incombe à chaque partie mise en cause d'apporter la preuve d'une violation concrète, effective et irrémédiable de ses droits de la défense, du fait de la durée excessive

de la procédure (arrêt de la cour d'appel de Paris, Beauté prestige international, RG n° 2010/23945, page 18).

176. Dès lors que les sociétés du groupe Ravate n'apportent aucun élément concret permettant de démontrer en quoi leurs droits de la défense ont subi une atteinte irrémédiable du fait du délai écoulé entre la date de la saisine de l'Autorité et la date de la notification des griefs, leurs arguments doivent être rejetés.

B. SUR LES MARCHÉS CONCERNÉS

177. Il résulte de la pratique décisionnelle de l'Autorité et de la jurisprudence 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* » (décision n° [11-D-17](#), paragraphe 334, confirmée par la cour d'appel de Paris, 30 janvier 2014).
178. C'est donc dans cette limite que les marchés concernés par les pratiques poursuivies seront identifiés ci-dessous.

1. MARCHÉS DE PRODUITS

179. Les produits concernés par les pratiques sont les treillis soudés et les armatures métalliques. Ainsi qu'il a été évoqué ci-dessus (paragraphe 6 à 13), ces deux types de produits correspondent à des usages différents et pourraient constituer des marchés distincts.
180. Pour chacun des deux produits, il est possible de distinguer au moins deux marchés :
- un marché amont sur lequel se rencontrent l'offre de produits finis et la demande des négociants qui revendent ces produits finis à des artisans ou des entreprises de BTP : il met en concurrence pour l'offre de produits finis les transformateurs, d'une part, et les importateurs, d'autre part ;
 - un marché aval de revente sur lequel se rencontrent l'offre des négociants/revendeurs et la demande finale.
181. Enfin, l'Autorité constate que la chaîne de production et de commercialisation de ces deux produits est organisée de la même manière : importation de produits finis ou semi-finis par les intermédiaires de transport, transformation éventuelle en produits finis par les importateurs/transformateurs et négoce ou revente des produits finis par les négociants/revendeurs.

2. DÉLIMITATION GÉOGRAPHIQUE DES MARCHÉS

182. Le marché géographique comprend le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans l'offre des biens et services en cause, sur lequel les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes et qui peut être distingué de zones

géographiques voisines parce que, en particulier, les conditions de concurrence y diffèrent de manière appréciable (cour d'appel de Paris, arrêt du 23 mars 2010, page 7).

183. La particularité du territoire réunionnais a déjà été prise en compte dans une décision de l'Autorité relative au secteur de la manutention portuaire à la Réunion (décision n° [11-D-01](#) de l'Autorité de la concurrence, paragraphes 97 et 98) :

« Tant la pratique décisionnelle sur le plan national que sur le plan communautaire définissait le territoire géographique pertinent par un espace sur lequel les « conditions de concurrence » sont « suffisamment homogènes pour être distinguées des zones voisines » (...) la spécificité des prestations de manutention, liée au caractère insulaire de La Réunion, permet de définir le marché pertinent comme étant celui de la manutention de conteneurs dans le port de La Réunion ».

184. La spécificité du territoire concerné ressort également des particularités fiscales et de l'importance des coûts de transports supportés par les importations. Ces points ont été relevés par l'Autorité de la concurrence dans son avis n° [09-A-45](#) relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer (point 43) :

« Les écarts de prix constatés entre les DOM et la métropole peuvent donc, pour une part, découler des coûts de transfert (ou « frais d'approche ») des produits vers ces territoires, qu'il s'agisse des coûts de transport ou de l'octroi de mer ».

185. Il résulte des considérations ci-dessus que le marché géographique concerné par les pratiques en cause est celui correspondant au territoire de la Réunion. En effet, le caractère insulaire et le dispositif spécifique de l'octroi de mer montrent que le marché correspondant au territoire « *de l'île de la Réunion* » présente des particularités de nature à le distinguer du territoire métropolitain.

186. En définitive, les marchés concernés par les pratiques peuvent être définis dans la présente affaire comme suit :

- les marchés amont (transformation/importation) et aval (revente) des treillis soudés à la Réunion ;
- les marchés amont (transformation/importation) et aval (revente) des armatures métalliques à la Réunion.

187. Il s'en déduit que les pratiques ont concerné le marché des treillis soudés et les armatures métalliques sur le territoire français de la Réunion.

C. SUR LE BIEN-FONDÉ DES GRIEFS NOTIFIÉS

1. SUR LES CONSÉQUENCES DE LA MISE EN ŒUVRE DE LA PROCÉDURE DE NON-CONTESTATION DES GRIEFS

188. L'organisme ou l'entreprise qui choisit de solliciter le bénéfice de la mise en œuvre du III de l'article L. 464-2 du code de commerce, dans sa rédaction antérieure au 6 août 2015, doit respecter les conditions imposées à cet égard, en ne contestant pas la réalité des griefs qui lui ont été notifiés.

189. L'intéressé renonce ainsi à contester la matérialité de l'ensemble des pratiques visées par la notification de griefs, la qualification qui en a été donnée au regard des dispositions du

droit de l'Union et du code de commerce, ainsi que sa responsabilité dans la mise en œuvre de ces pratiques (arrêt de la cour d'appel de Paris du 29 mars 2012, Lacroix Signalisation e.a., n° 2011/01228, page 23). Cette renonciation doit être claire, complète et dépourvue d'ambiguïté (décision n° [06-D-09](#) du 11 avril 2006 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fabrication des portes, paragraphe 303 et décision n° [10-D-39](#) du 22 décembre 2010 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la signalisation routière verticale, paragraphe 425).

190. La renonciation à contester les griefs suffit pour permettre à l'Autorité de considérer que l'ensemble des infractions en cause est établi à l'égard des parties qui ont fait ce choix procédural. Seule doit être discutée la question de la participation aux pratiques anticoncurrentielles des parties qui n'ont pas renoncé à contester les griefs (voir, en ce sens, arrêt de la cour d'appel de Paris du 26 janvier 2010, Adecco France e.a., RG n° 2009/03532, page 10, et sur pourvoi arrêt de la Cour de cassation du 29 mars 2011, Manpower France e.a., n° 10-12913 ; voir également les décisions n° [04-D-42](#) relative à des pratiques mises en œuvre dans le cadre du marché de la restauration de la flèche de la cathédrale de Tréguier, paragraphe 12, et n° [11-D-07](#) du 24 février 2011 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des travaux de peinture d'infrastructures métalliques, paragraphe 113).
191. Toutefois, comme indiqué dans le communiqué de procédure du 10 février 2012 relatif à la procédure de non-contestation des griefs, « *[l]orsqu'elle estime que des circonstances particulières le justifient, l'Autorité peut néanmoins être conduite à ne pas retenir tout ou partie d'un ou plusieurs griefs, nonobstant le fait qu'il(s) n'a ou n'ont pas été contesté(s)* » (point 42 du communiqué).

2. SUR LES GRIEFS N° 1 ET N° 3

a) Sur le grief n° 1

192. Le grief n° 1, tel que notifié, comporte deux branches distinctes. L'une concerne des pratiques relatives aux prix et conditions de vente des treillis soudés sur le marché amont de la commercialisation des treillis soudés aux négociants et sur le marché aval de la revente, intervenues entre le mois de mars 2004 et de juillet 2005. L'autre porte sur les volumes de treillis soudés que Sermétal s'engageait à livrer aux revendeurs concertation, entre mai et juillet 2008.
193. Une analyse séparée de chacune de ces branches est nécessaire.

Sur la première branche du grief n° 1

194. La première branche du grief n° 1 concerne une concertation portant sur les prix et conditions de vente des treillis soudés sur le marché amont de la commercialisation des produits transformés aux négociants et sur le marché aval de la revente, du mois de mars 2004 au mois de juillet 2005.
195. Cependant, dix ans se sont écoulés depuis la fin des faits concrétisant l'infraction, sans que l'Autorité ait statué sur celle-ci. Dans ces conditions, il y a lieu de constater que la prescription décennale des faits, conformément à l'article L. 462-7 du code de commerce est acquise.
196. La première branche du premier grief sera donc écartée.

Sur la seconde branche du grief n° 1

197. La seconde branche du grief n° 1 est relative à une concertation, entre mai et juillet 2008, sur les volumes de treillis soudés que Sermétal s'engageait à livrer aux revendeurs.
198. Il y a lieu de constater que les services d'instruction fondent la preuve de l'existence de cette pratique sur les éléments suivants :
- un document interne à KDI Davum daté du 13 mai 2008 (cote 1448) ;
 - un courrier électronique daté du 15 juillet 2008 entre un employé de Sermétal et un employé du groupe Ravate relatif à la clé de répartition des grilles de livraison attribuée aux 3 principaux négociants ;
 - le bordereau de transmission accompagnant ce courrier électronique indiquant :
« Je suis surtout intervenu parce que Sermétal nous allouait le même tonnage quotidien que Mogalia alors que Mogalia achète auprès d'Arma Sud et en temps de crise ils ont un traitement de faveur ». (cote 1051)
199. Toutefois, ces éléments isolés ne suffisent pas à démontrer une pratique de répartition de marchés.

b) Sur le grief n° 3

200. Le grief n° 3 porte sur un accord de répartition de la clientèle entre Sermétal et Arma Sud, au mois de février 2007, ainsi que sur un accord relatif aux conditions tarifaires proposées à Mogamat.
201. Cependant, il y a lieu d'observer que la seule pièce du dossier venant au soutien de ce grief est une note interne à Sermétal en date du 19 février 2007, qui indique ce qui suit :
- « Une solution pourrait passer par un accord entre Arma Sud et Mogalia. Bien sûr, nous ne pourrions pas récupérer les tonnages fabriqués et livrés par Arma Sud ; mais si nous pouvons avoir une politique de prix concertée avec Arma Sud qui vendrait à Mogalia aux niveaux de prix pratiqués à Mogalia par Sermétal nous pourrions éviter : une guerre des prix entre les deux sociétés, l'effondrement du marché en terme tarifaire, les réactions hostiles des groupes Ravate et Davum. Pour cela, il faudra régler les problèmes d'importation de Mogalia et dans ce cas, une partie des tonnages vendus par Arma Sud à Mogalia serait prise sur les importations. Nous avons eu, H... et moi, une réunion avec A... qui semble désireux de régler cette affaire dans cette optique ».*
202. Ces éléments ne permettent pas d'établir avec certitude l'existence d'un accord de volonté entre les deux entreprises. Aucun autre élément du dossier ne permet de corroborer l'existence d'un accord de volontés ou d'établir que les déclarations affirmant que M. A..., fondateur d'Arma Sud était *« désireux de régler cette affaire dans cette optique »* (cote 328) ont conduit à un accord anticoncurrentiel.
203. L'Autorité observe d'ailleurs que jusqu'à fin 2007, Mogamat se fournissait majoritairement en treillis soudés auprès de Sermétal (cote 1728). Cette situation s'est inversée à partir de 2008, date à laquelle Arma Sud est entrée sur le marché des treillis soudés.

c) Conclusion sur les griefs n° 1 et n° 3

204. Pour l'ensemble des raisons exposées ci-dessus, les pratiques visées par la première branche du grief n° 1 sont prescrites et les pratiques visées par la seconde branche du grief n° 1 et par le grief n° 3 ne sont pas établies. Par voie de conséquence, il n'y a pas lieu d'examiner les arguments des mises en cause relatifs à une prétendue violation du principe *non bis in idem* au titre d'une éventuelle confusion entre, d'une part, les griefs n° 1 et 3 et, d'autre part, le grief n° 5.

3. SUR LES GRIEFS N° 2 ET N° 4

205. Il convient, en premier lieu, de rappeler les principes qui guident la qualification de pratiques d'ententes (a) et en deuxième lieu, d'analyser leur application au cas d'espèce (b).

a) Rappel des principes

Sur l'existence d'un accord de volontés

206. L'article L. 420-1 du code de commerce prohibe les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites entre les entreprises 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.
207. La pratique décisionnelle de l'Autorité et la jurisprudence considèrent qu'une entente est constituée lorsque les parties ont librement manifesté une volonté commune de se comporter d'une manière déterminée sur le marché. Il n'est nul besoin qu'elle soit mise par écrit ou respecte un formalisme particulier, et il n'est pas obligatoire que des sanctions contractuelles ou des mesures de contrainte soient prévues. Une entente peut être expresse ou ressortir implicitement du comportement des parties, puisqu'une ligne de conduite peut être la preuve d'une entente.
208. L'existence d'une entente suppose un accord de volontés entre entreprises distinctes. Dans sa décision n° [06-D-26](#) du 15 septembre 2006, le Conseil de la concurrence a rappelé qu'« [e]n l'absence de volontés qui seraient suffisamment autonomes pour manifester un accord, les politiques de coordination des filiales d'un même groupe, connues ou non des clients, en tant qu'elles concernent les relations entre sociétés du groupe, sont donc exclues du champ d'application des dispositions relatives à l'interdiction des ententes dans un cas tel que celui de l'espèce.»

Sur l'objet anticoncurrentiel de pratiques de répartition de marchés

209. L'article L. 420-1 du code de commerce prohibe expressément les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites entre les entreprises 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, notamment lorsqu'elles tendent à faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ou en limitant ou contrôlant la production. La pratique décisionnelle de l'Autorité a, de nombreuses reprises, considéré que les accords de répartition de marché (décision n° [08-D-33](#) du 16 décembre 2008 du Conseil de la concurrence) ou des accords sur les prix (décision n° [12-D-08](#) du 6 mars 2012 de l'Autorité de la concurrence), pratiques citées à l'article L. 420-1, sont contraires aux règles de concurrence en raison de leur objet même.

210. Ainsi dans la décision n° [07-D-21](#) du 26 juin 2007 (« location-entretien du linge »), le Conseil de la concurrence a considéré que « [...] *les ententes entre concurrents, et particulièrement celles qui visent à la répartition des marchés ou des clients, sont considérées par les autorités de concurrence comme injustifiables par nature.* »

Preuve de l'accord de volontés

211. Dans un arrêt du 16 septembre 2010, Raffali & Cie (n° 2009/24813, page 7), la cour d'appel de Paris a rappelé qu'« [à] défaut de preuves matérielles se suffisant à elles-mêmes, une pratique anticoncurrentielle peut être établie par un faisceau d'indices graves, précis et concordants constitués par le rapprochement de divers éléments recueillis au cours de l'instruction ».

212. La preuve de l'accord de volonté peut donc être rapportée par des preuves documentaires (documents internes à l'entreprise, comptes rendus de réunions etc.) que l'entreprise peut compléter par des explications écrites ou des déclarations orales. Pour apprécier la valeur probante d'une déclaration ou d'un document, il faut, en s'inspirant de ce que jugent les juridictions européennes : « *en premier lieu vérifier la vraisemblance de l'information qui y est contenue. Il faut alors tenir compte, notamment, de l'origine du document, des circonstances de son élaboration, de son destinataire et se demander si, d'après son contenu, il semble sensé et fiable* » (TPICE, 25 octobre 2005, Groupe Danone, T 38/02).

213. Comme l'a rappelé la Cour de cassation dans un arrêt du 8 décembre 1992, Etablissements Phibor (n° 1894), « *c'est moins la valeur intrinsèque de chaque indice pris isolément qui est déterminante que la force de conviction que fait naître, à l'issue du débat contradictoire, la réunion de tous les indices* ».

214. 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 par le rapprochement avec d'autres indices concordants, d'une concertation ou d'un échange d'informations entre entreprises (arrêt de la cour d'appel de Paris du 18 décembre 2001, Bajus Transport, n° 2001/09043).

215. Le concours de volontés nécessaire à l'incrimination d'une entreprise pour entente existe dès lors que la participation à une réunion reflète l'adhésion à une action collective. La cour d'appel de Paris (1^{ère} chambre section H, arrêt du 2 juillet 2003), a ainsi jugé « *qu'une entente ou un accord horizontal comme vertical est constitué dès lors que s'est tenue une seule des réunions de ce type ayant pour objectif d'organiser la répartition directe ou indirecte entre deux ou plusieurs entreprises d'un marché* ».

216. Dans ce contexte, la simple présence à une réunion anticoncurrentielle suffit à démontrer la participation d'une entreprise à l'entente (décision n° [06-D-09](#) du Conseil de la concurrence, paragraphe 316) :

« Le fait de participer à des réunions de concertation, au cours desquelles sont échangées entre concurrents des informations sur les prix ou les volumes des produits, suffit à établir le concours de volontés nécessaire à la qualification d'une entente. »

217. De plus, une entreprise ne peut remettre en cause son acquiescement aux pratiques poursuivies au motif que sa participation aux réunions aurait été purement passive (arrêt de la cour d'appel de Paris du 25 février 2009, confirmant sur ce point la décision n° [07-D-48](#), page 9).

218. Enfin, l'Autorité de la concurrence rappelle régulièrement que l'absence de mise en œuvre de l'entente est un élément à prendre en compte, non pas pour qualifier l'infraction mais

pour établir le montant de la sanction (Décision du Conseil de la concurrence n° [11-D-17](#) du 8 décembre 2011, point 490 ; Cour d'appel de Paris, 29 janvier 2008, page 18).

Sur la preuve de la participation à une pratique concertée

219. En ce qui concerne la preuve de la participation d'une entreprise à une entente horizontale, il convient de rappeler qu'une entreprise doit s'abstenir rigoureusement de participer à des prises de contact, directes ou indirectes, avec ses concurrents en vue d'échanger sur leurs politiques commerciales. La participation à une seule de ces réunions, même si elle est passive, suffit en effet à conforter le mécanisme de l'entente : d'une part, elle renseigne sur le comportement commercial que les autres acteurs ont décidé d'adopter sur le marché, alors que l'autonomie qu'exige la concurrence entre entreprises suppose que ces dernières restent dans l'incertitude sur la stratégie de leurs concurrents ; d'autre part, elle permet aux participants plus actifs d'escompter que l'absence d'opposition de l'entreprise en cause ne viendra pas perturber le jeu collusif (décision n° [07-D-48](#) du Conseil de la concurrence du 18 décembre 2007, précitée, paragraphe 180, confirmée par arrêt de la cour d'appel de Paris du 25 février 2009, précité, page 9 ; voir également arrêt précité de la Cour de justice du 4 juin 2009, T-Mobile Netherlands e.a., C-8/08, Rec. p. I-04529, point 60).
220. La responsabilité d'une entreprise déterminée est ainsi valablement retenue lorsqu'elle a participé à des réunions en ayant connaissance de leur objet anticoncurrentiel. Son assiduité plus ou moins grande à ces réunions, la durée de sa participation à l'entente ainsi que la mise en œuvre plus ou moins complète des mesures convenues peuvent avoir des conséquences non pas sur l'existence de sa responsabilité, mais sur l'étendue de celle-ci et donc sur le niveau de la sanction (voir, en ce sens, l'arrêt de la Cour de justice Dansk Rørindustri e.a./Commission, précité, point 145).
221. Par ailleurs, selon une jurisprudence constante, dès lors qu'une entreprise participe, même sans y prendre une part active, à des réunions entre entreprises ayant un objet anticoncurrentiel et qu'elle ne se distancie pas publiquement du contenu de celles-ci, donnant ainsi à penser aux autres participants qu'elle souscrit au résultat des réunions et qu'elle s'y conformera, il peut être considéré comme établi qu'elle participe à l'entente résultant desdites réunions (arrêts du Tribunal du 17 décembre 1991, Hercules Chemicals/Commission, T-7/89, Rec.p. II-1711, point 232, du 10 mars 1992, Solvay/Commission, T-12/89, Rec. p. II-907, point 98, du 6 avril 1995, Tréfileurope/Commission, T-141/89, Rec. p. II-791, points 85 et 86, et du 20 mars 2002, T-21/99, Dansk Rørindustri/Commission, Rec. 2002, p.II-1681, points 41 à 56 ; Sumitomo Metal Industries Ltd et Nippon Steel Corp, aff. jointes C-403/04 P et C-405/04 P).

b) Appréciation de l'Autorité

222. Les pratiques visées par les griefs n° 2 et 4 présentent des caractéristiques identiques. Ainsi, elles seront analysées de manière commune dans les développements qui suivent.
223. Il convient de constater que, par procès-verbal du 29 janvier 2015, Arma Sud s'est engagée à ne pas contester les griefs qui lui ont été notifiés.
224. Les griefs n° 2 et 4 sont donc établis à son égard.
225. Il demeure en revanche nécessaire de démontrer la participation individuelle à cette infraction de chacune des parties n'ayant pas fait le choix procédural de la non-contestation des griefs (arrêt de la Cour de cassation, Manpower France e.a., précité, p. 5).

