



**Décision n° 02-D-57 du 19 septembre 2002
relative à des pratiques
dans le secteur des roulements à billes et assimilés**

Le Conseil de la concurrence (section III A),

Vu la lettre en date du 20 janvier 2000, enregistrée sous le numéro F 1204, par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie a saisi le Conseil de la concurrence de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la vente et de la distribution des roulements à billes et assimilés ;

Vu le livre IV du code de commerce relatif à la liberté des prix et de la concurrence, le décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 modifié, fixant les conditions d'application de l'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 et le décret n° 2002-689 du 30 avril 2002 fixant les conditions d'application du livre IV du code de commerce ;

Vu les observations présentées par les sociétés Koyo, FAG France, SKF, SNR Roulements, NSK-France, INA Roulements, NTN-France, Martin-Belaysoud, Binetruy, Orefi, Trumel, Efrapo, Doucet, Loudet, Centre Roulement Dauphiné, GDFI, Roulement Service, CETIB, Tremeau industries, CIR, Lefranc, Lechiffart, Jade PSRT, Chessa distribution, Fair, Sefi, Sonotec, Sedimat, RJ International, Pene Industrie, Houtmann, Centre Roulement, Leviel et le commissaire du Gouvernement ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants des sociétés Centre Roulement, Doucet, Lechiffart, Lefranc, Loudet, Sefi, Pene industrie, Chessa distribution, Leviel, Fair, Michaud et Chailly (venant aux droits de la société Sonotec), Tremeau industries, Jade PSRT, Sédimat, RJ International, Houtmann industrie, CETIB (venant aux droits de la société Tremeau), Dube-Fulcor, GDFI, Vulin Fournitures Industrielles, Binetruy, Martin-Belaysoud, Orefi, Trumel, Centre Roulement Dauphiné, SNR Roulements, SKF France, INA Roulements, FAG France, Koyo-France, NTN-France et NSK-France SA anciennement NSK-RHP France, entendus lors de la séance du 11 avril 2002, les sociétés Luquot outillage, Comptoirs de l'industrie Guiffroy et Cie, Mogra, Efrapo, CMTPI, Roulement Service, Compagnie industrielle du roulement, Motelec Industrie, régulièrement convoquées ;

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

I - Constatations

A. - PRÉSENTATION DU SECTEUR

Les roulements (roulement à billes, à aiguilles et à rouleaux, cylindrique, sphérique ou conique...) sont des composants de base des systèmes mécaniques. Ils remplissent la fonction de "*coussinet*" sur les équipements dont certaines parties sont en rotation. Les roulements sont utilisés dans toutes les industries. Le secteur du roulement est une industrie qui a atteint le stade de la maturité. Cette maturité a conduit à l'émergence de fabricants de taille internationale et se retrouve au stade de la distribution où les structures de la commercialisation sont anciennes.

1. Les produits

La gamme des roulements est vaste : le prix unitaire peut être d'une dizaine de francs pour un roulement à billes simple à plusieurs milliers de francs pour un roulement spécial.

La profession distingue :

- les roulements dits standard ou sur catalogue : l'ISO (*International standard organisation* ou Organisation internationale de la normalisation) [\(1\)](#) s'est employée à normaliser les roulements les plus couramment utilisés. La conformité aux normes permet une parfaite interchangeabilité entre les roulements de même référence, quel qu'en soit le fabricant.

Par exemple, c'est ainsi que la norme distingue les principales séries :

- séries 6 000, 6200, 6300, 6400, correspondant aux roulements à billes,
- séries 22000, 23000, 24000... correspondant aux roulements dits à rotule sur rouleaux,
- séries 7200, 7300, 7400 correspondant à des roulements à contact oblique.

Au sein des roulements dits standard, le marché distingue les superstandards, ou startypes (quelques 600 références), pour qualifier les produits les plus demandés.

- les roulements non-standard, c'est-à-dire conçus pour une application particulière. Le produit s'écarte alors des normes internationales.

2. Le marché français

Le marché intérieur français (production locale, plus importations, moins exportations) était estimé à environ 5,9 milliards de francs en 1998.

Les utilisateurs finaux se répartissaient ainsi en 1996 :

Secteur	Part
Automobile	51 %
Industrie	21 %
Négoce (2)	18 %
Aéronautique et armement	7 %
Ferroviaire	3 %
Total	100 %
Source : Industries mécaniques, janvier 1997, cité par XERFI	

L'activité internationale (exprimée par les importations et exportations) est très importante. La balance export était positive en 1998 avec 1, 4 milliards de francs de surplus sur les importations.

Le chiffre d'affaires de la profession est soumis à des fluctuations en fonction du cycle économique général et de celui de l'industrie automobile, en particulier. Ainsi, les fabricants européens affirment que les années 1991 à 1993 ont été particulièrement difficiles du fait de la récession et de l'arrivée de nouveaux producteurs sur le marché, en provenance d'Asie et d'Europe de l'est.

3. Les fabricants

Seize fabricants étaient présents en France en 1998, dont les principaux étaient les suivants :

Part des ventes totales en France

SKF (société suédoise)	25 %
SNR (société française)	24 %
INA (société allemande)	17 %
NSK-RHP, NTN, Koyo.(sociétés japonaises)	10 %
TIMKEN (société américaine)	8 %
FAG (société allemande)	5 %
Nadella (société franco-américaine)	4 %
Autres	7 %

La plupart ont des usines en France, à l'exception des fabricants japonais et de l'allemand FAG.