226. Il s'agit, en l'espèce, de Sermétal et des sociétés du groupe Ravate, qui ont contesté les griefs.
227. Les pratiques poursuivies au titre des griefs n° 2 et 4 relèvent de la même typologie d'accord. Les deux griefs dénoncent un accord de répartition de marché réservant spécifiquement aux seules entreprises Sermétal et Réunion Armatures les relations avec le marché aval des négociants et revendeurs. Le grief n° 2 concerne le secteur du treillis soudés et le grief n° 4 concerne le secteur des armatures métalliques.

Sermétal

228. Sermétal conteste avoir participé à la pratique visée par le grief n° 2.
229. Elle affirme, en premier lieu, que « *la tentative de parvenir à un accord ne peut se confondre avec l'accord lui-même* » (cote 9064). Sermétal fait notamment référence à cet égard à un arrêt de la cour d'appel de Paris rendu dans l'affaire du béton prêt à l'emploi (arrêt du 9 avril 2002, BOCCRF n°10 du 24 juillet 2002).
230. Mais, contrairement à ce qu'elle soutient, les parties sont allées bien au-delà de la « *tentative d'accord* » et sont au contraire parvenues à un consensus explicite. Les pièces figurant au dossier, et notamment le compte-rendu en date du 19 mars 2007 rédigé par M. Z..., le courrier de M. C... à M. Z... du 20 mars 2007 et le courrier de M. Z... à M. C... du 3 avril 2007 font état d'un accord entre les participants portant sur la place réservée à Arma Sud dans la chaîne économique du treillis soudé et des armatures métalliques à la Réunion.
231. L'existence d'un accord formel est par conséquent établie à l'égard de Sermétal.
232. En deuxième lieu, Sermétal conteste la finalité anticoncurrentielle des réunions. La création d'Arma Sud aurait eu pour but, dans un premier temps, « *de s'imposer en tant que sous-traitant* » de Réunion Armatures « *jusqu'à la fin du chantier de la route des Tamarins* » (cote 4740). Dans un deuxième temps, Arma Sud avait pour « *ambition de se développer sur le marché dans l'offre en treillis soudés et ainsi devenir un opérateur alternatif* » (cote 4740).
233. Mais les pièces figurant au dossier permettent d'établir l'existence d'un accord explicite entre Sermétal, Arma Sud et les autres participants à l'entente sur une organisation du marché du treillis soudé dans laquelle Arma Sud n'interviendrait qu'en sous-traitance de Sermétal. A cet égard, le fait qu'Arma Sud ait commencé à vendre du treillis soudé de manière autonome à partir de 2008 est sans conséquence sur la qualification des pratiques, dès lors que la période couverte par le grief n° 2 s'arrête au mois d'avril 2007.
234. En troisième lieu, Sermétal soutient qu'au mois de février 2007 Arma Sud ne respectait plus les accords en cause et représentait au contraire une concurrence directe dans le secteur de la production de treillis soudés (cote 326).
235. Mais, tout d'abord, la pratique poursuivie par le grief n° 2 consistait, comme indiqué au paragraphe 71, à ne permettre à Arma Sud d'intervenir sur le marché qu'en qualité de sous-traitant de Sermétal. Elle ne visait cependant pas à interdire totalement à Arma Sud de produire des treillis soudés.
236. Ensuite, la note interne précitée ne fait qu'indiquer dans des termes très généraux et de manière hypothétique que « *l'implantation d'Arma Sud (...) devrait, (...), prendre 300 tonnes de part de marché mensuellement* » (cote 326). Il est ajouté plus loin « *C'est peut-être le moindre mal pour éviter un concurrence plus rude d'autres groupes* ».
237. En outre, le courrier précité du 3 avril 2007 a été l'occasion de confirmer qu'à cette date Arma Sud entendait toujours se limiter à la production de treillis soudés, à l'exclusion de la

commercialisation de ces derniers, qui devait être réservée à Sermétal. Par conséquent, au moins jusqu'au mois d'avril 2007, Arma Sud continuait d'être d'accord pour ne pas concurrencer directement Sermétal. L'argument de Sermétal sera donc rejeté.

238. En tout état de cause, s'agissant d'un accord de répartition de marchés, anticoncurrentiel par objet, l'application plus ou moins stricte de cet accord par les parties est sans conséquence sur la qualification des pratiques.
239. Enfin, Sermétal affirme n'avoir ni participé ni avoir été représentée à la réunion du 23 juin 2006. Elle prétend ainsi que A... représentait « *le groupe Chong Fah Shen* » (cote 9041) à ces réunions. De plus, s'agissant du compte-rendu du 19 mars 2007 rédigé par M. Z... (cotes 761 à 771), Sermétal affirme avoir « *démontré* » qu'elle « *n'est pas partie à ce document ou aux réunions qu'il vise (réunions des 23 juin 2006, 31 octobre 2006 et 11 décembre 2006)* » (cote 9063). Elle avance que « *les architectes* » du PAR ou « *partenaires* » du PAR ne sont pas les sociétés en elles-mêmes intégrées dans ce PAR mais ses concepteurs » soulignant ainsi son absence de participation aux pratiques dans la mesure où, selon les parties, la société « *n'était pas partie aux réflexions dont elle pouvait être l'objet* ».
240. Cependant, la société Sermétal était bien représentée, lors de tous les contacts et réunions relevés au titre du grief n° 2, par son président en exercice au moment des faits, M. A..., ainsi que par M. Z..., qui était administrateur et directeur de la société à la même période. Outre la participation de ces deux personnes aux réunions, c'est bien du sort de Sermétal dont il était question au cours de ces échanges.
241. Ainsi, il ressort des éléments de preuve exposés plus haut que Sermétal a bien participé à la pratique visée par le grief n° 2. Elle doit donc être tenue responsable de l'ensemble de la pratique visée au grief n° 2 pour la période comprise entre le 16 juin 2006 et le 3 avril 2007.

Ravate Professionnel

242. Ravate Professionnel soutient, tout d'abord, qu'elle n'est pas présente sur le marché de la transformation des treillis soudés, mais sur celui aval du négoce et de la revente. Elle prétend qu'il ne peut lui être reproché des pratiques sur un marché sur lequel elle n'a pas d'activité économique. Ainsi, selon elle, M. C... n'a participé aux contacts poursuivis qu'en tant qu'actionnaire de Sermétal, et non pas en tant que dirigeant de Ravate Professionnel.
243. La Cour de justice de l'Union, dans son arrêt du 22 octobre 2015, dans l'affaire des stabilisants thermiques, a rappelé que « *S'agissant [...] de l'article 81, paragraphe 1, CE, [...] il importe de constater, tout d'abord, que rien dans le libellé de cette disposition n'indique que l'interdiction qui y est énoncée vise uniquement les parties à de tels accords ou pratiques concertées qui sont actives sur les marchés affectés par ceux-ci.* » (CJUE 22 octobre 2015, *AC-Treuhand AG c. Commission*, C-194/14 P, § 27).
244. De même, en droit national, le Conseil de la concurrence a également précisé qu'en matière d'entente (point 34) : « *la circonstance que la société Socotec n'interviendrait pas directement sur le marché du câble affecté par les pratiques incriminées mais uniquement sur un marché connexe est sans incidence sur la réalité et l'imputabilité de la pratique [...]* » (décision n° [04-D-75](#) du 22 décembre 2004).
245. En l'espèce, l'ensemble des documents utilisés au soutien du grief n° 2, détaillant le contenu des contacts illicites, mentionne explicitement, à de très nombreuses reprises, le

« groupe Ravate ». Il n'existe donc aucune ambiguïté sur le fait que, lors de ces discussions, M. C... représentait bien Ravate Professionnel, et non pas Sermétal.

246. Dès lors, le fait que Ravate Professionnel ait été active, non pas sur le marché de la production du treillis soudés, mais seulement sur celui de la revente de ces produits, est sans incidence sur sa participation à l'entente visée par le grief n° 2.
247. Les sociétés du groupe Ravate soulignent ensuite que « *la dégradation des relations entre les groupes Chong Fah Shen et Ravate* » (cote 9178) excluait toute possibilité d'accord. Sermétal a formulé un argument similaire (cotes 9031 à 9045).
248. Toutefois, contrairement à ce qu'affirment les mises en cause, il ressort des pièces mentionnées ci-dessus que les participants souhaitaient maintenir une « *solidarité des entreprises réunionnaises* » (cote 665). Ainsi, la note du 23 juin 2006 précitée indiquait par exemple que « *seul un partenariat très solide entre les groupes réunionnais permettra de se protéger contre les majors du BTP et leur capacité à introduire des tiers pour « casser » les marchés* » (cote 665). La dégradation des relations entre Arma Sud, d'une part, et Sermétal et Ravate d'autre part, n'est établie par les pièces du dossier qu'au cours de l'année 2008, soit après la période visée par le grief n° 2 (juin 2006 à avril 2007).
249. Les sociétés du groupe Ravate considèrent enfin que M. Z..., directeur général de Sermétal et auteur de certaines pièces utilisées au soutien du grief n° 2, était dans une situation de subordination envers M. A..., qui était à l'époque le président de Sermétal. Dès lors, les comptes-rendus rédigés par lui n'auraient reflété que la position du groupe Chong Fah Shen (cote 9178).
250. En droit de la concurrence, la personne morale est responsable des actes commis par ses représentants que ceux-ci agissent pour le compte de l'entreprise ou leur propre compte. Il appartient à la personne morale de veiller à ce que tous ses salariés et ses représentants ne commettent pas de comportements anticoncurrentiels (voir décision de l'Autorité n° [15-D-19](#) du 15 décembre 2015, paragraphe 942 et cour d'appel de Paris, 30 janvier 2014, pages 26 et 27).
251. Par conséquent, dès lors que M. Z..., directeur général de Sermétal au moment des faits, a participé aux contacts poursuivis, il convient de considérer qu'il agissait alors au nom de cette entreprise et non pas comme représentant du groupe Chong Fah Shen.
252. Les nombreuses réunions auxquelles ont participé toutes les entreprises permettent d'établir l'existence d'un consensus autour de l'activité d'Arma Sud, auquel participaient toutes les entreprises présentes, et non pas seulement le groupe Chong Fah Shen (cotes 325 à 330, 1035 et 1029).
253. Ainsi, il ressort des éléments de preuve exposés plus haut que Ravate Professionnel a bien participé à la pratique visée par le grief n° 2. Elle doit donc être tenue responsable de l'ensemble de la pratique visée au grief n° 2 pour la période comprise entre le 16 juin 2006 et le 3 avril 2007.

Ets IA Ravate

254. Dans leur mémoire en réponse à la notification des griefs, les entreprises du groupe Ravate font valoir que les sociétés Ets IA Ravate et Ravate Professionnel ne pourraient toutes deux être désignées comme auteures du grief n°2, en raison des liens capitalistiques les unissant. Ets IA Ravate détient 100 % du capital de Ravate Distribution, elle-même détenant 100 % du capital de Ravate Professionnel. Les parties soulignent à cet égard que la notification de griefs a relevé que Micab ne pouvait agir de manière autonome des sociétés Ravate Distribution, Ravate Professionnel et Ets IA Ravate, étant détenue à 100 %

par cette dernière. Les parties estiment ainsi que les sociétés Ets IA Ravate et Ravate Professionnel doivent être considérées comme une seule et même entreprise au sens du droit de la concurrence (cote 9177).

255. Les éléments du dossier permettent d'établir que le « groupe Ravate » était représenté lors des contacts intervenus entre le 16 juin 2006 et le 11 décembre 2006 (cotes 938, 663 et 767) par M. C... et par M. C..., fils de ce dernier.
256. Mais il apparaît que MM. C..., père et fils, assument l'un comme l'autre des fonctions de direction dans plusieurs sociétés du groupe familial de sorte que lors des contacts précités, ils pouvaient agir de manière générale pour l'ensemble du groupe Ravate. En revanche, les éléments du dossier permettent d'établir que Ravate Professionnel était, à l'époque des faits, la seule société du groupe cliente directe de Sermétal et également négociant en treillis soudés. Il convient donc de considérer que c'est au nom de Ravate Professionnel que MM. C... ont participé aux pratiques visées par le grief n° 2. En conséquence, Ets IA Ravate sera mise hors de cause.

Réunion Armatures

257. Le dossier démontre que Réunion Armatures a participé aux réunions et échanges décrits aux paragraphes 63 et suivants, dont l'objet anticoncurrentiel a été établi plus haut.
258. Réunion Armatures, placée en liquidation judiciaire le 30 novembre 2009, n'a pas, dans ses observations en réponse à la notification des griefs et au rapport, soumis d'éléments contestant les griefs n° 2 et n° 4.
259. Il ressort des éléments de preuve exposés plus haut que Réunion Armatures a bien participé aux pratiques visées par le grief n° 2 et par le grief n° 4.
260. Elle doit donc être tenue responsable de l'ensemble des pratiques visées aux griefs n° 2 pour la période comprise entre le 16 juin 2006 et le 3 avril 2007 et n° 4 pour la période comprise entre le 27 juin 2006 et le 30 juin 2008.

4. SUR LE GRIEF N° 5

261. Les investigations ont identifié une infraction unique complexe et continue entre les sociétés C. Steinweg, Mer Union, KDI, Ravate Professionnel, Sermétal et Organitrans entre juin 2005 et mars 2011 visant à empêcher les entreprises extérieures à l'entente de se développer sur le marché aval de la revente des treillis soudés.
262. Après avoir répondu aux arguments de procédure des mises en cause (a), il conviendra, en premier lieu, de rappeler et d'appliquer les principes qui guident la qualification d'une infraction unique, complexe et continue (b), en deuxième lieu, de déterminer la durée de cette infraction (c) et enfin d'analyser la participation individuelle de chacune des sociétés concernées par cette infraction (d).

a) Sur la procédure

Sur la violation du principe « non bis in idem »

263. Les sociétés du groupe Ravate et Sermétal soutiennent que « *les personnes mises en cause devant l'Autorité de la concurrence ne peuvent être condamnées deux fois au titre de mêmes faits, relevant de la même qualification juridique* » (cote 4611). Les parties en concluent que « *ces mêmes faits et mêmes pratiques ne peuvent relever de griefs différents* ».

264. Les mises en cause estiment notamment que le grief n° 2 (juin 2006 à avril 2007) et le grief n° 5 (juin 2005 à mars 2011) se confondent en ce qu'ils concernent des pratiques à l'encontre de Mogamat et reposeraient sur une pièce (cote 326) utilisée au soutien de l'un et l'autre des griefs.
265. Elles citent à l'appui de leur argumentation un arrêt du 4 mars 2014 de la Cour européenne des droits de l'Homme (affaire Grande Stevens c./Italie), ainsi qu'une décision récente du Conseil constitutionnel, relative à une question prioritaire de constitutionnalité portant sur les délits et infractions en matière financière (Décisions n° 2014-453/454 QPC et n° 2015-462 QPC du 18 mars 2015).
266. Toutefois, les deux décisions invoquées concernent une situation dans laquelle une même personne a été poursuivie pour les mêmes faits devant une autorité administrative indépendante et devant une juridiction pénale. Tel n'est pas le cas dans la présente affaire. Ces précédents ne sont donc pas applicables en l'espèce.
267. Par ailleurs, dans un arrêt rendu dans l'affaire dite des « Lessives », la cour d'appel de Paris a considéré que : « *L'application du principe non bis in idem est soumise à une triple condition d'identité des faits, d'unité de contrevenant et d'unité d'intérêt juridique protégé [et qui] interdit donc de sanctionner une même personne plus d'une fois pour un même comportement illicite afin de protéger le même bien juridique* » (arrêt de la cour d'appel de Paris, 30 janvier 2014, « Sté Colgate Palmolive SA » n° 2012/00723, page 13).
268. Ainsi, le principe « *non bis in idem* » ne s'applique que dans le cas où plusieurs constats d'infraction sanctionnent des faits identiques, ayant un même objet anticoncurrentiel.
269. Or, s'agissant des pratiques visées respectivement par le grief n° 2 et le grief n° 5, le dossier démontre que, contrairement à ce qu'affirment les mises en causes, les faits sont loin d'être identiques.
270. D'une part, le grief n° 2 concerne des pratiques portant sur les modalités de production des treillis soudés. Les concertations poursuivies ont donné lieu à une répartition de marchés dans le contexte de l'arrivée sur le marché d'Arma Sud.
271. D'autre part, le grief n° 5 porte sur les pratiques destinées à empêcher les concurrents de se développer sur le marché de la revente des treillis soudés, en particulier au travers de la fixation de prix discriminatoires par Sermétal et par le blocage des importations. A cet égard, la situation découlant de l'arrivée d'Arma Sud n'est jamais visée par le grief n° 5.
272. La pièce produite par les parties (cote 326) pour étayer leur thèse ne permet pas davantage d'établir une violation du principe « *non bis in idem* ». Cette note interne de Sermétal du 19 février 2007 permet d'établir plusieurs griefs dans la mesure où elle traite de sujets distincts.
273. Ainsi, dans un paragraphe intitulé « *la concurrence* » cette pièce mentionne l'entrée sur le marché d'Arma Sud :
- « *Comme nous l'avons déjà évoqué dans notre projet de budget 2007, l'implantation d'Arma Sud qui devrait, comme annoncé par Joseph, prendre 300 tonnes de part de marché mensuellement, entraînera comme conséquence une baisse importante des tonnages vendus par Sermétal et donc de ses résultats.* » (cote 326)
274. La même pièce aborde également la question des importations de produits effectuées par Mogamat :
- « *Egalement les 2 importations de 250 et 400 tonnes effectuées par Mogalia en 2006, embarquées sur un navire Organitrans, bénéficiant de tarifs de fret anormalement bas à la*

tonne et non au m³, conséquence du conflit qui a opposé Mer Union à Organitrans [...] Plus importantes, sont les importations que Mogalia risque de faire rentrer et qui perturbent le marché ; les prix pratiqués par Mogalia risquant de nous obliger à accorder des conditions tarifaires à nos clients que sont Ravate et Davum pour répondre aux attaques de Mogalia» (cotes 325 et 326).

275. Il résulte de ce qui précède que les griefs notifiés concernent des faits différents et correspondent chacun à une infraction distincte. Les arguments des mises en cause seront donc écartés.

Sur la violation du principe d'égalité de traitement et de non-discrimination

276. Sermétal soutient que les services d'instruction auraient commis une violation du principe d'égalité de traitement et de non-discrimination entre les parties lors de la notification de griefs. Elle observe à cet égard qu'Arma Sud n'est pas concernée par le grief n° 5, alors que ce grief se rapporte à une période très longue (juin 2005 à avril 2011) et qu'il recouvre, tant par son objet que par sa durée, les griefs n° 2 et 3, notifiés aussi à Arma Sud. De même, certaines pièces du grief n° 5 en ce qu'elles se rapporteraient aux pratiques relatives aux importations, telles qu'opposées à Sermétal, ne le sont pas à Arma Sud. Pourtant, A... serait nommément cité dans ces pièces ou les aurait reçues. Ce serait notamment le cas d'un compte-rendu de réunion de Sermétal en date du 21 juillet 2006, dans lequel il était évoqué l'« affaire Mogalia » et où il est mentionné que « A... ne doit pas intervenir ». Ce compte-rendu intervient après envoi de courriels de M. Y... à une liste de destinataire dont « A... » avec comme adresse celle d'une des sociétés du groupe Chong Fah Shen « Jchongsoresum@wanadoo.fr ».

277. Mais il convient de relever qu'il résulte d'une jurisprudence constante que le rapporteur fonde la notification des griefs sur les faits qui lui paraissent de nature à en établir le bien-fondé (arrêt de la cour d'appel de Paris du 24 janvier 2006, Ordre des avocats au barreau de Marseille ; décision du Conseil de la concurrence n° [06-D-03](#) bis du 9 mars 2006 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des appareils de chauffage, sanitaires, plomberie, climatisation, paragraphes 610 et 611).

278. En l'espèce, il apparaît que les éléments apportés au soutien du grief n° 5 ne permettent pas de retenir la participation d'Arma Sud aux pratiques visées par ce grief.

279. En effet, qu'il s'agisse des notes manuscrites prises lors d'une « Réunion A. C.../ B G.../ F F... vendredi 21 juillet » (cote 309) où il est fait référence à M. A... ou des échanges de courriers électroniques datés du 10 juillet 2006 au 18 juillet 2006 (cotes 195 et 199) adressés à M. A..., ces éléments ne permettent pas d'établir la participation d'Arma Sud aux pratiques visés par le grief n° 5.

280. Seul un courrier électronique en date du 10 septembre 2007 (cote 153) fait référence à un entretien le même jour entre M. Y... et M. A... au cours duquel ils auraient indiqué « faire son affaire avec MOGALIA ». Mais cet élément n'étant corroboré par aucune autre pièce matérielle ou déclaration est insuffisant pour démontrer l'adhésion ou la connaissance d'Arma Sud au plan global visé par le grief n° 5.

281. L'argument de Sermétal sera donc écarté.

b) Sur l'existence d'une infraction unique, complexe et continue

282. Seront examinés successivement la nature des pratiques en cause et leur objet anticoncurrentiel.

Sur la nature des pratiques

Rappel des principes

283. Aux termes de la pratique décisionnelle et de la jurisprudence tant internes que de l'Union européenne, un comportement qui se manifeste par plusieurs agissements poursuivant un objectif économique unique peut être qualifié d'infraction unique, complexe et continue pour la période pendant laquelle il est mis en œuvre.
284. Selon une jurisprudence constante, les accords et les pratiques concertées visés aux articles 101, paragraphe 1, TFUE et L. 420-1 du code de commerce résultent nécessairement du concours de plusieurs entreprises, qui sont toutes coauteurs de l'infraction, mais dont la participation peut revêtir des formes différentes, en fonction notamment des caractéristiques du marché concerné et de la position de chaque entreprise sur ce marché, des buts poursuivis et des modalités d'exécution choisies ou envisagées.
285. Il s'ensuit qu'une violation des règles relatives aux ententes peut résulter non seulement d'un acte isolé, mais également d'une série d'actes ou bien encore d'un comportement continu. Cette interprétation ne saurait être contestée au motif qu'un ou plusieurs éléments de cette série d'actes ou de ce comportement continu pourraient également constituer en eux-mêmes et pris isolément une violation des règles de concurrence. Lorsque les différentes actions s'inscrivent dans un « plan d'ensemble », en raison de leur objet identique faussant le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun, l'Autorité de concurrence est en droit d'imputer la responsabilité de ces actions en fonction de la participation à l'infraction considérée dans son ensemble (arrêts de la Cour de justice du 8 juillet 1999, *Commission/Anic Partecipazioni*, précité, points 79 à 81, et du 7 janvier 2004, *Aalborg Portland e.a./Commission*, précité, point 258 ; arrêt de la cour d'appel de Paris du 30 janvier 2014, page 22).
286. La question de savoir si un ensemble d'accords ou de pratiques constitue une infraction unique et continue est une question qui dépend uniquement de facteurs objectifs, parmi lesquels le plan d'ensemble commun poursuivi par lesdits accords ou pratiques. Ce dernier est un critère qui doit être apprécié au regard du seul contenu de ces accords ou pratiques et qui ne doit pas être confondu avec l'intention subjective des différentes entreprises de participer à une entente unique et continue. Cette intention subjective ne peut être prise en compte que dans le cadre de l'appréciation de la participation individuelle d'une entreprise à une telle infraction unique et continue (Tribunal, 3 mars 2011, *Siemens, T-110/07*, point 246).
287. Pour déterminer si un ensemble d'accords ou de pratiques concertées constitue une infraction unique et continue, l'Autorité de concurrence n'est pas tenue d'examiner une condition supplémentaire de complémentarité entre les agissements en cause. En revanche, la condition tenant à la notion d'objectif unique implique qu'il doit être vérifié s'il n'existe pas d'éléments caractérisant les différents comportements faisant partie de l'infraction qui soient susceptibles d'indiquer que les comportements matériellement mis en œuvre par d'autres entreprises participantes ne partagent pas le même objet ou le même effet anticoncurrentiel et ne s'inscrivent par conséquent pas dans un « plan d'ensemble » en raison de leur objet identique faussant le jeu de la concurrence au sein du marché intérieur (Cour de justice, 19 décembre 2013, *Siemens, C-239/11 P*, point 248).
288. Ces principes ont été repris par l'Autorité de la concurrence dans sa pratique décisionnelle récente (voir notamment décision n° [14-D-19](#) du 18 décembre 2014, paragraphes 931 à 934).

Appréciation de l'Autorité

◆ Sur l'existence des pratiques

289. Il ressort des éléments exposés aux paragraphes 84 à 147 de la présente décision que les entreprises mises en cause se sont entendues dans le but de faire obstacle au développement des revendeurs de treillis soudés extérieurs à l'entente, tels que SMS et Mogamat. Cette entente complexe s'est manifestée par :
- l'établissement d'un système de différenciation tarifaire concernant les treillis soudés vendus par Sermétal aux négociants, au profit de KDI et du groupe Ravate et au détriment des autres revendeurs, tels que SMS et Mogamat (paragraphes 84 à 93) ;
 - la mise en œuvre d'un certain nombre de mesures de blocage afin de dissuader les opérateurs tels que Mogamat et SMS d'avoir recours à des importations (paragraphes 94 à 120 et 137 à 140), complétées par un ensemble de pratiques de surveillance des importations de treillis soudés à la Réunion (paragraphes 141 à 147) ;
 - la négociation et la signature d'une exclusivité territoriale entre Mer Union et Organitrans (paragraphes 121 à 136).
290. L'ensemble de ces pratiques a conduit à limiter la liberté commerciale des nouveaux entrants et empêché le développement des revendeurs présents sur le marché. Ces comportements ont également eu pour objet d'empêcher ces mêmes opérateurs de trouver des solutions alternatives au circuit de fabrication et de commercialisation des treillis soudés mis en place dans le cadre du « PAR » et qui impliquait l'interdiction des importations et de la vente directe (paragraphes 47 à 62).
291. Ces différentes pratiques ont été mises en œuvre par l'ensemble des acteurs de la chaîne économique du treillis soudés à la Réunion : transporteurs, transformateurs et négociants/revendeurs.
292. Les pièces versées au dossier permettent d'établir que ces pratiques coordonnées ont conduit à des accords formellement arrêtés au cours de réunions donnant lieu à compte-rendu. Ainsi, par exemple :
- une note interne à Sermétal en date du 8 juin 2005 (cotes 171 à 174), dans laquelle est notamment indiqué « *Le problème auquel l'on se heurterait si l'on retenait cette solution [évoquant un changement de politique tarifaire de Sermétal] serait de remettre en cause l'égalité de prix entre Ravate/Davum et Micab qui bénéficient des mêmes prix actuellement et voir les prix de Mogalia s'améliorer par rapport aux prix de Micab pour rejoindre les prix offerts à Davum [...]* » ;
 - une note interne à Sermétal en date du 16 août 2006, intitulée « *Politique importation Mogalia* » (cotes 186 à 188), qui contient notamment les éléments suivants : « *Mogalia quant à lui voit dans ce rapprochement [avec Organitrans] la possibilité de desserrer l'étau que lui imposent les deux gros importateurs que sont le groupe Ravate et Davum ; d'une part parce que ce sont des fournisseurs locaux de Mogalia dont ce dernier veut s'émanciper et d'autre part parce que Mogalia accepte de plus en plus mal le différentiel de tarif (entre autres de treillis soudés) existant entre lui et les autres groupes. [...]* » ;
 - une note « *Réunion des délégués du personnel de Sermétal du 31/10/06* » (cotes 203 à 207), où il est indiqué : « *Il a fallu une nouvelle fois l'intervention dissuasive*

du président de Sermétal, Monsieur A..., pour arrêter les importations faites par SMS sur des navires de l'URCOOPA ».

- une note interne à Sermétal en date du 19 février 2007, intitulée « *Sermétal – Le marché du treillis soudé* » (cotes 322 à 330), évoquant « *l'exigence d'une exclusivité territoriale pour Mer Union sur le département de la Réunion, Organitrans bénéficierait de la même exclusivité territoriale sur Madagascar. Dans ces conditions, plus aucun kilo de treillis soudé ne serait chargé sur la plate forme commune Mer Union/Organitrans, mettant ainsi fin aux importations de treillis Mogalia [...]* ».

293. Les concertations sont également intervenues au travers d'échanges de courriers électroniques et en particulier :

- un courrier électronique du 30 juin 2005 dans lequel M. G..., directeur de KDI Davum, indiquait « *Concernant notre position elle est claire. Il est hors de question de ne pas réagir aux attaques de Mogalia et à ces importations de métropole en cours. Comme nous l'avons décidé avec C..., sans réaction positive de Sermétal, nous serions amenés à riposter contre toute déstabilisation du marché du treillis soudé à la Réunion et contre toute manifestation contre nos intérêts communs* » (cote 163).
- une série d'échanges de courriers électroniques datés du 10 au 19 juillet 2006 (cotes 195 à 199), traitant de la conduite à tenir vis-à-vis du projet de partenariat entre Mogamat et Organitrans ;
- une série d'échanges de courriers électroniques datés du 22 mars 2007 et du 2 avril 2007 (cotes 146 et 147), relatifs à la signature d'un contrat de partenariat entre Mer Union et Organitrans.

294. D'autres types de documents permettent de confirmer les pratiques en cause, et notamment le texte du protocole d'accord entre Mer Union NV et Organitrans (cotes 148 à 151).

295. Enfin, l'existence des pratiques est également confirmée par un grand nombre de déclarations et notamment :

- les déclarations de M. I..., Président de Mogamat, en date du 11 septembre 2007 (cotes 93 à 95) ;
- les déclarations de M. K..., membre du Comité de Direction de Stock Métal Service, en date du 18 septembre 2007 (cotes 104 à 106) ;
- les déclarations de M. J..., PDG d'Organitrans, en date du 2 juin 2011 (cotes 1925 à 1932).

296. L'ensemble de ces éléments forme un faisceau d'indices graves, précis et concordant permettant d'attester de l'existence des pratiques poursuivies par le grief n° 5.

◆ Sur l'objectif unique des pratiques

297. En l'espèce, les pratiques en cause constituent un ensemble d'accords et de pratiques concertées mises en œuvre par l'ensemble des acteurs du marché des treillis soudés et des armatures métalliques.

298. Les comportements mis en œuvre (différenciation tarifaires, blocage et suivi des importations, signature d'une exclusivité territoriale entre Mer Union et Organitrans) doivent être considérés, en raison du même objectif qu'ils poursuivaient, comme faisant partie d'un plan global. Les différents acteurs de la chaîne économique du secteur des

treillis soudés ont poursuivi cet objectif visant, *in fine*, à réduire l'intensité concurrentielle sur le marché aval du négoce et de la revente des treillis soudés en s'assurant que les produits finis ne viendraient pas concurrencer la production locale.

299. L'identité d'objet des pratiques inscrites dans la stratégie globale décrite ci-dessus est renforcée par l'identité des produits concernés par cette stratégie. La pratique décisionnelle a ainsi reconnu l'existence d'une infraction unique pour des pratiques concernant des produits différents, mais économiquement liés (décision n° [08-D-32](#) du Conseil de la concurrence du 16 décembre 2008 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du négoce des produits sidérurgiques) ou appartenant au même secteur (décision de la Commission européenne, installation sanitaires COMP/39.092).
300. En l'espèce, la totalité des comportements identifiés concernent les treillis soudés commercialisés à la Réunion. Plus particulièrement, l'ensemble des pratiques visait à discipliner les acteurs du marché au stade de la revente des treillis soudés, que ce soit au travers de la différenciation tarifaire pratiquée par Sermétal ou bien par la limitation des importations.
301. La participation d'une ou plusieurs entreprises à toutes les composantes de l'infraction unique peut également constituer une des caractéristiques communes créant un lien entre les pratiques. En l'espèce, les entreprises Sermétal, KDI Davum et Ravate ont participé à l'ensemble des comportements constatés au titre du grief n°5. Ce noyau dur, constitué des mêmes entreprises impliquées dans ces accords anticoncurrentiels, est suffisant pour constituer un indice d'identité entre les pratiques.

◆ Sur la complémentarité des pratiques

302. En l'espèce, les pratiques poursuivies présentent un fort degré de complémentarité. La combinaison de la différenciation tarifaire pour les treillis soudés vendus par Sermétal, des mesures de blocage et de dissuasion vis-à-vis des importations, de la signature d'un accord d'exclusivité territoriale entre Mer Union et Organitrans et des mesures de surveillance a permis de contrôler efficacement la totalité des canaux d'approvisionnement des revendeurs alternatifs et de les contraindre à se conformer à l'organisation de marché mise en œuvre par les entreprises membres du « PAR ».
303. Il résulte de ce qui précède que les pratiques constatées présentent un lien de complémentarité en ce sens que chacune d'entre elles était destinée à faire face à une ou plusieurs conséquences du jeu normal de la concurrence. Ainsi, chacune d'entre elles visait à maîtriser les différents canaux d'approvisionnement de treillis soudés.
304. Ces pratiques constituent donc, conformément à la jurisprudence citée aux paragraphes 283 à 288, ci-dessus, une infraction unique et complexe.

Sur l'objet des pratiques

305. L'article L. 420-1 du Code de commerce énonce : « *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* ».

306. Il découle des développements qui précèdent que des pratiques consistant à empêcher un ou plusieurs opérateurs économiques d'exercer librement leur activité sur un marché en déployant des comportements en vue de leur éviction constituent des pratiques anticoncurrentielles par objet, leurs effets étant sans conséquence sur leur qualification.

Analyse des pratiques

307. L'infraction est caractérisée par une pluralité d'actes distincts visant à fausser la concurrence.

◆ Sur les pratiques de différenciation tarifaire

308. Les indices présents au dossier démontrent que les participants aux pratiques visées par le grief n° 5 se sont entendus pour faire en sorte que Sermétal maintienne un niveau de prix de vente du treillis soudé moins favorable pour les revendeurs extérieurs à l'entente, tels que Mogamat et SMS. Comme indiqué à la fois par les participants à l'entente (cote 326) et par SMS (cote 105), ce comportement avait pour objectif d'empêcher les revendeurs alternatifs de se développer et de faire jouer la concurrence par les prix.

309. Par conséquent, cette pratique doit être considérée comme ayant un objet anticoncurrentiel.

310. Sur cette question de la différenciation tarifaire, Sermétal affirme que les quantités achetées par KDI Davum « ont été systématiquement bien plus élevées que celles de Mogamat au titre des années 2002, 2005, 2006, 2007 et 2008 » (cote 9093). Elle souligne que « les tonnages acquis chez Sermétal par Davum pour l'année 2005 étaient supérieurs de 47% à ceux de Mogalia [...] Pour ce qui est de l'année 2006, les tonnages de Davum sont supérieurs de 20% à ceux de Mogalia, ce qui est passé sous silence dans le rapport » (cote 9094). Elle fait également valoir que « Sous prétexte des importations de Mogalia en 2006, Sermétal n'entendait pas appliquer à Mogalia des conditions qui n'auraient pas été justifiées par rapport à celle accordées à Ravate et Davum. » (cote 9094).

311. Toutefois, comme indiqué par les tableaux 3 et 4 ci-dessus, les entreprises du groupe Ravate, d'une part, et KDI, d'autre part, bénéficiaient exactement des mêmes tarifs de treillis soudés, alors même qu'en 2006 et 2007, les achats du groupe Ravate correspondaient à plus du double de ceux de KDI. Cette différence tarifaire d'environ 20 % entre KDI et Mogamat caractérise une des pratiques autonomes constatées.

◆ Sur le blocage et la surveillance des importations

312. Comme indiqué dans les constatations, les membres de l'entente ont mis en place un ensemble complet de mesures de pressions et de blocage visant à dissuader les sociétés SMS et Mogamat, principaux revendeurs alternatifs de treillis soudés, de procéder à des importations.

313. Ces pratiques ont limité le développement des revendeurs extérieurs à l'entente, en bloquant toute possibilité d'accès à un canal alternatif de fourniture en treillis soudés. Ces pratiques ont également eu pour objet de contrôler les entreprises mises en cause sur chacun des maillons de la chaîne d'importation, de production et de distribution de treillis soudés.

314. Sermétal soutient qu'il n'est pas cohérent d'avoir voulu « empêcher les importations de Mogalia, alors justement que ces importations devaient permettre de ralentir le développement d'Armasud, dans la mesure où les quantités de produits importées étaient autant de quantités achetées en moins auprès de son concurrent » (cote 9102).

315. Cependant, l'arrivée d'Arma Sud était inévitable ainsi que le révèle la note du 19 février 2007 précitée. Celle-ci mentionne en effet « *l'implantation d'Arma Sud qui devrait, comme annoncé par Joseph, prendre 300 tonnes de part de marché mensuellement* » (cote 326). Il est ajouté plus loin « *C'est peut-être le moindre mal pour éviter un concurrence plus rude d'autres groupes* ». S'agissant des importations, le même document indique plus loin « *Plus importantes, sont les importations que Mogalia risque de faire rentrer et qui perturbent le marché ; les prix pratiqués par Mogalia risquant de nous obliger à accorder des conditions tarifaires à nos clients que sont Ravate et Davum pour répondre aux attaques de Mogalia* ».
316. Ainsi, il apparaît que, à l'époque des faits, Sermétal considérait les importations de treillis soudés comme une menace réelle, indépendamment de l'entrée d'Arma Sud sur le marché du treillis soudé.
317. Mer Union et C. Steinweg affirment qu'« *une entente [...] bâtie entre plusieurs sociétés afin d'éviter des importations qui sont tellement peu rentables que, de facto, elles n'existaient quasiment pas* » n'aurait aucune cohérence (cote 8710).
318. Toutefois, comme indiqué précédemment, des pratiques d'éviction ont un objet anticoncurrentiel en raison de leur teneur et de leur finalité. Ainsi, il importe peu que les parties aient agi sans intention subjective de restreindre la concurrence et se soient concertées pour des motifs parmi lesquels certains étaient légitimes. L'objet anticoncurrentiel de ces pratiques est donc établi en ce que ces pratiques ont bloqué les importations de treillis soudés à la Réunion. De telles pratiques constituent une restriction de concurrence par objet.
319. Dans ce contexte, il n'est pas nécessaire de démontrer un effet réel ou potentiel des pratiques. La question de savoir si, en l'absence de cette pratique, des importations de treillis soudés auraient pu pénétrer le marché, sera analysée au stade du dommage à l'économie.

♦ Sur l'accord entre Mer Union et Organitrans

320. Comme indiqué précédemment, C. Steinweg/Mer Union et Organitrans ont signé au mois de mars 2007, un accord d'exclusivité par lequel Organitrans acceptait notamment de ne transporter aucun matériau de construction vers la Réunion. Les entreprises Sermétal, KDI Davum et Ravate Professionnel ont été informées de la signature de cet accord.
321. C. Steinweg et Mer Union soutiennent que « *ce type d'accord est assimilable à un « vessel sharing agreement* » (VSA), qui serait un type d'accord admis par les diverses autorités de concurrence (cote 5675). Elles invoquent le règlement (CE) n° 823/2000 du 19 avril 2000 relatif à l'application de l'article 81 du traité, remplacé par le règlement (CE) n° 906/2009 de la Commission du 28 septembre 2009, dont l'article 3, exempterait ce type d'accord de l'application des règles de concurrence.
322. Mais le considérant n° 8 du règlement (CE) n° 906/2009 précise que : « *Le présent règlement ne doit pas exempter les accords comportant des restrictions de concurrence qui ne sont pas indispensables pour atteindre les objectifs justifiant l'octroi de l'exemption. A cette fin, il y a lieu d'exclure du bénéfice de l'application du présent règlement les restrictions de concurrence graves, liées à la répartition des marchés ou des clients* ».
323. L'Autorité rappelle que l'accord de mars 2007 portant sur le principe d'un partage de capacités entre Mer Union et Organitrans comportait précisément une clause à l'article 2.2 (cote 149) qui instaurait une exclusivité commerciale pour le transport de matériaux de construction vers la Réunion.

324. Or, la clause incriminée (cote 149), en ce qu'elle prévoyait une répartition des marchés de transport de fret de la Réunion et de Madagascar entre Mer Union et Organitrans, constituait, par nature, une restriction de concurrence par objet.
325. Ni les éléments du dossier ni les observations des parties ne permettent de considérer que cette restriction de concurrence était indispensable pour atteindre les objectifs d'un accord de partage de capacité justifiant l'octroi d'une exemption au titre du règlement ou encore sur le fondement de l'article L. 420-4 I 2°) du code de commerce.
326. En outre, les nombreux échanges entre les mises en cause permettent de démontrer que la présence de cette clause s'inscrivait dans un plan global visant à bloquer les importations de Mogamat. Il convient de rappeler à cet égard que cet accord a mis fin au partenariat entre Mogamat et Organitrans qui permettait l'importation de treillis soudés à des conditions attractives.

c) Sur la durée des pratiques

Rappel des principes

327. Pour déterminer la durée d'une infraction aux règles de la concurrence, il convient de rechercher la période qui s'est écoulée entre la date de son commencement et la date à laquelle il y a été mis fin (arrêts du Tribunal du 27 juillet 2005, Brasserie nationale e.a./Commission, T-49/02 à T-51/02, Rec. p. II-3033, point 185, et du 5 décembre 2006, Westfalen Gassen Nederland/Commission, T-303/02, Rec. p. II-4567, point 138).
328. En l'absence d'éléments de preuve susceptibles d'établir directement la durée de cette infraction et sa continuité, l'Autorité de concurrence doit se fonder, au moins, sur des éléments de preuve se rapportant à des faits suffisamment rapprochés dans le temps, de façon qu'il puisse être raisonnablement admis que cette infraction s'est poursuivie de façon ininterrompue entre deux dates précises (arrêts du Tribunal du 7 juillet 1994, Dunlop Slazenger/Commission, T-43/92, Rec. p. II-441, point 79, et du 16 novembre 2006, Peróxidos Orgánicos/Commission, T-120/04, Rec. p. II-4441, point 51).
329. Il convient de souligner, qu'en vertu de la jurisprudence, la suspension d'une pratique anticoncurrentielle pendant une période déterminée n'empêche pas cette dernière de revêtir la qualification d'infraction continue dès lors que, après son interruption, elle a été reprise selon les mêmes modalités (arrêts du Tribunal du 20 mars 2002, Dansk Rørindustri/Commission, T-21/99, Rec. p. II-1681, points 53 à 56, du 5 avril 2006, Degussa/Commission, T-279/02, Rec. p. II-897, point 178, du 19 mai 2010, IMI e.a./Commission, T-18/05, Rec. p. II-1769, points 96 et 97, et de la cour d'appel de Paris du 29 mars 2012, Lacroix signalisation e.a., précité, page 10).
330. Par ailleurs, dans l'affaire IMI c/ Commission, le Tribunal a rappelé au point 89 que « *la période séparant deux manifestations d'un comportement infractionnel* » doit être appréciée « *dans le contexte du fonctionnement de l'entente en question.* »
331. Enfin, s'agissant de la preuve de la durée de cette infraction et de sa continuité, le juge de l'Union a considéré qu'entre deux dates précises pour lesquelles elle était établie, des déclarations d'entreprises sur leur continuité pouvaient constituer des éléments de preuve suffisants (arrêt du Tribunal du 5 avril 2006, Degussa/Commission, précité, point 153).

Appréciation de l'Autorité

Sur le point de départ et la poursuite des pratiques

332. L'Autorité retiendra comme point de départ des pratiques la date du 3 juin 2005 qui correspond à la première réunion documentée dans les constatations, durant laquelle tant les pratiques de différenciation tarifaire de Sermétal que la nécessité de bloquer les importations de treillis soudés ont été discutées.
333. Les entreprises du groupe Ravate estiment que la prescription décennale frappe les pièces datées de juin 2005 (cotes 171 à 174), le rapport des services d'instruction ayant souligné que le contenu de celles-ci abordait des faits retenus à la fois au soutien des griefs n° 1 et n° 5 (cote 9182). Or prenant argument du fait que la première branche du grief n° 1 est frappée de prescription, les parties estiment que ces pièces ne pourraient venir au soutien du grief n° 5.
334. Cependant, dans le cadre du grief n° 5, les pratiques en cause caractérisent une infraction continue, débutant au mois de juin 2005 et continuant jusqu'en mars 2011, de telle sorte que la prescription n'est pas acquise.
335. Les entreprises du groupe Ravate contestent également la prise en compte du mois de juin 2005 comme date de début de l'infraction en faisant valoir que C. Steinweg était à l'origine du plan global. Toujours selon Ravate, dès lors que C. Steinweg n'est impliquée qu'à partir du mois de juillet 2006, l'infraction unique, complexe et continue ne pourrait avoir existé avant cette date.
336. Mais il convient de rappeler que, comme indiqué ci-dessus (paragraphe 286), la notion de plan global est un concept objectif, qui ne dépend en aucune manière de l'action ou de la perception de chaque participant à l'entente. En outre, comme indiqué précédemment, il n'est pas nécessaire que l'ensemble des participants à une infraction unique, complexe et continue soient présents pendant la totalité de la période des pratiques. Il découle de ces éléments qu'il n'est pas nécessaire de déterminer qui était à l'origine du plan global.
337. En l'espèce, les discussions intervenues le 3 juin 2005 portaient sur la question des importations de treillis soudés et sur les mesures à mettre en œuvre pour limiter le développement de Mogamat. Par conséquent, elles s'insèrent parfaitement dans le plan global constaté.
338. Les parties présentent ensuite une série d'arguments tendant à remettre en cause la continuité des pratiques. Ces arguments concernent deux périodes en particulier :
- la période du mois de juin 2005 au mois de juillet 2006,
 - la période du mois de septembre 2007 à la fin des pratiques.
- ♦ La période juin 2005 – juillet 2006
339. Sermétal estime qu'« *entre juin 2005 [et juillet 2006] il se sera écoulé 13 mois d'un conflit commercial intense, excluant toute idée de pratiques relevant d'un plan d'ensemble entre les faits de juin 2005 et ceux à compter de juillet 2006* » (cote 9085). Sermétal estime en outre que les faits de juin 2005 ne constituent pas un « *ensemble continu* » avec ceux de juillet 2006.
340. Cependant, les éléments relevés dans les constatations ci-dessus permettent de constater la continuité, tout au long de la période du grief n° 5, de la volonté des participants de poursuivre leur objectif de limitation des importations et du développement des revendeurs alternatifs.

341. Tout d'abord, il a été démontré que les pratiques de différenciation tarifaire au détriment de Mogamat ont duré au moins de 2005 à 2008 (paragraphe 93), date à laquelle, Mogamat a commencé à être livrée par Arma Sud.
342. Ensuite, s'agissant des pratiques de limitation des importations, la succession d'éléments mentionnés dans les constatations montrent que les participants à l'entente sont en réalité intervenus pour bloquer des importations de treillis soudés à chaque fois que celles-ci avaient lieu, ou étaient sur le point d'intervenir. Par conséquent, le délai de 13 mois évoqué par les mises en cause correspond simplement au temps écoulé entre deux tentatives d'importations par les entreprises SMS ou Mogamat.
343. En outre, les notes internes utilisées au soutien du grief n° 5 montrent que les participants à l'entente établissaient régulièrement un récapitulatif des importations de treillis soudés effectuées les années précédentes et des actions menées pour les bloquer ou les limiter (cotes 204 et 326). Par conséquent, la volonté des membres de l'entente de bloquer les importations de treillis soudés à la Réunion s'est maintenue pendant la période considérée.
344. Enfin, s'agissant plus particulièrement du « *conflit commercial* » qui existait durant les années 2005 et 2006 entre Organitrans et les membres du GIE Mer Union cette situation n'entre pas en contradiction avec le scénario du grief n° 5, puisqu'à cette époque Organitrans ne faisait pas partie de l'entente. Bien au contraire, l'un des objectifs des pratiques était précisément de réintégrer Organitrans dans la concertation, ce qui fut fait à partir du mois de mars 2007.
345. Les arguments de Sermétal seront donc écartés.

◆ La période septembre 2007 – mars 2011

346. Les sociétés du groupe KDI contestent notamment la continuité des pratiques visées par le grief n° 5 sur la période entre septembre 2007 et mars 2011. Les parties soulignent que cette « *durée complémentaire de 43 mois* » n'est justifiée par « *aucun autre élément complémentaire [...] versé au dossier* » (cote 8953) en dehors du protocole d'accord entre Mer Union et Organitrans. Les parties soulignent que « *les autorités de concurrence doivent se fonder [...] sur des éléments de preuve se rapportant à des faits suffisamment rapprochés dans le temps pour qu'il puisse être raisonnablement admis que cette infraction s'est poursuivie de façon ininterrompue entre deux dates précises.* » (cote 8954).
347. S'agissant de la période débutant en septembre 2007 jusqu'au mois de mars 2011, la continuité des pratiques est démontrée par l'existence et l'application de l'accord signé entre Mer Union NV et Organitrans en mars 2007. En effet, la clause d'exclusivité contenue dans cet accord, qui assure une répartition du marché entre Organitrans et Mer Union, fait partie du plan global voulu par les parties, destiné à assurer la maîtrise des importations des produits finis.
348. Il est exact que le dossier ne contient plus aucun autre contact entre les participants à l'entente après le 30 janvier 2008. Toutefois, une analyse concrète des pratiques visées par le grief n° 5 doit conduire à distinguer deux phases.
349. Pendant la première phase, du mois de juin 2005 au mois de septembre 2007, les tentatives d'importations de treillis par SMS et Mogamat, puis le partenariat entre Mogamat et Organitrans imposaient des contacts entre les parties à l'entente, nécessaires à la mise en place d'une réponse collective afin de limiter l'éventuelle déstabilisation du marché pouvant résulter de ces actions.
350. Mais ensuite, la seconde période, du mois de septembre 2007 au mois de mars 2011, n'impliquait plus une fréquence de contacts et de réunion aussi régulière entre les membres

de l'entente, dès lors que l'accord Mer Union – Organitrans comportant la clause exclusive de transport du treillis soudé est acté. Dans ces conditions, le fonctionnement de l'entente n'imposant plus le même rythme qu'au cours de la première phase, l'absence de contacts supplémentaires entre les participants ne signifiait pas que les pratiques étaient suspendues.

351. Les pratiques visées par le grief n° 5 doivent être regardées comme s'étant poursuivies de manière continue jusqu'au mois de mars 2011.

Sur la fin des pratiques

352. Les sociétés du groupe KDI estiment « *qu'il ne peut être raisonnablement considéré que l'entente que le Rapport cherche à établir ait pu perdurer postérieurement à septembre 2007, date de l'audition de KDI Davum par la DGCCRF et plus encore postérieurement à septembre 2008, date des opérations de visites et saisies réalisées par les agents de la DGCCRF* » (cote 8956).
353. Elles considèrent en outre que les déclarations de M. J... confirment que l'accord Mer Union – Organitrans était virtuellement dénoncé « *suite à l'enquête et à l'instruction en cours* » estimant ainsi que la « *dénonciation officielle n'apparaît que comme une régularisation de forme d'un accord susceptible de soulever questions* » (cote 8959).
354. Mais il ressort des éléments du dossier que l'accord entre Mer Union et Organitrans comportant la clause spécifique confiant l'exclusivité du transport des matériaux de construction à destination de la Réunion à Mer Union était en vigueur jusqu'à sa dénonciation en mars 2011. Cet accord n'a pas fait l'objet d'une dénonciation après les opérations de visite et saisies de 2008. Dans ces conditions il apparaît que la prise en compte de la durée de cet accord, faisant partie du cœur du plan global de lutte contre le développement de concurrents sur le marché aval, est justifiée.
355. Par ailleurs, rien n'indique que l'accord en cause ait fait l'objet d'une dénonciation anticipée, M. J... ne faisant qu'évoquer un contexte dans lequel celle dénonciation a pu avoir lieu selon lui, restant prudent dans sa formulation : « *je pense que c'est suite à l'enquête et à l'instruction en cours que cette dénonciation au lieu.* » (cote 1931, soulignement ajouté). Il convient donc de se référer aux déclarations de M. J... indiquant que la dénonciation de l'accord a eu lieu en mars ou en avril 2011 (cote 1931).
356. Les sociétés du groupe Ravate considèrent quant à elles que les déclarations d'Organitrans portant sur la date de dénonciation du contrat avec Mer Union NV (en mars 2011) ne sont pas probantes (cote 9191).
357. Mais la déclaration de J... représentant d'Organitrans et entreprise signataire de l'accord en cause constitue une preuve suffisante pour établir l'existence, la durée et la participation de l'entreprise à l'infraction en cause.

Conclusion sur la durée des pratiques

358. Dès lors, il y a lieu de retenir comme durée de la pratique la période allant du mois de juin 2005 au mois de mars 2011.

d) Sur la participation individuelle des entreprises mises en cause

Rappel des principes

359. Une entreprise peut avoir directement participé à l'ensemble des comportements anticoncurrentiels composant l'infraction unique et continue, auquel cas l'Autorité de la concurrence est en droit de lui imputer la responsabilité de l'ensemble de ces

comportements et, partant, de ladite infraction dans son ensemble. Une entreprise peut également n'avoir directement participé qu'à une partie des comportements anticoncurrentiels composant l'infraction unique et continue, mais avoir eu connaissance de l'ensemble des autres comportements infractionnels mis en œuvre par les autres participants à l'entente dans la poursuite des mêmes objectifs, ou avoir pu raisonnablement les prévoir et avoir été prête à en accepter le risque. Dans un tel cas, l'Autorité est également en droit d'imputer à cette entreprise la responsabilité de l'ensemble des comportements anticoncurrentiels composant une telle infraction et, par suite, de celle-ci dans son ensemble (arrêt de la cour d'appel de Paris du 30 janvier 2014, page 22).

360. En revanche, si une entreprise a directement pris part à un ou plusieurs des comportements anticoncurrentiels composant une infraction unique et continue, mais qu'il n'est pas établi que, par son propre comportement, elle entendait contribuer à l'ensemble des objectifs communs poursuivis par les autres participants à l'entente et qu'elle avait connaissance de l'ensemble des autres comportements infractionnels envisagés ou mis en œuvre par lesdits participants dans la poursuite des mêmes objectifs ou qu'elle pouvait raisonnablement les prévoir et était prête à en accepter le risque, l'Autorité de la concurrence n'est en droit de lui imputer la responsabilité que des seuls comportements auxquels elle a directement participé et des comportements envisagés ou mis en œuvre par les autres participants dans la poursuite des mêmes objectifs que ceux qu'elle poursuivait et dont il est prouvé qu'elle avait connaissance ou pouvait raisonnablement les prévoir et était prête à en accepter le risque.
361. Cela ne saurait néanmoins conduire à exonérer cette entreprise de sa responsabilité pour les comportements dont il est constant qu'elle y a pris part ou dont elle peut effectivement être tenue pour responsable. En effet, le fait qu'une entreprise n'a pas participé à tous les éléments constitutifs d'une entente ou qu'elle a joué un rôle mineur dans les aspects auxquels elle a participé n'est pas pertinent pour établir l'existence d'une infraction dans son chef, étant donné qu'il n'y a lieu de prendre en considération ces éléments que lors de l'appréciation de la gravité de l'infraction et, le cas échéant, de la détermination de l'amende (arrêts de la Cour de justice du 6 décembre 2012, *Verhuizingen Coppens*, C-441/11 P, points 41 à 44, du 8 juillet 1999, *Commission/Anic Participazioni* précité, point 90, et du 7 janvier 2004, *Aalborg Portland*, point 86).
362. L'Autorité a déjà repris ces principes dans sa pratique décisionnelle (voir notamment décision n° [14-D-19](#) précitée, paragraphes 935 à 937).

Appréciation de l'Autorité

363. Il convient de déterminer l'étendue de la participation individuelle des intéressés aux pratiques reprochées dans le grief qui leur a été notifié. Seront successivement discutées la participation individuelle de Sermétal, celle de Ravate Professionnel, de KDI Davum, de C. Steinweg, de Mer Union et d'Organitrans.

Sermétal

364. Sermétal conteste avoir participé à l'infraction visée par le grief n°5, au motif qu'elle ne serait ni transporteur, ni négociant, qu'elle aurait été irrémédiablement confrontée à la concurrence d'Arma Sud, et que Mogamat disposait de moyens alternatifs pour se fournir en treillis soudés. Selon l'entreprise, une entente sur cette question ne pouvait fonctionner sans la présence d'Arma Sud (cotes 4786 et 4787).
365. Mais il ressort des pièces du dossier que Sermétal a participé à plusieurs réunions anticoncurrentielles, dont l'une au moins s'est tenue dans ses locaux. Elle a par ailleurs

dressé des comptes-rendus détaillés des échanges anticoncurrentiels entretenus avec les autres membres de l'entente. Il apparaît également que Sermétal a été destinataire des échanges ayant pour objet les pratiques, et qu'elle n'ignorait ainsi rien de leur contenu et de leur mise en application. En particulier, au cours des échanges évoqués ci-dessus avec C. Steinweg, il est ressorti que Sermétal a fait valoir ses souhaits quant aux orientations que devaient prendre les négociations conduisant à l'accord entre Mer Union et Organitrans. Enfin, Sermétal a eu parfaitement connaissance du plan global destiné à faire échec au développement de la concurrence sur le marché de l'importation et du négoce des treillis soudés.

366. Sermétal a ainsi participé ou a été informée de l'ensemble des contacts et des accords relevés au titre du grief n°5. Elle a participé à l'ensemble des discussions relatives aux pratiques de différenciation tarifaire et aux mesures de blocage et de surveillance des importations. Elle était également informée du déroulement des négociations entre Mer Union et Organitrans et de la conclusion de l'accord d'exclusivité entre ces deux entreprises.
367. Il ressort des éléments de preuve exposés plus haut que Sermétal a bien participé à la totalité de l'infraction unique, complexe et continue. Conformément aux principes développés ci-dessus, il convient donc de la tenir responsable de la totalité de l'infraction visée par le grief n° 5 soit du 3 juin 2005 au mois de mars 2011.

Ravate Professionnel

368. Ravate Professionnel a participé à l'ensemble des contacts et des accords relevés au titre du grief n° 5. Elle a ainsi participé à la totalité des discussions relatives aux pratiques de différenciation tarifaire et aux mesures de blocage et de surveillance des importations. Elle était également informée du déroulement des négociations entre Mer Union et Organitrans et de la conclusion de l'accord d'exclusivité entre ces deux entreprises.
369. Il ressort des éléments de preuve exposés plus haut que Ravate Professionnel a bien participé à la totalité de l'infraction unique, complexe et continue. Conformément aux principes développés ci-dessus, il convient donc de la tenir responsable de la totalité de l'infraction visée par le grief n° 5, soit du 3 juin 2005 au mois de mars 2011.

KDI Davum

370. KDI Davum soutient qu'elle se serait distanciée publiquement des pratiques, dans la mesure où elle aurait elle-même procédé à l'importation de treillis soudés en novembre 2008 et juillet 2009. Son mémoire en réponse précise que « *KDI Davum a clairement exprimé sa volonté de cesser de contribuer à toute éventuelle pratique visant à la protection de la production locale en procédant elle-même à des importations en 2008 et 2009.* » (cote 8960). KDI Davum fournit des justificatifs correspondant à des importations représentant « *7 à 8 mois de stock, de sorte que KDI Davum n'a pas eu besoin de s'approvisionner localement en 2009, à l'exception de quelques volumes de dépannage* » (cote 8960). Selon elle, cette attitude « *témoigne d'une rupture totale avec un prétendu plan global, de sorte que la participation de KDI Davum aux pratiques alléguées ne peut davantage être caractérisé au-delà de la première commande* » (cote 8961).
371. Toutefois, le fait pour KDI Davum d'avoir procédé à des importations de treillis soudés alors même que la clause du contrat Mer Union – Organitrans demeurait valide, ne peut être considéré comme une distanciation par rapport aux pratiques. En effet, il convient de noter que les volumes déclarés par KDI Davum (cote 8960) correspondent exactement aux volumes de treillis soudés déclarés par Mer Union en 2009 (voir cote 5724).

372. Par conséquent, les importations réalisées par KDI Davum, au travers de Mer Union, autre participant à l'infraction unique complexe et continue, ne remettent pas en cause l'existence de la clause d'approvisionnement exclusif et l'impossibilité pour des opérateurs alternatifs extérieurs au GIE Mer Union de procéder à des importations.
373. Ainsi, KDI Davum a participé à l'ensemble des contacts et des accords relevés au titre du grief n° 5. Elle a ainsi participé à la totalité des discussions relatives aux pratiques de différenciation tarifaire et aux mesures de blocage et de surveillance des importations. Elle était également informée du déroulement des négociations entre Mer Union et Organitrans et de la conclusion de l'accord d'exclusivité entre ces deux entreprises.
374. Il ressort des éléments de preuve exposés plus haut que KDI Davum a bien participé à la totalité de l'infraction unique, complexe et continue. Conformément aux principes développés ci-dessus, il convient donc de la tenir responsable de la totalité de l'infraction visée par le grief n° 5, soit du 3 juin 2005 au mois de mars 2011.

C. Steinweg

375. Comme indiqué ci-dessus, C. Steinweg a adhéré au plan d'ensemble à partir du 10 juillet 2006. A partir de cette date, C. Steinweg a participé à l'ensemble des contacts et accords relevés au titre du grief n° 5. C. Steinweg a ainsi participé à la totalité des discussions relatives aux pratiques de différenciation tarifaire et aux mesures de blocage et de surveillance des importations. Elle a également directement participé aux négociations entre Mer Union et Organitrans et à la conclusion de l'accord d'exclusivité entre ces deux entreprises.
376. C. Steinweg et Mer Union soutiennent qu'elles ne sont pas concernées par la présente affaire dans la mesure où elles ne seraient pas actives sur les marchés visés par la notification des griefs portant sur l'importation, le négoce et la revente de treillis soudés (cote 5617). Elles font valoir qu'elles ne sont que des intermédiaires de transport pour le compte d'importateurs (cote 5615). Leurs activités consistent exclusivement à assurer l'acheminement des produits.
377. Selon les parties, les entreprises qui ne sont pas présentes sur au moins un des marchés de produits visés par le grief ne peuvent pas être concernées par des pratiques opérées sur un autre marché (CJUE 28 avril 2010, *Amann & Söhne GmbH et autres c. Commission* T-445/05 § 97 et TPICE 15 juin 2005, *Tokai Carbon Co. Ltd et autres c. Commission* T-71/03, T-74/03, T-87/03 et T-91/03, points 117 et s.).
378. Dans leur mémoire en réponse au rapport des services d'instruction, C. Steinweg et Mer Union admettent ne pas avoir « contesté la possibilité pour l'Autorité, dans l'absolu, de condamner une entreprise inactive sur les marchés visés par une entente » mais précisent que « le standard d'appréciation du comportement des entreprises inactives sur les marchés visés par l'entente ne peut être le même que pour une entreprise active » (cote 8749). Elles affirment qu'il « s'est toujours agi d'entreprises qui ont joué un rôle fondamental, décisif, au cœur du dispositif anticoncurrentiel en cause dont elles étaient le pivot actif » (cote 8749).
379. Toutefois, il convient de rappeler que les articles d'incrimination en droit des pratiques anticoncurrentielles n'imposent aucunement que toutes les parties à une entente soient actives sur les marchés concernés par celle-ci.
380. Ainsi qu'il résulte de la jurisprudence précitée (paragraphe 243 et 244), la circonstance que les entreprises C. Steinweg et Mer Union n'étaient pas directement actives sur les

marchés de production/importation ou de revente de treillis soudés n'interdit en aucune manière qu'elles aient pu participer à une entente portant sur ces activités.

381. En l'espèce, les constatations (paragraphe 107 à 136) ont démontré que, à partir du mois de juillet 2006, M. Y..., représentant de C. Steinweg et de Mer Union, a participé activement aux discussions relatives à la mise en place d'une stratégie de blocage des importations prévues par Mogamat. Il a en outre conduit les négociations ayant mené à la signature de l'accord entre Mer Union et Organitrans.
382. Les sociétés C. Steinweg et Mer Union estiment en outre qu'elles ne peuvent participer à une infraction dont elles ne peuvent tirer de bénéfice. Elles soulignent en particulier qu'elles ne sont « *pas intéressées par la question de l'importation du treillis soudé puisqu'elle [ne sont] que commissionnaire[s] de transport / transitaire. La question de l'importation, de la revente ultérieure et de l'éventuelle présence d'un revendeur concurrent [leur] est indifférente.* » (cote 5642).
383. Les pièces du dossier montrent cependant que les intermédiaires de transport C. Steinweg et Mer Union partageaient une communauté d'intérêts avec leurs clients : alors que ces derniers ne désiraient pas la concurrence de treillis soudés importés sur les marchés du négoce, elles souhaitent conserver leur position sur le transport du fil machines et autres matériaux de construction à destination de la Réunion, sans subir la concurrence d'autres opérateurs qui importeraient en direct, soit le produit fini, soit le produit semi-fini. A cet égard, la note de Sermétal du 19 février 2007, rappelle, s'agissant de l'accord Mer Union – Organitrans : « *Cerise sur le gâteau, cet accord permettrait à Mer Union de récupérer tous les tonnages de Mogalia autres que le treillis qui étaient partis chez Organitrans.* » (cote 329).
384. Il convient donc d'écarter les arguments présentés par C. Steinweg et Mer Union sur ce point.
385. Il ressort des éléments de preuve exposés plus haut que C. Steinweg a bien participé à la totalité de l'infraction unique, complexe et continue. Conformément aux principes développés ci-dessus, il convient donc de la tenir responsable de la totalité de l'infraction visée par le grief n° 5, soit entre le 10 juillet 2006 et le mois de mars 2011.

Mer Union

386. Comme indiqué ci-dessus, Mer Union a adhéré au plan d'ensemble visée par le grief n° 5 à partir du 10 juillet 2006. A partir de cette date, Mer Union a participé à l'ensemble des contacts et des accords relevés au titre du grief n° 5. Mer Union a ainsi participé à la totalité des discussions relatives aux pratiques de différenciation tarifaire et aux mesures de blocage et de surveillance des importations. Elle a également directement participé aux négociations avec Organitrans et à la conclusion de l'accord d'exclusivité entre ces deux entreprises.
387. Il ressort des éléments de preuve exposés plus haut que Mer Union a bien participé à la totalité de l'infraction unique, complexe et continue du 10 juillet 2006 au mois de mars 2011. Conformément aux principes développés ci-dessus, il convient donc de la tenir responsable de la totalité de l'infraction visée par le grief n° 5 pour cette période.

Organitrans

388. Comme indiqué ci-dessus, Organitrans a adhéré au plan d'ensemble au moment de la conclusion de l'accord d'exclusivité avec Mer Union, le 22 mars 2007.

389. Il ressort des éléments de preuve exposés plus haut qu'Organitrans a bien participé à la totalité de l'infraction unique, complexe et continue du 22 mars 2007 au mois de mars 2011. Conformément aux principes développés ci-dessus, il convient donc de la tenir responsable de la totalité de l'infraction visée par le grief n° 5 pour cette période.

D. SUR L'IMPUTABILITÉ DES PRATIQUES

1. RAPPEL DES PRINCIPES

390. Il résulte d'une jurisprudence constante que les articles L. 420-1 et L. 420-2 du code de commerce, et 101 et 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (ci-après, « TFUE »), visent les infractions commises par des entreprises, comprises comme désignant des entités exerçant une activité économique.
391. En droit interne comme en droit de l'Union, au sein d'un groupe de sociétés, le comportement d'une filiale peut être imputé à la société mère notamment lorsque, bien qu'ayant une personnalité juridique distincte, cette filiale ne détermine pas de façon autonome son comportement sur le marché, mais applique pour l'essentiel les instructions qui lui sont données par la société mère, eu égard en particulier aux liens économiques, organisationnels et juridiques qui unissent ces deux entités juridiques. Ces solutions jurisprudentielles cohérentes sont fondées sur le fait qu'en l'absence d'autonomie de la société filiale par rapport à la société mère, ces deux sociétés font partie d'une même unité économique, et, partant, forment une seule entreprise au sens du droit de la concurrence.
392. La cour d'appel de Paris a ainsi jugé que « *l'imputation des pratiques d'une filiale à sa société mère, qui ne constitue qu'une faculté, peut intervenir lorsque la filiale ne détermine pas de façon autonome sa ligne d'action sur le marché, mais applique les instructions qui lui sont imparties par la société mère* » (arrêt du 28 octobre 2010, Maquet ; voir aussi, pour un rappel de la pratique décisionnelle de l'Autorité de la concurrence sur ce point, la décision n° [09-D-36](#) du 9 décembre 2009 relative à des pratiques mises en oeuvre par Orange Caraïbe et France Télécom sur différents marchés de services de communications électroniques dans les départements de la Martinique, de la Guadeloupe et de la Guyane, paragraphes 408 et ss.).
393. En droit de l'Union, la jurisprudence a défini un régime de la preuve spécifique pour apprécier l'autonomie d'une filiale par rapport à sa mère en ce qui concerne son comportement sur le marché. Dans le cas particulier où une société mère détient, directement ou indirectement par le biais d'une société interposée, la totalité ou la quasi-totalité du capital de sa filiale auteure d'un comportement infractionnel, il existe une présomption simple selon laquelle la société mère exerce une influence déterminante sur le comportement de sa filiale. Il incombe alors à la société mère de renverser la présomption en apportant des éléments de preuve susceptibles de démontrer que sa filiale détermine de façon autonome sa ligne d'action sur le marché. Si la présomption n'est pas renversée, la Commission sera en mesure de tenir la société mère solidairement responsable pour le paiement de l'amende infligée à sa filiale (arrêt précité Akzo Nobel, points 60 et 61 et jurisprudence citée, solution adoptée par la cour d'appel de Paris, arrêt du 29 mars 2012, Lacroix Signalisation e.a., n° 2011/01228, p. 18 et 19).
394. Ces principes, et notamment, le régime de la preuve institué par la jurisprudence européenne, s'imposent à l'Autorité de la concurrence lorsqu'elle fait application des stipulations des articles 101 et 102 du TFUE. En outre, s'agissant d'une règle de fond, il

convient d'assurer la mise en œuvre de règles d'imputabilité homogènes et, notamment, d'un standard de preuve unique, lorsque l'Autorité applique le seul droit interne de la concurrence ou lorsqu'elle applique simultanément le droit interne et le droit de l'Union (voir décisions n° [11-D-02](#) du 26 janvier 2011 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la restauration des monuments historiques, paragraphe 597, n° [11-D-13](#) du 5 octobre 2011 relative à des pratiques relevées dans les secteurs des travaux d'électrification et d'installation électrique dans les régions Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, Auvergne et limitrophes, paragraphe 352, et n° [13-D-09](#) du 17 avril 2013 relative à des pratiques mises en œuvre sur le marché de la reconstruction des miradors du centre pénitentiaire de Perpignan, paragraphe 121, devenues définitives sur ce point).

395. Ainsi, même lorsqu'elle fait application des seules dispositions de droit interne, l'Autorité est fondée, dans un cas comme celui de l'espèce, où une société mère détient la totalité ou la quasi-totalité du capital de sa filiale auteur d'un comportement infractionnel, à présumer l'exercice par la société mère d'une influence déterminante sur la politique commerciale de sa filiale, et à la tenir solidairement responsable pour le paiement de l'amende infligée à sa filiale. Cette présomption peut alors être combattue par les entreprises, qui ont à cet effet la possibilité de faire valoir tous éléments de nature à démontrer que leur filiale se comporte de façon autonome sur le marché.

2. APPRÉCIATION AU CAS D'ESPÈCE

a) S'agissant des griefs n° 2 et 4

Ravate

396. Le grief n° 2 a été notifié aux sociétés Ravate Professionnel et Ets IA Ravate en tant qu'auteurs des pratiques, et à Ravate Distribution en tant que société mère de Ravate Professionnel.
397. Pendant toute la période des pratiques en cause, Ravate Professionnel était détenue directement à 100 % par Ravate Distribution. Il est donc présumé que Ravate Distribution exerçait pendant la période des pratiques une influence déterminante sur Ravate Professionnel, ce que l'intéressée ne conteste pas.
398. Au vu de ces éléments, il y a lieu de retenir la responsabilité de Ravate Professionnel en tant qu'auteur des pratiques et celle de Ravate Distribution, en tant que société mère, pour les mêmes pratiques.
399. En revanche, comme indiqué ci-dessus, Ets IA Ravate est mise hors de cause.

Sermétal

400. Le grief n° 2 a été notifié à Sermétal Réunion.
401. Il y a lieu de retenir la responsabilité de Sermétal Réunion en tant qu'auteur pendant la totalité de la période des pratiques en cause.

Réunion Armatures

402. Les griefs n° 2 et 4 ont été notifiés Réunion Armatures. La notification de griefs a également été adressée à Me Maurice Picard et Me Michel Chavaux, en leur qualité d'administrateurs judiciaires de Réunion Armatures, et à Me Laurent Hirou en sa qualité de liquidateur de Réunion Armatures.

403. A ce jour, la liquidation judiciaire de Réunion Armatures est toujours en cours et le jugement de clôture n'est pas intervenu. La société demeure donc inscrite au R.C.S. Il convient donc de lui imputer les pratiques.

Arma Sud

404. Les griefs n° 2 et 4 ont été notifiés à Arma Sud Réunion.

405. Il y a lieu d'imputer les pratiques à d'Arma Sud Réunion en tant qu'auteur pendant la totalité de la période des pratiques en cause.

b) S'agissant du grief n° 5

Ravate

406. Le grief n°5 a été notifié à Ravate Professionnel en tant qu'auteur et aux sociétés Ets IA Ravate et Ravate Distribution en tant que sociétés mères de Ravate Professionnel.

407. Pendant toute la période des pratiques en cause, Ravate Professionnel était détenue directement à 100 % par Ravate Distribution. En outre, Ravate Distribution était détenue à 99 % par Ets IA Ravate. Il est donc présumé que Ravate Distribution et Ets IA Ravate exerçaient pendant la période des pratiques une influence déterminante sur Ravate Professionnel, ce que les intéressées ne contestent pas.

408. Au vu de ces éléments, il y a lieu de retenir la responsabilité de Ravate Professionnel en tant qu'auteur pour la totalité de l'infraction visée par le grief n° 5 et celle des sociétés Ravate Distribution et Ets IA Ravate, en tant que sociétés mères, également pour la totalité des mêmes pratiques.

Sermétal

409. Le grief n° 5 a été notifié à Sermétal Réunion.

410. Il y a lieu de retenir la responsabilité de Sermétal Réunion en tant qu'auteur pendant la totalité de la période de l'infraction visée par le grief n° 5.

KDI

411. Le grief n° 5 a été notifié à KDI Davum en tant qu'auteur et aux sociétés KDI et Klöckner Distribution Industrielle en tant que sociétés mères de KDI Davum.

412. Pendant toute la période des pratiques en cause, KDI Davum était détenue directement à 100 % par KDI. En outre, KDI était détenue à 99 % par Klöckner Distribution Industrielle. Il est donc présumé que KDI et Klöckner Distribution Industrielle exerçaient pendant la période des pratiques une influence déterminante sur KDI Davum, ce que les intéressées ne contestent pas.

413. Au vu de ces éléments, il y a lieu de retenir la responsabilité de KDI Davum en tant qu'auteur pour la totalité des pratiques en cause et celle des sociétés KDI et Klöckner Distribution Industrielle, en tant que sociétés mères, également pour la totalité des mêmes pratiques.

C. Steinweg

414. Le grief n° 5 a été notifié à C. Steinweg en tant qu'auteur et à C. Steinweg Belgium N.V en tant que société mère de C. Steinweg.

415. Pendant toute la période des pratiques en cause, C.Steinweg était détenue directement à 100 % par C. Steinweg Belgium N.V. Il est donc présumé que C. Steinweg Belgium N.V exerçait pendant la période des pratiques une influence déterminante sur C. Steinweg, ce que l'intéressée ne conteste pas.
416. Il y a donc lieu de retenir la responsabilité de C. Steinweg en tant qu'auteur pour la période du 10 juillet au mois de mars 2011 et celle de C. Steinweg Belgium N.V., en tant que société mère, également pour la même période.

Mer Union

417. Le grief n° 5 a été notifié à Mer Union NV.
418. Il y a lieu de retenir la responsabilité de Mer Union NV en tant qu'auteur des pratiques en cause, pour la période du 10 juillet 2006 au mois de mars 2011.

Organitrans

419. Le grief n° 5 a été notifié à Organitrans.
420. Il y a lieu de retenir la responsabilité d'Organitrans en tant qu'auteur des pratiques en cause, pour la période du 22 mars 2007 au mois de mars 2011.

III. Sur les sanctions

421. Le I de l'article L. 464-2 du code de commerce et l'article 5 du règlement n° 1/2003 habilite l'Autorité à imposer des sanctions pécuniaires aux entreprises et aux organismes qui se livrent à des pratiques anticoncurrentielles interdites par l'article L. 420-1 du code de commerce.
422. Aux termes du quatrième alinéa du I de l'article L. 464-2 du code de commerce « *(s) i 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 au cours d'un des exercices clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques ont été mises en oeuvre. 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* ».
423. Le troisième alinéa du I de l'article L. 464-2 du code de commerce prévoit que « *les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie, à la situation individuelle de l'organisme ou de l'entreprise sanctionnée ou du groupe auquel l'entreprise appartient et à l'éventuelle répétition de pratiques prohibées* ».
424. L'Autorité appréciera ces critères légaux selon les modalités décrites dans son communiqué du 16 mai 2011 relatif à la méthode de détermination des sanctions pécuniaires (ci-après « le communiqué sanctions »).
425. L'Autorité constate que chacune des entreprises en cause dans la présente affaire a été mise en mesure de formuler des observations sur les principaux éléments de droit et de fait du dossier susceptibles d'influer sur la détermination de la sanction pouvant lui être imposée,

à la suite de la réception de la notification des griefs et du rapport décrivant ces différents éléments.

426. Lorsque plusieurs griefs ont été notifiés, l'Autorité peut imposer à chaque entreprise mise en cause plusieurs sanctions correspondant à plusieurs infractions (arrêt de la Cour de cassation du 29 juin 2007, société Bouygues Télécom), en déterminant chacune d'elles en fonction des critères prévus par le code de commerce (voir, en ce sens l'arrêt de la Cour de cassation du 12 juillet 2011, Lafarge).
427. Mais l'Autorité peut aussi décider, pour chaque entreprise mise en cause, une sanction unique correspondant à plusieurs infractions (voir, en ce sens, les arrêts de la Cour de cassation du 22 novembre 2005, société Dexxon Data Media, et de la cour d'appel de Paris du 28 janvier 2009, EPSE Joué Club). À cette fin, elle peut ne prendre en considération, comme assiette, qu'une seule et même valeur des ventes, en relation avec l'ensemble des pratiques en cause.
428. En l'espèce, les pratiques visées par les griefs n° 2 et n° 4 ont été mises en œuvre dans le cadre des mêmes réunions et contacts. En outre, bien que les griefs n° 2 et 4 concernent des marchés distincts, les comportements qu'ils poursuivent visaient tous à faire face à l'arrivée d'Arma Sud en tant que fournisseur d'armatures métalliques et de treillis soudés à la Réunion. Ces pratiques avaient donc le même objet. De plus, la période retenue au titre du grief n° 2 est couverte par celle retenue pour le grief n° 4.
429. Cette identité des périodes, des marchés et de l'objet général poursuivi par les différentes ententes empêche de distinguer les effets potentiels ou réels produits sur le marché par l'une et l'autre de ces infractions et d'apprécier séparément le dommage causé à l'économie par chacun des griefs.
430. Partant, l'Autorité déterminera une seule sanction au titre des griefs 2 et 4 pour chacune des entreprises mises en cause, en tenant compte de la participation de celles-ci aux différentes pratiques. À cette fin, seront successivement examinées : la valeur des ventes, la gravité des pratiques, l'importance du dommage causé à l'économie et la situation individuelle des mis en cause.
431. En revanche, le grief n° 5 fera l'objet d'une sanction distincte, dès lors que l'objet général des pratiques en cause diffère significativement de celui des griefs n° 2 et 4.

A. SUR LES GRIEFS N° 2 ET 4

1. LA DÉTERMINATION DU MONTANT DE BASE

a) Sur la valeur des ventes

432. Conformément à la méthode proposée par le communiqué sanctions, il convient de retenir, comme assiette de la sanction, la valeur des ventes de l'ensemble des catégories de produits ou de services en relation avec les infractions commises par chacune des entreprises en cause durant le dernier exercice comptable complet de participation à ces infractions. Ce paramètre constitue généralement une référence appropriée et objective permettant de proportionner l'assiette de la sanction à l'ampleur économique de l'infraction en cause.
433. S'agissant du grief n° 2, la valeur des ventes retenue sera le chiffre d'affaires annuel généré par la vente de treillis soudés à la Réunion.

434. Pour les entreprises visées par les griefs n° 2 et 4, il sera tenu compte du chiffre d'affaires annuel généré par la vente des treillis soudés et également celui généré par la vente des armatures métalliques.
435. S'agissant de la pratique visée par le grief n° 2, qui a duré du mois de juin 2006 au mois d'avril 2007, l'Autorité retiendra le chiffre d'affaires réalisé pendant les mois de juin 2006 à avril 2007.
436. Pour les entreprises visées par les griefs n° 2 et 4, il sera retenu le dernier exercice complet de participation au grief n° 4, soit l'année 2007.
437. Réunion Armatures, placée en liquidation judiciaire, n'a pas transmis la valeur des ventes affectée par les pratiques. Conformément au paragraphe 36 du communiqué sanctions, il sera dès lors tenu compte du chiffre d'affaires annuel total de l'entreprise.
438. Au vu des considérations qui précèdent, le tableau ci-dessous récapitule les valeurs des ventes servant d'assiette à la sanction individuelle de chacune des entreprises (en euros) :

Entreprise	Définition de la valeur des ventes retenue	Valeur des ventes en euros
Arma Sud Réunion	Treillis soudés et armatures métalliques vendus en 2007	4 283 966 €
Ravate Professionnel	Ventes de treillis soudés de juin 2006 à fin mars 2007	3 682 948 €
Réunion Armatures	Chiffre d'affaires total réalisé en 2007, aucune donnée relative à la valeur des ventes de treillis soudés et armatures métalliques n'ayant été communiquée	16 783 000 €
Sermétal Réunion	Ventes de treillis soudés de juin 2006 à fin mars 2007	9 350 718 €

b) Sur la gravité des faits

439. Lorsqu'elle apprécie la gravité d'une infraction, l'Autorité tient compte notamment de la nature des pratiques qu'elle poursuit, des personnes susceptibles d'être affectées et des caractéristiques objectives de l'infraction (caractère secret ou non, degré de sophistication, existence de mécanismes de police ou de mesures de représailles, détournement d'une législation, etc. - point 26 du communiqué sanctions).
440. La détermination du degré de gravité d'une pratique implique donc d'en examiner les caractéristiques, à la lumière de ces critères.

Nature des pratiques

441. Les pratiques visées par les griefs n° 2 et 4 visaient la répartition de marchés et de clientèles et ont conduit à un accord explicite portant sur la situation d'Arma Sud et les relations commerciales entre Sermétal et Réunion Armatures.
442. Ces pratiques horizontales entre concurrents font obstacle à la liberté d'entreprendre des entreprises et aux règles de concurrence, en procédant à une répartition artificielle des marchés.

443. La pratique décisionnelle de l’Autorité considère traditionnellement que de telles ententes sont d’une particulière gravité. Dans sa décision n° [10-D-03](#), l’Autorité a estimé que « *s’agissant d’échanges d’informations préalables au dépôt des offres dans les cas d’appels à la concurrence [...], de telles ententes horizontales entre soumissionnaires à un marché, ayant pour objet ou pouvant avoir pour effet d’aboutir à une répartition de marché [...] sont d’une particulière gravité.* ». Dans sa décision n° 10-D-13 du 15 avril 2010, relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la manutention pour le transport de conteneurs au port du Havre, l’Autorité a considéré que « *la répartition entre concurrents de la capacité disponible à Port 2000 constitue une forme d’entente de partage de marché [...]. Ce type de pratique est normalement considéré par les autorités de concurrence et les juridictions nationales et communautaires comme d’une particulière gravité* ».
444. En outre, il ressort des discussions entre les membres de l’entente que les pratiques avaient pour objectif explicite de faire obstacle au fonctionnement concurrentiel des marchés du treillis soudé et des armatures métalliques (paragraphes 66 à 71). Cette volonté affichée des mises en cause de maintenir en l’état la structure de la concurrence est de nature à accroître la gravité de l’infraction.
445. Il convient enfin de relever que les produits concernés par les pratiques poursuivies sont des produits de construction utilisés notamment dans le cadre de marchés publics de construction de bâtiments ou ouvrages d’art, tels que la route des Tamarins. Par conséquent, elles ont pu avoir un impact négatif sur le bon usage des deniers publics. Cette circonstance est également de nature à renforcer la gravité des pratiques.

c) Sur l’importance du dommage causé à l’économie

Principes applicables

446. Selon la jurisprudence, l’importance du dommage causé à l’économie s’apprécie de façon globale pour l’infraction en cause, c’est-à-dire au regard de l’action cumulée de tous les participants à la pratique, sans qu’il soit besoin d’identifier la part imputable à chaque entreprise prise séparément (Cass. Com. du 18 février 2004, CERP e.a. n° 02-11754, et CA de Paris du 17 septembre 2008, Coopérative agricole L’ardéchoise, n° 2007/10371, p. 6).
447. L’importance du dommage à l’économie ne se confond pas avec le préjudice qu’ont pu subir les victimes des pratiques en cause, mais s’apprécie en fonction de la perturbation générale apportée par ces pratiques à l’économie (cour d’appel de Paris du 8 octobre 2008, SNEF, n° 2007/18 040).
448. L’Autorité, qui n’est pas tenue de chiffrer précisément le dommage causé à l’économie, doit procéder à une appréciation de son existence et de son importance, en se fondant sur une analyse aussi complète que possible des éléments du dossier et en recherchant les différents aspects de la perturbation générale du fonctionnement normal de l’économie engendrée par les pratiques en cause (cour d’appel de Paris du 30 juin 2011, Orange France, n° 2010/12049, p. 5, confirmé sur pourvoi par arrêt de la Cass. Com. du 30 mai 2012, précité, et du 26 janvier 2012, Beauté prestige international, précité, p. 89).
449. L’existence du dommage à l’économie ne saurait donc être présumée, y compris en cas d’entente (Cass. com., 7 avril 2010, Orange France e.a. n° 09-12984).
450. En se fondant sur la jurisprudence établie, l’Autorité tient notamment compte, pour apprécier l’incidence économique de la pratique en cause, de l’ampleur de l’infraction, telle que caractérisée entre autres par sa couverture géographique ou par la part de marché

cumulée des parties dans le secteur concerné, de sa durée, de ses conséquences conjoncturelles ou structurelles, ainsi que des caractéristiques économiques pertinentes du secteur concerné (voir, par exemple, l'arrêt de la cour d'appel de Paris du 30 juin 2011, Orange France, précité). Les effets tant avérés que potentiels de la pratique peuvent être pris en considération à ce titre (Cass. Com. du 28 juin 2005, Novartis Pharma, n° 04-13910).

451. Dans son communiqué sanctions, l'Autorité précise ainsi :

« Pour apprécier l'importance du dommage causé à l'économie, l'Autorité tient notamment compte des éléments suivants, en fonction de leur pertinence et dans la mesure où elle en dispose :

- *l'ampleur de l'infraction ou des infractions (couverture géographique, nombre, importance et parts de marché cumulées des entreprises en cause, etc.) ;*
- *les caractéristiques économiques des activités, des secteurs ou des marchés en cause (barrières à l'entrée, degré de concentration, élasticité-prix de la demande, marge, etc.) ;*
- *les conséquences conjoncturelles de l'infraction ou des infractions (surprix escompté, absence d'une baisse de prix attendue, impact indirect sur des secteurs ou des marchés connexes, en amont ou en aval, etc.) ;*
- *leurs conséquences structurelles (création de barrières à l'entrée, effets d'éviction, de discipline ou de découragement vis-à-vis des concurrents, baisse de la qualité ou de l'innovation, entrave au progrès technique, impact sur la compétitivité du secteur en cause ou d'autres secteurs, etc.), et*
- *leur incidence plus générale sur l'économie, sur les opérateurs économiques en amont, sur les utilisateurs en aval et sur les consommateurs finals. »*

Analyse au cas d'espèce

Ampleur des infractions

452. Les pratiques poursuivies par les griefs n° 2 et 4 ont affecté les activités de transformation des treillis soudés et des armatures métalliques sur l'ensemble du territoire de la Réunion. Les spécificités de la Réunion, s'agissant notamment de la fiscalité pesant sur les imports de produits finis et de l'importance des coûts de transport vers ce territoire, en font un marché géographique distinct de la métropole. Si, comme le relèvent les parties, les comportements en cause n'ont donc affecté que le territoire de la Réunion, ils ont néanmoins couvert l'ensemble du marché géographique pertinent.

453. S'agissant ensuite des marchés de produits, il convient de distinguer les marchés suivants : le marché amont de l'importation et de la transformation de treillis soudés (grief n° 2), le marché amont de l'importation et de la transformation d'armatures métalliques (grief n° 4) et enfin, le marché aval du négoce et de la revente d'armatures métalliques (grief n° 4).

- ◆ **Marché amont de l'importation ou de la transformation de treillis soudés (grief n° 2)**

454. Le grief n° 2 vise des pratiques d'accord de production et de répartition de marché ayant eu pour objet et pour effet de limiter la concurrence sur le marché amont de la commercialisation aux négociants des produits importés ou transformés et sur le marché aval de leur revente aux utilisateurs au cours de la période juin 2006 – avril 2007. Jusqu'à

l'arrivée, fin 2007, d'Arma Sud, qui n'a conquis des parts de marché significatives qu'à partir de 2008, le marché amont de l'importation ou de la transformation de treillis soudés est caractérisé par la position prééminente de Sermétal, seule entreprise de la Réunion en capacité de transformer sur place des treillis soudés à partir de bobines de fil machine (cote 325).

455. Comme le relève notamment une des deux études économiques soumises par les sociétés C. Steinweg SARL, C. Steinweg Belgium NV et Mer Union NV, les importations de treillis soudés sous la forme de produits finis sont quant à elles peu rentables en raison, d'une part, du poids relatif des coûts de transport dans le prix final des treillis soudés et, d'autre part, de la fiscalité tendant à favoriser la production locale (cote 5705). Elles s'élevaient, en 2005, à 1 000 tonnes de treillis soudés aux normes NF d'origine européenne puis, en 2006, à 750 tonnes (cote 204). Rapportées à un marché d'environ 10 000 tonnes par an (cote 4806), ces importations ne représentent donc qu'entre 7,5 et 10 % du volume de treillis soudés acheté annuellement à la Réunion.

456. En définitive, la part de marché cumulée des entreprises visées par le grief n° 2 sur le marché de l'importation et de la transformation de treillis soudés était donc très importante.

◆ Marché amont de l'importation ou de la transformation d'armatures métalliques (grief n° 4)

457. Le marché de l'importation ou de la transformation d'armatures métalliques (ou produits coupés façonnés) est concerné par le grief n° 4 qui vise un accord de répartition de marché au cours de la période mai 2006 – juin 2008.

458. Or, sur ce marché et au cours de cette période, les sociétés Arma Sud et Réunion Armatures, qui sont visées par le grief, fournissaient la quasi-totalité des armatures métalliques vendues à la Réunion. Un document interne à Réunion Armature daté du 19 mars 2007 indique ainsi : « *Les accords passés par BWR dans le cadre du lancement des marchés de la Route des Tamarins ont permis de protéger les « marchés » de fourniture de Coupe Façonné ainsi que de Coupé Longueur et de Grande Longueur qui, sinon, auraient très bien pu être assurés par importation ou par installation de « chantiers forains »* » (cote 764). Ce même document précise que la création d'Arma Sud visait à « *éviter le développement d'une concurrence non maîtrisée* » en ayant pour objectif de « *répondre à la fois aux pointes de la demande de la Route des Tamarins, sans avoir recours à l'importation, et à la demande du marché des armatures standards et assemblées pour laquelle s'est progressivement développée une importante concurrence diffuse.* » (cote 941). Les importations d'armatures métalliques, qui, bien que coûteuses, peuvent répondre au surplus de demandes liées à l'existence de grands projets urbains ponctuels comme la route des Tamarins, sont ainsi restées relativement faibles en conséquence des pratiques (cote 5636).

◆ Marché aval du négoce et de la revente d'armatures métalliques (grief n° 4)

459. Les pratiques visées par le grief n° 4 couvrent également le marché aval du négoce et de la revente d'armatures métalliques. Or, sur ce marché, seules les sociétés Arma Sud et Réunion Armatures, toutes deux mises en cause, distribuent des armatures métalliques à la Réunion. L'ampleur des pratiques doit donc être considérée comme très importante.

460. La part de marché cumulée des entreprises ayant pris part aux pratiques visées par le grief n° 4 est donc très importante.

Caractéristiques économiques des activités en cause

◆ Des barrières à l'entrée importantes

461. Une note économique versée par les parties indique qu'« à chaque étape de la chaîne de la valorisation du fil machine existe un marché oligopolistique, voire duopolistique. » (cote 5700). Il convient de noter à cet égard que les marchés amont couverts par les griefs n° 2 et 4 présentent des barrières à l'entrée qui tiennent, d'une part, à l'étroitesse géographique des marchés en cause, qui limite les perspectives de développement à long terme d'un entrant souhaitant transformer sur place des treillis soudés et des armatures métalliques à partir de bobines de fils machine, et, d'autre part, aux coûts pesant sur l'importation de produits finis. Ainsi, les importations font face à un coût du transport qui, relativement au prix final des produits, rend les produits importés peu compétitifs. Ce coût de transport est de plus alourdi par une fiscalité défavorable aux importations de produits finis.
462. La transformation locale du fil machine en treillis soudés ou en armatures métalliques ne subit pas les mêmes contraintes car l'importation du fil machine n'est pas soumise aux octrois de mer et donne en outre droit à des aides, sous forme de subventions accordées aux importateurs de produits semi-finis destinés à être transformés sur place. De plus, les bobines de fils machine sont plus faciles à transporter, et donc moins chères à importer, du fait de leur moindre encombrement (cotes 5622, 5721). Toutefois, à l'exception de pics ponctuels de demande résultant de la mise en chantier d'infrastructures (comme la route des Tamarins, cote 232) et qui ont notamment suscité la création d'Arma Sud, la demande en treillis soudés et en armatures métalliques à la Réunion est limitée, ce qui réduit les perspectives de développement et n'encourage donc pas l'entrée de nouveaux transformateurs. De fait, avant l'entrée d'Arma Sud sur le marché de la transformation du fil machine en treillis soudés en 2008, seule Sermétal produisait localement des treillis soudés.
463. Par ailleurs, la croissance conjoncturelle de la demande que pouvaient induire des marchés comme celui de la route des Tamarins n'a pas, du fait des pratiques, entraîné un renforcement de la concurrence par l'entrée de nouveaux acteurs. En effet, Arma Sud devait « prendre le marché en sous-traitance de Réunion Armatures pour la fourniture de coupés façonnés pour le marché de la route des Tamarins » (cote 2168) afin, selon les termes du groupe Chong Fah Shen, d'« éviter le développement d'une concurrence non maîtrisée [...] de manière à répondre à la fois aux pointes de la demande de la Route des Tamarins, sans avoir recours à l'importation, et à la demande du marché des armatures standards et assemblées pour laquelle s'est progressivement développée une importante concurrence diffuse » (cote 941). Un document interne à Sermétal daté de 2006 et faisant référence à la création d'Arma Sud indique à cet égard que « les nouvelles conditions issues du chantier de la Route des Tamarins ont suscité des convoitises et ouvert le marché du Coupé Façonné et de l'Assemblé à d'autres entreprises. C'est pourquoi l'objectif était de protéger le marché réunionnais et de faire en sorte que ce soit des entreprises locales qui satisfassent la demande de la Route des Tamarins et des autres gros projets à venir. [...] Il était donc impératif pour répondre pleinement à cette demande prévisible de créer une autre entreprise locale pour éviter l'implantation d'une société extérieure à la Réunion qui serait incitée à rester sur place après l'achèvement du chantier, ou pour éviter le recours à l'importation [...] . » (cote 205). Au final, Arma Sud devait donc absorber les chocs de demande liés aux gros chantiers publics et qui étaient susceptibles d'inciter l'entrée de nouveaux concurrents.

◆ Une faible élasticité-prix de la demande

464. Les produits visés par les pratiques sont principalement destinés aux secteurs du bâtiment et des travaux publics. Cette caractéristique emporte deux conséquences.
465. Tout d'abord, pour les entreprises du bâtiment et des travaux publics, les treillis soudés et armatures métalliques représentent une faible part des coûts finaux. Il est donc peu probable qu'une élévation du prix de ces intrants se traduise par une diminution significative du nombre de travaux du bâtiment réalisés.
466. Ensuite, une telle baisse de l'activité consécutive à l'augmentation des prix des treillis soudés et des armatures métalliques est d'autant moins probable qu'une large part de la demande est constituée de commandes publiques. Celles-ci obéissant à des impératifs de service public, elles sont naturellement moins sensibles aux variations de prix que des entreprises privées cherchant à maximiser leur profit.
467. La faible élasticité-prix de la demande qui en résulte a pu amplifier les effets des pratiques visées par les griefs n° 2 et n° 4, la réduction de la concurrence qui s'en est suivie pouvant d'autant plus facilement se traduire par une hausse des prix que les clients étaient peu sensibles au prix.

Conséquences conjoncturelles et structurelles des infractions

468. En plus de l'ampleur des pratiques, de l'importance des barrières à l'entrée et de la faible sensibilité au prix de la demande, d'autres éléments présents au dossier permettent de caractériser le dommage causé par les pratiques visées par les griefs n° 2 et n° 4.
469. S'agissant en particulier du grief n° 4, le contrat de sous-traitance entre les sociétés Réunion Armatures et Arma Sud mentionne explicitement la pression sur les prix que l'installation d'unités de production locales, mais également les importations, pouvaient induire sur les armatures et que les pratiques devaient empêcher. Ainsi, le préambule du contrat indique : « *Dans la mesure où Réunion Armatures n'a pas les moyens d'augmenter ses capacités de production et où le refus de fournir la demande globale conduirait les poseurs à se tourner vers des solutions d'importations ou vers la facilitation de l'installation d'unités de production qui conduiraient à une dégradation des prix du Coupé Façonné, et à une réduction d'activité. Réunion Armatures a proposé à Armasud de consolider leurs capacités de production en lui sous-traitant la production d'une partie de sa commande de manière à être en mesure de faire face à la totalité de la commande des poseurs.* » (cote 1839).
470. Plus généralement, le développement important d'Arma Sud à partir de la cessation de sa participation aux pratiques montre a contrario que les pratiques ont retardé l'entrée d'un concurrent important sur le marché.

d) Conclusion sur le pourcentage de la valeur des ventes

471. Compte tenu de l'appréciation qu'elle a faite ci-dessus de la gravité des faits et de l'importance certaine mais limitée, du dommage causé à l'économie dans le secteur concerné, l'Autorité retiendra, pour déterminer le montant de base de la sanction infligée aux entreprises en cause, au titre des griefs n° 2 et 4, une proportion de 14 % de la valeur retenue comme assiette du montant des sanctions pécuniaires.

e) Sur la durée de la participation des entreprises aux pratiques

472. La durée de l'infraction est un facteur qu'il convient de prendre en compte dans le cadre de l'appréciation tant de la gravité des faits que de l'importance du dommage à l'économie. En effet, plus une infraction est longue, plus l'atteinte qu'elle porte au libre jeu de la concurrence et la perturbation qu'elle entraîne pour le fonctionnement du secteur en cause, et plus généralement pour l'économie, sont susceptibles d'être substantielles.
473. Dans le cas d'infractions qui se sont prolongées plus d'une année, l'Autorité s'est engagée à prendre en compte leur durée selon les modalités pratiques suivantes. La proportion retenue, pour donner une traduction chiffrée à la gravité des faits et à l'importance du dommage à l'économie, est appliquée une fois, au titre de la première année complète de participation individuelle de chaque entreprise en cause, à la valeur de ses ventes pendant l'exercice comptable de référence, puis à la moitié de cette valeur, au titre de chacune des années complètes suivantes. Au-delà de la dernière année complète de participation à l'infraction, la période restante est prise en compte au mois près, dans la mesure où les éléments du dossier le permettent.
474. En l'espèce, pour les entreprises visées uniquement par le grief n° 2 (Sermétal et Ravate), l'Autorité a retenu, au titre de la valeur des ventes, le chiffre d'affaires réalisé pendant les mois courants de juin 2006 à avril 2007. Une telle méthode tient compte mécaniquement de la durée exacte des pratiques. Il n'est pas nécessaire de procéder à d'autres ajustements au titre de la durée.
475. En revanche, pour les entreprises visées par les griefs n°2 et 4 (Réunion Armatures et Arma Sud), sera retenue la durée complète de la pratique visée au grief n° 4, soit du mois de mai 2006 au mois de juin 2008, ce qui correspond à deux ans et un mois. Ceci conduit à un coefficient de durée de 1,54.

f) Conclusion sur la détermination du montant de base

476. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que, eu égard à la gravité des faits et à l'importance certaine mais limitée du dommage causé à l'économie par les pratiques en cause, le montant de base de la sanction pécuniaire déterminé en proportion des ventes de services en relation avec l'infraction effectuées par chacune des entreprises en cause, d'une part, et de sa durée individuelle de participation aux pratiques, d'autre part, est le suivant :

Entreprise	Montant de base en euros
Arma Sud Réunion	923 623 €
Ravate Professionnel	515 613 €
Réunion Armatures	3 618 415 €
Sermétal Réunion	1 309 101 €

2. L'INDIVIDUALISATION DES SANCTIONS

477. L'Autorité s'est engagée à adapter les montants de base retenus ci-dessus au regard du critère légal tenant à la situation individuelle de chacune des parties en cause, qu'il s'agisse d'organismes ou d'entreprises, appartenant le cas échéant à des groupes plus larges.
478. À cette fin, et en fonction des éléments propres à chaque cas d'espèce, elle peut prendre en considération différentes circonstances atténuantes ou aggravantes caractérisant le comportement de chaque entreprise dans le cadre de la mise en oeuvre des infractions en cause, ainsi que d'autres éléments objectifs pertinents relatifs à sa situation individuelle.
479. Cette prise en considération peut conduire à ajuster la sanction tant à la hausse qu'à la baisse.

a) Sur les circonstances aggravantes ou atténuantes

480. Aucun élément du dossier ne permet de considérer qu'une des entreprises en cause aurait joué un rôle particulier dans la conception ou la mise en oeuvre de l'entente, que ce soit dans un sens aggravant ou atténuant.

b) Sur les autres éléments d'individualisation

481. La détermination du caractère « *mono-produit* » d'une entreprise au sens du communiqué sanctions s'apprécie en tenant compte de la valeur des ventes utilisée comme assiette de la sanction, et en comparant ce chiffre au montant du chiffre d'affaires annuel total déclaré par l'entreprise ou, le cas échéant, au montant du chiffre d'affaires annuel total consolidé du groupe auquel celle-ci appartient.
482. A l'exception de Sermétal, l'ensemble des entreprises mises en cause n'ont pas sollicité le bénéfice d'une réduction du montant de base de la sanction au titre du caractère « *mono-produit* » de leurs activités.
483. Néanmoins, l'Autorité a examiné attentivement pour toutes les entreprises mises en cause l'ensemble des informations financières dont elle dispose afin de vérifier si la valeur des ventes retenue comme assiette de la sanction représente une part significative du chiffre d'affaires total de l'entreprise, ou, le cas échéant, du groupe auquel elle appartient. Au terme de son analyse, l'Autorité a relevé que pour Ravate Professionnel la valeur des ventes retenue représente une part inférieure à 5 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.
484. En revanche cette méthode de calcul permet de considérer que Sermétal et Arma Sud mènent l'essentiel de leur activité (plus de 75 %) dans le secteur de la vente de treillis soudés et/ou d'armatures métalliques. L'Autorité accordera donc une réduction de 60 % de l'amende infligée à ces deux entreprises.
485. Enfin, s'agissant de la situation de Réunion Armatures, celle-ci n'a fourni aucun élément concernant la valeur des ventes affectée par les pratiques. L'Autorité est donc dans l'impossibilité de conduire l'analyse détaillée ci-dessus pour cette entreprise.

3. LE MONTANT DES SANCTIONS AU TITRE DES GRIEFS N° 2 ET 4

486. Eu égard à l'ensemble des éléments décrits plus haut, il y a lieu de retenir les montants suivants, qui ne prennent pas en compte, à ce stade, les éventuelles réductions au titre des

procédures de clémence et de non-contestation des griefs ou encore au titre de la capacité contributive des mises en cause.

Entreprise	Montant individualisé en euros
Arma Sud Réunion	369 449 €
Ravate Professionnel	515 613 €
Réunion Armatures	3 618 415 €
Sermétal Réunion	523 640 €

4. LA VÉRIFICATION DU RESPECT DU MAXIMUM LÉGAL

487. Les seuils maximaux des sanctions pouvant être imposées à une entreprise ayant commis une pratique anticoncurrentielle sont décrits à l'article L. 464-2 du code de commerce :

« 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 ».

488. Par ailleurs, le III de l'article L. 464-2 du code de commerce, dans sa rédaction antérieure au 6 août 2015, dispose qu'en cas de non-contestation de grief « [...] le montant maximum de la sanction encourue est réduit de moitié ».

489. S'agissant d'Arma Sud, celle-ci a fait le choix de ne pas contester les griefs. Par conséquent, le plafond de sanction qui lui est applicable sera ramené à 5 % de son chiffre d'affaires mondial hors taxes consolidé.

490. Le tableau, ci-dessous, présente une comparaison entre le montant théorique de l'amende infligée à chaque entreprise et le plafond légal applicable à chacune.

Entreprise	Exercice retenu du chiffre d'affaires ayant servi à la détermination du plafond légal	Plafond légal en euros	Montant individualisé en euros
Arma Sud Réunion	31/12/2011	467 693 €	369 449 €
Ravate Professionnel	30/06/2009	28 240 528 €	515 613 €
Réunion Armatures	31/12/2007	1 678 300 €	3 618 415 €
Sermétal Réunion	31/12/2007	1 624 408 €	523 640 €

491. Aucun des montants d'amende ci-dessus n'est supérieur au plafond légal respectif des entreprises en cause, sauf en ce qui concerne Réunion Armatures. Toutefois, cette situation est sans conséquence, compte tenu du traitement accordé ci-dessous (paragraphe 555) à l'entreprise par l'Autorité afin de tenir compte de ses difficultés financières.

B. SUR LE GRIEF N° 5

1. LA DÉTERMINATION DU MONTANT DE BASE

a) Sur la valeur des ventes

492. Le grief n° 5 concerne les marchés de transformation/importation d'une part, et de négoce/revente d'autre part, pour le treillis soudé à la Réunion. Comme indiqué au paragraphe 432, il convient de retenir, comme assiette de la sanction, la valeur des ventes de l'ensemble des catégories de produits ou de services en relation avec les infractions commises par chacune des entreprises en cause durant le dernier exercice comptable complet de participation à ces infractions. En l'espèce, la valeur des ventes retenue sera le chiffre d'affaires annuel généré par la vente de treillis soudés à la Réunion.

493. Toutefois, si une telle définition de la valeur des ventes est représentative des activités des entreprises Sermétal, Ravate et KDI, elle ne correspond pas à l'activité des entreprises assurant des prestations de transport : les sociétés C. Steinweg, Mer Union et Organitrans.

494. Dans la mesure où l'infraction visée par le grief n° 5 consiste à s'entendre avec d'autres pour s'abstenir d'effectuer des importations à la Réunion, retenir la valeur des ventes des prestations de transport ou d'intermédiaire de transport vers la Réunion ne permettrait pas de refléter de façon appropriée l'ampleur économique de l'infraction. En l'espèce, comme indiqué précédemment (paragraphe 15 à 20), les entreprises de transport interviennent dans le secteur du treillis soudé essentiellement au travers du transport de fil machine, produit utilisé pour fabriquer les treillis soudés. De plus, comme indiqué dans les courriers électroniques rédigés par le représentant de C. Steinweg et de Mer Union NV, l'un des objectifs de l'accord signé avec Organitrans était précisément de permettre à Mer Union de récupérer l'ensemble du transport de matériaux de construction vers la Réunion : « *Ainsi fait Mer Union récupérer la partie du fret qui lui échappait de part la présence du service secondaire Organitrans* ». (cote 144)

495. Par conséquent, pour C. Steinweg, Mer Union NV et Organitrans, l'Autorité prendra en compte la valeur des prestations de transport ou prestations d'intermédiaire de transport portant sur le fil machine à destination de la Réunion.

496. En ce qui concerne la situation spécifique d'Organitrans, celle-ci n'a pas répondu aux demandes des services d'instruction portant sur le chiffre d'affaires et la valeur des ventes. Par ailleurs, Organitrans est placée en liquidation judiciaire simplifiée depuis le mois de janvier 2016. Dans ces conditions, l'Autorité prendra en compte les données chiffrées publiquement accessibles, c'est-à-dire le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise.

Exercice de référence

497. Conformément aux principes développés ci-dessus au paragraphe 432, le tableau ci-dessous récapitule, pour chaque entreprise, l'exercice de référence retenu et la valeur des ventes servant d'assiette à la sanction (en euros).

Entreprise	Définition de la valeur des ventes retenue	Valeur des ventes en euros
C. Steinweg	Ventes de fil machine en acier pour treillis soudés en 2010	129 151 €
KDI Davum	Ventes de treillis soudés en 2010	1 667 646 €
Mer Union NV	Ventes de fil machine en acier pour treillis soudés en 2010	351 095 €
Organisation Européenne de Transports Internationaux	Chiffre d'affaires total réalisé en 2010, aucune donnée relative à la valeur des ventes de treillis soudés n'ayant été communiquée	2 384 786 €
Ravate Professionnel	Ventes de treillis soudés en 2009/2010	2 632 063 €
Sermétal Réunion	Ventes de treillis soudés en 2010	4 205 757 €

b) Sur la gravité des faits

498. Pour apprécier la gravité des faits, l'Autorité tient notamment compte de la nature de l'infraction en cause et des faits retenus pour la caractériser, des paramètres de la concurrence concernés (prix, clientèle, production) ainsi que des caractéristiques objectives de l'infraction (caractère secret ou non, degré de sophistication, existence de mécanismes de police ou de mesures de représailles, détournement d'une législation).

Nature des pratiques

499. La pratique visée par le grief n° 5 concerne une entente unique complexe et continue entre concurrents destinée à empêcher les entreprises extérieures à l'entente de se développer sur le marché aval des treillis soudés.

500. Les pratiques en cause se sont substituées à la libre appréciation par chaque entreprise de leur stratégie commerciale et tarifaire et ont concouru à faire obstacle à la liberté d'entreprendre des entreprises.

501. Cette infraction revêt une particulière gravité dans la mesure où les entreprises concernées par ce grief se sont entendues pour verrouiller l'ensemble de la chaîne économique du secteur du treillis soudé, de l'importation des produits à la revente sur le marché aval par les détaillants. Elles entendaient ainsi opérer un blocage total du secteur du treillis soudé à la Réunion. Ces pratiques ont directement fait obstacle au bon fonctionnement de la concurrence sur l'ensemble de la chaîne d'importation, de production et de commercialisation des produits.

502. Ces pratiques se sont en outre traduites par un accord formel de répartition de marchés entre Mer Union et Organitrans, visant à interdire les importations de treillis soudés à la Réunion.
503. Enfin, les éléments au dossier permettent de constater que les parties à l'entente ont affiché une volonté constante et systématique d'empêcher toute évolution du secteur des treillis soudés à la Réunion. Ce comportement ouvertement hostile à toute forme de concurrence est de nature à renforcer significativement la gravité des pratiques poursuivies par le grief n° 5.

Caractéristiques objectives de l'infraction

504. Par ailleurs, s'agissant des caractéristiques objectives de l'infraction, les pratiques identifiées dans le grief n° 5 ont pris la forme d'une entente complexe et continue, basée sur un plan global, ayant pour objectif de faire échec à l'implantation et au développement de concurrents sur le marché aval. En particulier, les membres de l'entente ont cherché à contrer les importations de treillis soudés au travers d'un faisceau complet de comportements de blocage : refus de livraison, refus de chargement, prix discriminatoires et pressions auprès des transporteurs maritimes.
505. Ces éléments démontrent que les pratiques en cause ont revêtu un haut de degré de sophistication, ce qui est de nature à renforcer un peu plus la gravité de l'infraction.

c) Sur l'importance du dommage causé à l'économie

Ampleur de l'infraction

506. Les pratiques visées par le grief n° 5 ont affecté les activités d'importation, de transformation et de revente des treillis soudés sur l'ensemble du territoire de la Réunion. Tout comme les pratiques visées par les griefs n° 2 et 4, les comportements visés par le grief n° 5 ont affecté la totalité du territoire de la Réunion, et ont par conséquent couvert l'ensemble du marché géographique pertinent.
507. S'agissant ensuite des marchés de produits, il convient de distinguer les marchés suivants : le marché amont de l'importation et de la transformation de treillis soudés et le marché aval du négoce et de la revente de treillis soudés.

Marché amont de l'importation ou de la transformation de treillis soudés

508. Le grief n° 5 concerne les marchés de l'importation, du négoce et de la revente des treillis soudés et vise une entente complexe et continue comprenant un ensemble de pratiques concertées qui avaient pour objet et pour effet d'empêcher les entreprises extérieures à l'entente de se développer sur le marché aval de la revente des treillis soudés au cours de la période juin 2005 – mars 2011. La part de marché cumulée des entreprises visées par ce grief sur le marché de l'importation ou de la transformation du treillis soudé était très importante jusqu'à fin 2007, Sermétal étant concurrencée par des importations dont il peut être estimé qu'elles couvraient jusqu'à environ 10 % du marché (*cf. supra* et cotes 204, 4806). Postérieurement à cette date, le développement des activités d'Arma Sud a considérablement réduit la part de marché de Sermétal. En effet, entre 2008 et 2010, Arma Sud a produit et vendu entre 3 573 tonnes et 4 654 tonnes de treillis soudés à la Réunion (cote 1837) sur un volume total consommé d'environ 10 000 tonnes (cote 4806), correspondant ainsi à une part de marché pouvant aller de 30 à 50 %.

509. En définitive, la part de marché cumulée des participants à la pratique visée par le grief n° 5 sur le marché amont de l'importation ou de la transformation de treillis soudés à la Réunion était donc très importante avant 2008 (environ 90 %) puis s'est substantiellement réduite ensuite en conséquence du développement des activités d'Arma Sud.
510. Par ailleurs, la capacité des pratiques visées par le grief n° 5 à entraver les importations de produits finis dépend également de l'existence, en dehors de l'entente, de transporteurs maritimes à même de procéder à ces importations. En l'espèce, si les intermédiaires de transport par voie de conteneurs, comme CMA-CMG, Maersk Line et MSC, n'ont pas participé à ces pratiques, ils étaient pour autant peu à même d'en limiter les effets de manière sensible dans la mesure où le transport du treillis soudé par voie de conteneurs était intrinsèquement peu rentable en raison de contraintes techniques et fiscales spécifiques au transport par conteneurs de treillis soudés importés. Les parties indiquent en effet à cet égard que « *le treillis soudé, du fait de ses dimensions, ne peut être chargé qu'en conteneurs flat qui, parce que rares et peu utilisés sur le trajet retour, engendrent un fret plus élevé. Le fret pour un tel transport est d'autant augmenté que les conteneurs flat de treillis soudé ne sont pas gerbables ni ne peuvent être placés en pontée. En pratique, il faut donc les charger en cale et en haut des piles, ce qui engendre de nombreuses manutentions. Ainsi, le treillis soudé est accepté avec réticence et en quantité limitée par les transporteurs par porte-conteneurs. Il implique un fret élevé du fait de ses contraintes opérationnelles.* » (cotes 5621-5622).

Marché aval du négoce et de la revente de treillis soudés

511. Le dommage causé par les pratiques visées au grief n° 5 dépend également de la position des entreprises mises en cause actives sur le marché aval du négoce et de la revente de treillis soudés, en l'espèce KDI Davum, Ravate professionnel et Sermétal. A cet égard, les parties ont indiqué que « *sur le marché de la revente/négoce sur l'île de la Réunion sont présents KDI DAVUM, MOGAMAT, STOCK METAL SERVICE [SMS] et RAVATE PROFESSIONNEL ainsi que les très nombreux quincailliers localement implantés* » (cote 9203).
512. Antérieurement à l'entrée d'Arma Sud sur le marché, les sociétés Mogamat et SMS, qui n'ont pas été visées par le grief n° 5, ne pouvaient cependant exercer qu'une pression concurrentielle limitée sur les participants à la pratique. En effet, lorsqu'elles ne s'approvisionnaient pas auprès de Sermétal, ces sociétés devaient importer leurs treillis et donc en assumer les surcoûts spécifiques. A partir de 2008, en revanche, la concurrence exercée par Arma Sud sur Sermétal sur le marché amont était de nature à permettre à ces négociants-revendeurs de mieux concurrencer les sociétés KDI Davum et les entreprises du groupe Ravate.
513. Par ailleurs, le poids des quincailliers sur le marché doit être relativisé. D'une part, comme Mogamat et SMS, ces quincailliers s'approvisionnaient auprès de Sermétal jusqu'à l'entrée d'Arma Sud sur le marché. D'autre part, une étude économique soumise par les sociétés C. Steinweg SARL, C. Steinweg Belgium NV et Mer Union NV, confirme le caractère oligopolistique du marché : selon celles-ci, à « *chaque étape de la chaîne de la valorisation du fil machine existe un marché oligopolistique voir duopolistique* » (cote 5700). Toujours selon cette étude, il n'existe qu'« *nombre restreint d'acteurs de la chaîne locale d'importation-transformation revente des produits concernés* » (cote 5705).
514. Ainsi, l'ampleur des pratiques, très importante avant l'entrée d'Arma Sud sur le marché des treillis soudés, a substantiellement diminué postérieurement à celle-ci, fin 2007.

Caractéristiques économiques des activités en cause

Des barrières à l'entrée importantes

515. Comme indiqué précédemment (paragraphe 461 à 463), le marché amont de l'importation ou de la transformation de treillis soudés présente des barrières à l'entrée qui tiennent, d'une part, à l'étroitesse géographique des marchés en cause, qui limite les perspectives de développement à long terme d'un entrant souhaitant transformer sur place des treillis soudés et des armatures métalliques à partir de bobines de fils machine, et, d'autre part, aux coûts pesant sur l'importation de produits finis.
516. Ces barrières à l'entrée importantes étaient donc de nature à renforcer l'impact des pratiques. A partir de 2008, en revanche, la concurrence exercée par Arma Sud sur le marché était de nature, comme cela a déjà été souligné, à remettre en cause l'efficacité de la concertation visée par le grief n° 5.

Une faible élasticité-prix de la demande

517. Par ailleurs, comme indiqué précédemment (paragraphe 464 à 466), pour les entreprises du bâtiment et des travaux publics, les treillis soudés représentent une faible part des coûts finaux. Il est donc peu probable qu'une élévation du prix des intrants se traduise par une diminution significative du nombre de travaux du bâtiment réalisés.
518. Ainsi, la faible élasticité-prix de la demande qui résulte de cette situation a pu amplifier les effets des pratiques visées par le grief n° 5 sur les prix.

Conséquences conjoncturelles et structurelles des infractions

519. En plus de l'ampleur des pratiques, de l'importance des barrières à l'entrée et de la faible sensibilité au prix de la demande, d'autres éléments présents au dossier permettent de caractériser le dommage causé par les pratiques visées par le grief n° 5.
520. Ainsi, selon les termes employés par Sermétal, « *Ravate et Davum entendent faire une marge commerciale sur le treillis ; alors que Mogalia se sert du treillis comme produit d'appel. Cette différence de stratégie, sous la pression de Ravate et Davum, nous a amené à pratiquer des prix beaucoup plus élevés à Mogalia.* » (cote 326). De même, Sermétal décrivait dans une note « *la situation de malaise découlant d'offres de prix anormalement bas faites par MICAB* », situation ayant conduit à l'organisation « *de réunions pour une politique commune de lutte aussi bien contre les importations exotiques de ronds à béton et autres produits métallurgiques que contre des actions éventuelles de MOGALIA de déstabilisation du marché du treillis soudés.* » (cote 171). La concurrence sur le marché aval des treillis soudés aurait donc pu être plus importante en l'absence des pratiques (cotes 771 et 1839).
521. Toutefois, s'agissant des barrières aux importations de treillis soudés, il convient de relever que si les pratiques visées par le grief n° 5 ont rendu les importations de treillis soudés par les opérateurs locaux plus difficiles, réduisant la pression concurrentielle que celles-ci pouvaient exercer, elles auraient de toute façon été contraintes par les obstacles fiscaux et les coûts de transport auxquelles elles faisaient face (cotes 105 et 111 notamment).
522. De plus, ainsi que l'indique Sermétal dans son mémoire, des importations de treillis soudés ont été constatées en dépit des pratiques, à partir de l'année 2008. Sermétal relève ainsi qu'« *en date du 30 janvier 2008* » des importations « *certainement destinées à Mogalia* » (Cote 9125) sont constatées. De même, elle relève que « *Davum elle-même, importait du treillis soudé en 2009* » en raison d'un « *déstockage massif à bas prix* ». KDI Davum

mentionne également avoir procédé à des importations, pour 699 tonnes en 2008 et pour 997 tonnes en 2009 (cote 8960).

d) Conclusion sur le pourcentage de la valeur des ventes

523. Compte tenu de l'appréciation qu'elle a faite ci-dessus de la particulière gravité des faits et de l'importance du dommage causé à l'économie dans le secteur concerné, l'Autorité retiendra, pour déterminer le montant de base de la sanction infligée aux entreprises en cause, au titre du grief n° 5, une proportion de 16 % de la valeur retenue comme assiette du montant des sanctions pécuniaires.

e) Sur la durée de participation des entreprises aux pratiques

524. Comme indiqué précédemment, dans le cas d'infractions qui se sont prolongées plus d'une année, l'Autorité s'est engagée à prendre en compte leur durée selon les modalités pratiques suivantes. La proportion retenue, pour donner une traduction chiffrée à la gravité des faits et à l'importance du dommage à l'économie, est appliquée une fois, au titre de la première année complète de participation individuelle de chaque entreprise en cause, à la valeur de ses ventes pendant l'exercice comptable de référence, puis à la moitié de cette valeur, au titre de chacune des années complètes suivantes. Au-delà de la dernière année complète de participation à l'infraction, la période restante est prise en compte au mois près, dans la mesure où les éléments du dossier le permettent.

525. Ainsi, pour chaque entreprise visée par le grief n° 5, la durée complète de participation à pratique sera retenue, comme indiqué dans le tableau ci-dessous :

Sociétés auteurs des pratiques	Durée de participation au grief n° 5	Coefficient de durée
C. Steinweg	Juillet 2006 à mars 2011	2,83
KDI Davum	Juin 2005 au mois de mars 2011	3,37
Mer Union NV	Juillet 2006 à mars 2011	2,83
Organitrans	Mars 2007 à mars 2011	2,5
Ravate Professionnel	Juin 2005 au mois de mars 2011	3,37
Sermétal Réunion	Juin 2005 au mois de mars 2011	3,37

f) Conclusion sur la détermination du montant de base

526. Il résulte de l'ensemble de ce qui précède que, eu égard à la gravité des faits et à l'importance certaine mais limitée du dommage causé à l'économie par les pratiques en cause, le montant de base de la sanction pécuniaire déterminé en proportion des ventes en relation avec l'infraction effectuées par chacune des entreprises en cause, d'une part, et de sa durée individuelle de participation aux pratiques, d'autre part, est le suivant :

Entreprise	Montant de base en euros
C. Steinweg	58 480 €
KDI Davum	899 195 €
Mer Union NV	158 976 €
Organitrans	953 914 €
Ravate Professionnel	1 419 208 €
Sermétal Réunion	2 267 744 €

2. L'INDIVIDUALISATION DES SANCTIONS

527. L'Autorité s'est engagée à adapter les montants de base retenus ci-dessus au regard du critère légal tenant à la situation individuelle de chacune des parties en cause, qu'il s'agisse d'organismes ou d'entreprises, appartenant le cas échéant à des groupes plus larges.
528. À cette fin, et en fonction des éléments propres à chaque cas d'espèce, elle peut prendre en considération différentes circonstances atténuantes ou aggravantes caractérisant le comportement de chaque entreprise dans le cadre de la mise en oeuvre des infractions en cause, ainsi que d'autres éléments objectifs pertinents relatifs à sa situation individuelle.
529. Cette prise en considération peut conduire à ajuster la sanction tant à la hausse qu'à la baisse.

a) Sur les circonstances aggravantes ou atténuantes

530. Aucun élément du dossier ne permet de considérer qu'une des entreprises en cause aurait joué un rôle particulier dans la conception ou la mise en oeuvre de l'infraction, que ce soit dans un sens aggravant ou atténuant.

b) Sur les autres éléments d'individualisation

Sur le caractère mono-produit de l'activité

531. A l'exception de Sermétal, l'ensemble des entreprises mises en cause n'ont pas sollicité le bénéfice d'une réduction du montant de base de la sanction au titre du caractère « mono-produit » de leurs activités.
532. Néanmoins, l'Autorité a examiné attentivement pour toutes les entreprises mises en cause l'ensemble des informations financières dont elle dispose afin de vérifier si la valeur des ventes retenue comme assiette de la sanction représente une part significative du chiffre d'affaire total de l'entreprise, ou, le cas échéant, du groupe auquel elle appartient. Au terme de son analyse, l'Autorité a relevé que pour C. Steinweg, KDI Davum,

Ravate Professionnel et Mer Union la valeur des ventes retenue représente une part inférieure à 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.

533. En revanche cette méthode de calcul permet de considérer que Sermétal mène l'essentiel de son activité (plus de 75 %) dans le secteur de la vente de treillis soudés. L'Autorité accordera donc une réduction de 60 % de l'amende infligée à cette entreprise au titre du caractère « mono-produit » de son activité.
534. Enfin, s'agissant de la situation d'Organitrans, celle-ci n'a fourni aucun élément concernant la valeur des ventes affectée par les pratiques. L'Autorité est donc dans l'impossibilité de conduire l'analyse détaillée ci-dessus pour cette entreprise.

Sur la prise en compte de l'appartenance à un groupe disposant d'une taille, d'une puissance économique ou de ressources globales importantes

535. Le paragraphe 49 du communiqué sanctions prévoit que la sanction d'une entreprise peut être ajustée à la hausse lorsque « *l'entreprise concernée dispose d'une taille, d'une puissance économique ou de ressources globales importantes, notamment par rapport aux autres auteurs de l'infraction* » et également lorsque « *le groupe auquel appartient l'entreprise concernée dispose lui-même d'une taille, d'une puissance économique ou de ressources globales importantes, cet élément étant pris en compte, en particulier, dans le cas où l'infraction est également imputable à la société qui la contrôle au sein du groupe* ».
536. Dans sa décision « *Ingénierie des loisirs* » (décision n° [12-D-02](#) du 12 janvier 2012), l'Autorité a relevé, s'agissant de la société Deloitte Conseil que « (...) *sa taille et ses ressources financières, ainsi, du reste, que ses capacités d'expertise juridique, sont sans commune mesure avec celles des autres cabinets-conseils auteurs de l'infraction.* ». L'Autorité a en conséquence imposé à Deloitte Conseil une augmentation de 50 % de son amende.
537. KDI Davum, auteur des pratiques poursuivies par le grief n° 5, fait partie du groupe KDI, qui a réalisé un chiffre d'affaires en France de plus de 621 millions d'euros en 2013, et s'est vu imputer les pratiques en cause en sa qualité de société mère responsable du comportement infractionnel de sa filiale.
538. De même, Ravate Professionnel, auteur des pratiques poursuivies par le grief n° 5, fait partie du groupe Ravate, qui a réalisé un chiffre d'affaires en France de plus de 268 millions d'euros en 2013, et s'est vu imputer les pratiques en cause en sa qualité de société mère responsable du comportement infractionnel de sa filiale.
539. Les groupes KDI et Ravate disposent d'une taille et d'une puissance économique significativement plus importantes que les autres auteurs de l'infraction. Ainsi, à titre de comparaison, la société C. Steinweg Belgium N.V. a réalisé en 2013 un chiffre d'affaires annuel d'environ 16 millions d'euros, soit environ 39 fois moins que le groupe KDI et environ 17 fois moins que le groupe Ravate.
540. Au vu de ces éléments, l'appartenance de KDI Davum et de Ravate Professionnel à un groupe de grande taille doit être retenue afin de garantir le caractère dissuasif de la sanction. Il y a lieu d'augmenter de 15 % la sanction infligée aux sociétés KDI Davum en tant qu'auteur, et à KDI et Klöckner Distribution Industrielle en tant que sociétés mères, ainsi que celle infligée à Ravate Professionnel, en tant qu'auteur, et à Ravate Distribution et Ets IA Ravate en tant que sociétés mères.

3. LE MONTANT DES SANCTIONS AU TITRE DU GRIEF N° 5

541. Eu égard à l'ensemble des éléments décrits plus haut, il y a lieu de retenir les montants suivants, qui ne prennent pas en compte, à ce stade, les éventuelles réductions au titre des procédures de clémence et de non-contestation des griefs ou encore au titre de la capacité contributive des mises en cause.

Entreprise	Montant individualisé en euros
C. Steinweg	58 480 €
KDI Davum	1 034 074 €
Mer Union NV	158 976 €
Organitrans	953 914 €
Ravate Professionnel	1 632 090 €
Sermétal Réunion	907 098 €

4. LA VÉRIFICATION DU RESPECT DU MAXIMUM LÉGAL

542. Les seuils maximaux des sanctions pouvant être imposées à une entreprise ayant commis une pratique anticoncurrentielle sont décrits à l'article L. 464-2 du code de commerce :

« 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 ».

543. Par ailleurs, le III de l'article L. 464-2 du code de commerce, dans sa rédaction antérieure au 6 août 2015, dispose qu'en cas de non-contestation de grief « [...] le montant maximum de la sanction encourue est réduit de moitié ».

544. Pour ce qui concerne la société C. Steinweg NV, celle-ci a indiqué ne pas consolider les comptes de sa fille la société C. Steinweg, précisant en être exemptée au regard du droit belge (cote 8052). Le plafond légal est donc calculé sur la base du chiffre d'affaires déclaré par C. Steinweg.

545. Le tableau ci-dessous présente une comparaison entre le montant théorique de l'amende infligée à chaque entreprise et le plafond légal applicable à chacune.

Entreprise	Exercice retenu du chiffre d'affaires ayant servi à la détermination du plafond légal	Plafond légal en euros	Montant individualisé en euros
C. Steinweg	31/12/2014	183 072 €	58 480 €
KDI Davum	31/12/2012	738 800 000 €	1 034 074 €
Mer Union NV	31/12/2007	846 208 €	158 976 €
Organitrans	2008	485 197 €	953 914 €
Ravate Professionnel	30/06/2009	28 240 528 €	1 632 090 €
Sermétal Réunion	31/12/2007	1 624 408 €	907 098 €

546. Aucun des montants d'amende ci-dessus n'est supérieur au plafond légal respectif des entreprises en cause, sauf en ce qui concerne Organitrans. Toutefois, cette situation est sans conséquence, compte tenu du traitement accordé ci-dessous (paragraphe 555) à l'entreprise par l'Autorité afin de tenir compte de ses difficultés financières.

C. DERNIERS AJUSTEMENTS

1. LA PROCÉDURE DE NON-CONTESTATION DES GRIEFS

547. Arma Sud n'a pas contesté les griefs dans cette affaire.

548. Le III de l'article L. 464-2 du code de commerce, dans sa rédaction antérieure au 6 août 2015, permet au rapporteur général de proposer à l'Autorité de tenir compte, dans le cadre de la détermination de la sanction, du fait qu'une entreprise ou un organisme choisit de ne pas contester les griefs qui lui ont été notifiés.

549. Il convient d'accorder à Arma Sud une réduction de 10 % du montant de la sanction au titre de la procédure de non-contestation des griefs.

550. La sanction doit donc être ramenée à 332 504 euros pour Arma Sud.

2. LA SITUATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES

551. Au titre des éléments propres à la situation de chaque entreprise ou organisme en cause, l'Autorité s'est en dernier lieu engagée à apprécier les difficultés financières particulières de nature à diminuer la capacité contributive dont les parties invoquent l'existence, selon les modalités pratiques indiquées dans le communiqué sanctions.

552. Il appartient en effet à l'entreprise de justifier l'existence de telles difficultés en s'appuyant sur des preuves fiables, complètes et objectives attestant de leur réalité et de leurs

conséquences concrètes sur sa capacité contributive (voir, en ce sens, arrêt de la cour d'appel de Paris du 11 octobre 2012, précité, page 73).

553. L'Autorité observe qu'aucune entreprise n'a invoqué l'existence de difficultés financières particulières de nature, selon elle, à limiter sa capacité contributive.
554. L'examen des éléments financiers et comptables communiqués révèle que :
- Réunion Armatures a fait l'objet d'une liquidation judiciaire, qui a été prononcée le 30 novembre 2009 et est parue au BODACC le 3 mars 2011 ;
 - concernant Organitrans, une procédure de liquidation judiciaire a été ouverte le 19 janvier 2016.
555. Concernant ces sociétés, et au vu des éléments qui précèdent, conformément à la pratique constante de l'Autorité en cas de liquidation, il n'y a pas lieu d'infliger une sanction aux sociétés Réunion Armatures et Organitrans.
556. S'agissant de Mer Union, au vu du montant individualisé de la sanction rappelé au paragraphe 545 et de sa situation financière, il y a lieu de fixer à son égard une sanction de façon forfaitaire à 20 000 euros.
557. Sermétal n'a pas fait état de difficultés financières particulières et n'a transmis aucun document à l'Autorité. Elle indique cependant que son chiffre d'affaires « *a été divisé par 3 entre 2007 et l'exercice de référence 2010, et par 2.5 entre 2007 et 2014* ». Elle soutient qu'elle se trouve dans des circonstances identiques des entreprises sanctionnées dans la décision n° 14-D-20 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des papiers peint (paragraphe 343 et 346), dans laquelle l'Autorité avait diminué la sanction infligée à une mise en cause.
558. Mais dans cette dernière espèce, l'Autorité avait tenu compte du déclin rapide du marché du papier peint, durement atteint par la désaffection entraînée par un effet de mode qui privilégie peintures et enduits. En l'espèce, la baisse du chiffre d'affaires de Sermétal n'est pas due à un déclin du secteur mais à l'arrivée de la concurrence d'Arma Sud sur le marché.
559. En outre, l'examen des éléments financiers et comptables disponibles ne permet pas d'établir l'existence de difficultés financières particulières et actuelles affectant la capacité de Sermétal à s'acquitter de la sanction que l'Autorité envisage de lui imposer.

D. SUR LE MONTANT FINAL DES SANCTIONS

Entreprise	Griefs n° 2 et 4 (en euros)	Solidairement au titre des griefs n° 2 et 4	Grief n° 5 (en euros)	Solidairement au titre du grief n° 5
Arma Sud Réunion	332 000 €	N/A		
C. Steinweg			58 000 €	C. Steinweg Belgium N.V.
KDI Davum			1 034 000 €	KDI et Kloeckner Metals France (ex Klöckner Distribution Industrielle)
Mer Union N.V.			20 000 €	N/A
Organitrans			0 €	N/A
Ravate Professionnel	515 000 €	Ravate Distribution	1 632 000 €	Ravate Distribution et Ets IA Ravate
Réunion Armatures	0 €	N/A		
Sermétal Réunion	523 000 €	N/A	907 000 €	N/A
Total	1 370 000 €		3 651 000 €	

E. SUR L'OBLIGATION DE PUBLICATION

560. Aux termes de l'article L. 464-2, alinéa 5 du code de commerce, l'Autorité de la concurrence peut ordonner la publication de sa décision dans les journaux ou publications qu'elle désigne aux frais des entreprises en cause.
561. En l'espèce, afin d'informer les acteurs économiques de la Réunion de la présente décision et de les inciter à la vigilance vis-à-vis des pratiques condamnées, il y a lieu d'ordonner la publication, à frais partagés des entreprises sanctionnées et au prorata de leurs sanctions pécuniaires, dans les éditions du « *Quotidien de la Réunion et de l'Océan Indien* » et du « *Journal de l'île de la Réunion* », du résumé de la présente décision figurant ci-après :

Résumé de la décision :

« Le 12 mai 2016, l'Autorité de la concurrence a rendu une décision par laquelle elle sanctionne, pour un montant total de 5 021 000 euros, trois ententes intervenues dans les secteurs des armatures métalliques et des treillis soudés à la Réunion.

Une première entente s'est déroulée du mois de juin 2006 au mois d'avril 2007. Elle consistait en une répartition des marchés de la production des treillis soudés à la Réunion, dans le contexte de l'arrivée sur le marché de l'entreprise Arma Sud Réunion. Ont participé aux pratiques les entreprises Arma Sud Réunion, Ravate Professionnel, Réunion Armatures et Sermétal Réunion.

Une deuxième entente s'est déroulée du mois de mai 2006 au mois de juin 2008. Elle consistait en une répartition des marchés de la production des armatures métalliques à la Réunion, dans le contexte de l'arrivée sur le marché de l'entreprise Arma Sud. Ont participé aux pratiques les entreprises Arma Sud Réunion et Réunion Armatures.

Une troisième entente s'est déroulée du mois de juin 2005 au mois de mars 2011. Il s'agissait d'une infraction unique, complexe et continue sur les marchés de l'importation, du négoce et de la revente des treillis soudés, par laquelle les participants ont tenté de limiter le développement des revendeurs/négociants alternatifs, notamment au travers de comportements de discrimination tarifaire et de blocage des importations de produits finis. Ont participé aux pratiques les entreprises C. Steinweg, KDI Davum, Organitrans – Organisation Européenne de Transport Internationaux, Mer Union N.V., Ravate Professionnel et Sermétal Réunion.

Ces infractions au droit de la concurrence, dont l'objet était de répartir les marchés sur l'île de la Réunion et d'empêcher le développement de nouveaux acteurs, sont particulièrement graves. En outre, ces comportements sont intervenus dans un contexte économique spécifique, marqué par le caractère insulaire de l'économie réunionnaise, et ont affecté l'ensemble des activités de travaux publics à la Réunion, notamment le très important chantier de la route des Tamarins. Ils ont donc causé un dommage certain à l'économie de l'île.

Le texte intégral de la décision de l'Autorité de la concurrence est accessible sur le site www.autoritedelaconcurrence.fr »

DÉCISION

Article 1 : Il est établi que les sociétés Arma Sud Réunion, Ravate Professionnel, Ravate Distribution, Réunion Armatures et Sermétal Réunion ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce en participant, entre le mois de juin 2006 et le mois d'avril 2007, sur le territoire de la Réunion, à une entente sur le marché de la transformation des treillis soudés, en s'accordant sur les modalités de production des treillis soudés et sur la répartition du marché.

Article 2 : Il est établi que les sociétés Arma Sud Réunion et Réunion Armatures ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce en participant, entre les mois de mai 2006 et de juin 2008, sur le territoire de la Réunion, à une entente sur le marché de la production d'armatures métalliques, aux fins de se répartir le marché.

Article 3 : Il est établi que les sociétés C. Steinweg, C. Steinweg Belgium N.V., KDI Davum, KDI, Kloeckner Metals France, Mer Union N.V., Organitrans – Organisation Européenne de Transport Internationaux, Ravate Professionnel, Ravate Distribution, Ets IA Ravate et Sermétal Réunion ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce en participant, entre les mois de juin 2005 et de mars 2011, sur le territoire de l'île de la Réunion, à une entente complexe et continue sur les marchés de l'importation, du négoce et de la revente des treillis soudés.

Article 4 : Il n'est pas établi que les sociétés Ravate Professionnel, Sermétal Réunion et KDI Davum, en tant qu'auteur, ainsi que les sociétés Ravate Distribution, Ets IA Ravate, KDI et Kloeckner Metals France, en tant que sociétés mères, ont pris part, du mois de mai au mois de juillet 2008, à des pratiques prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce en se concertant sur les volumes de treillis soudés que Sermétal s'engageait à livrer aux revendeurs.

Article 5 : Il n'est pas établi que les sociétés Sermétal Réunion et Arma Sud Réunion ont pris part, durant le mois de février 2007, à des pratiques prohibées par l'article L. 420-1 du code de commerce en se répartissant la clientèle et en s'accordant sur les conditions tarifaires pratiquées entre transformateurs et négociants.

Article 6 : Les pratiques d'accords sur les prix et les conditions de vente des treillis soudés mises en œuvre entre mars 2004 et juillet 2005 par les sociétés Ravate Professionnel, Sermétal Réunion et KDI Davum en tant qu'auteurs, ainsi que par les sociétés Ravate Distribution, Ets IA Ravate, KDI et Kloeckner Metals France en tant que sociétés mères, sont prescrites.

Article 7 : Sont infligées, au titre des pratiques visées aux articles 1 et 2, les sanctions pécuniaires suivantes :

- à la société Arma Sud Réunion, une sanction de 332 000 euros ;
- à la société Ravate Professionnel, solidairement avec la société Ravate Distribution, une sanction de 515 000 euros ;
- à la société Sermétal Réunion, une sanction de 523 000 euros ;

Article 8 : Il n'y a pas lieu d'infliger de sanction pécuniaire à la société Réunion Armatures au titre des pratiques visées aux articles 1 et 2.

Article 9 : Sont infligées, au titre des pratiques visées à l'article 3, les sanctions pécuniaires suivantes :

- à la société C. Steinweg, solidairement avec la société C. Steinweg Belgium N.V., une sanction de 58 000 euros ;
- à la société KDI Davum, solidairement avec la société KDI et la société Kloeckner Metals France, une sanction de 1 034 000 euros ;
- à la société Mer Union N.V., une sanction de 20 000 euros ;
- à la société Ravate Professionnel, solidairement avec la société Ravate Distribution et la société Ets IA Ravate, une sanction de 1 632 000 euros ;
- à la société Sermétal Réunion, une sanction de 907 000 euros ;

Article 10 : il n'y a pas lieu d'infliger de sanction pécuniaire à la société Organitrans – Organisation Européenne de Transport Internationaux au titre des pratiques visées à l'article 3.

Article 11 : Les sociétés visées aux articles 1, 2 et 3 feront publier à frais partagés, au prorata des sanctions qui leur sont imposées, le texte figurant au paragraphe 561 de la présente décision, en respectant la mise en forme, dans les éditions du « *Quotidien de la Réunion et de l'Océan Indien* » et du « *Journal de l'île de la Réunion* ». Ces publications interviendront dans un encadré en caractères noirs sur fond blanc de hauteur au moins égale à trois millimètres sous le titre suivant, en caractères gras de même taille : « *Décision de l'Autorité de la concurrence n°16-D-09 relative à des pratiques mises en œuvre dans les secteurs des armatures métalliques et des treillis soudés sur l'île de la Réunion* ». Elles pourront être suivies de la mention selon laquelle la décision a fait l'objet de recours devant la cour d'appel de Paris si de tels recours sont exercés. Les personnes morales concernées adresseront, sous pli recommandé, au bureau de la procédure, copie de ces publications, dès leur parution et au plus tard le 30 juin 2016.

Délibéré sur le rapport oral de Monsieur Lucas Pierrorazo, et l'intervention de Madame Juliette Théry-Schultz, rapporteure générale adjointe, par Mme Claire Favre, vice-présidente, présidente de séance, Mmes Chantal Chomel et Séverine Larere et MM. Noël Diricq et Olivier d'Ormesson, membres.

La secrétaire de séance,

Claire Villeval

La présidente,

Claire Favre