SKF-France, qui contrôle également la société briarde de roulements, la société RKS et la Société vendéenne de roulement, est présente sur l'ensemble de la gamme :

- roulements à billes (25 %),
- roulements à rouleaux cylindriques (15 à 20 %),
- roulements à rouleaux coniques (10 %),
- roulements à rouleaux sphériques (15 %),
- pièces et accessoires divers (20 à 25 %).

SNR-Roulements est une filiale à 99,99 % de Renault et détient 50 % de Nadella et 99,99 % de SNR Cévennes. Sa production couvre également l'ensemble de la gamme :

- roulements à billes (58 %)
- roulements à rouleaux cylindriques (6 %)
- roulements à rouleaux coniques (18 %)
- roulements à rouleaux sphériques (4 %)
- roulements spéciaux (2 %)
- pièces et accessoires divers (12 %).

INA-Roulements est une filiale de Industriewerk Schaeffler (Allemagne). Sa gamme de produits est plus réduite que celle de ses concurrents :

- roulements à aiguilles (80 à 90 %)
- autres roulements, pièces et accessoires divers (10 à 20 %)

FAG-France était, à l'époque des faits, une filiale de FAG Allemagne. et se présente encore comme telle dans sa correspondance du 11 mai 2002, nonobstant l'annonce de sa fusion avec INA faite en séance.

Sa gamme de produits de roulement est étendue :

- roulements à billes (38 %)
- roulements à rouleaux cylindriques (18 %)
- roulements à rouleaux coniques (12,5 %)
- roulements à rouleaux sphériques (21 %)
- roulements spéciaux (15,5 %)

Koyo-France est une filiale de Koyo Seiko (Japon), présente sur une large gamme de produits :

- roulements à billes et à rouleaux de tout type,
- paliers, coussinets,
- boulonnerie, câbles, rivets, chaînes etc..

NSK-RHP France est une filiale du groupe japonais NSK. Sa gamme de produits est étendue :

- roulements à billes et à rouleaux de tout type,
- paliers, coussinets,
- boulonnerie, câbles, rivets, chaînes etc.,
- moteurs électriques rotatifs et linéaires,
- robots industriels.

A l'instar d'autres sociétés japonaises, Koyo-France et NSK-RHP ont fait l'objet de mesures antidumping édictées par les instances communautaires, mesures qui ont été levées il y a quelques années.

4. Les quatre secteurs du marché intérieur

Le marché intérieur se divise en quatre secteurs technico-commerciaux, selon la destination de la fourniture (première monte ou utilisateur final), ou selon la taille des clients (grands comptes ou comptes ordinaires).

Les clients de première monte sont des industriels qui intègrent les roulements dans les équipements qu'ils fabriquent. On y trouve tous les secteurs de l'industrie mécanique et des machines tournantes électriques, en particulier l'industrie automobile.

- Le secteur de première monte des grands comptes : ce marché est le plus important (de 50 à 55 % de l'ensemble). L'industrie des véhicules (pour les moteurs, boîtes de vitesse, accessoires et axes de roues) est la principale acheteuse. Les clients sont souvent des sociétés internationales, disposant de bureaux d'études et de services achat très puissants. Prix et respects des délais sont critiques pour les fournisseurs. Les fabricants traitent ce marché en vente directe et utilisent les réseaux électroniques d'échanges de données (EDI) pour gérer les commandes.
- Le secteur de première monte des autres comptes. Il est composé des industriels dont le montant des achats peut ne pas justifier la vente directe et la mise à disposition de systèmes d'échanges de données importants (le palier du montant annuel d'achats pourra varier selon les fabricants). Il peut s'agir de fabricants de moteurs électriques, de systèmes de guidage mécanique, de matériels de chemins de fer, de machines outils, etc... Les prix sont, en général, un critère second par rapport à la qualité de l'assistance technique. Ce marché est traité habituellement par les distributeurs qui s'appuient sur les conseils fournis par les fabricants.

Ces secteurs de première monte s'élèvent à environ 70 % du marché intérieur total.

Le secteur, dit de l'utilisateur final, couvre l'achat pour remplacement, amélioration, maintenance de roulements en service. Il se décompose en deux sous-marchés selon l'importance des clients et la complexité des applications :

- Les grands comptes industriels : Les roulements sont des composants utilisés dans les machines de production : machines-outils, trains de laminoirs, rotatives d'imprimerie de presse, etc.. L'utilisateur final est très exigeant sur la disponibilité du stock afin de limiter les arrêts de fabrication pour manque de pièces de rechange. Les grands comptes industriels qui disposent de services achats importants préféreraient traditionnellement acheter directement aux fabricants. Leurs méthodes d'acquisition évoluent vers un approvisionnement par les distributeurs, permettant de réduire les frais de gestion interne et d'améliorer la logistique.
- Les autres comptes : Il s'agit des petites industries et des réparateurs divers (garagistes, par exemple), qui ont besoin de roulements en remplacement de composants hors d'usage. Cette clientèle est servie par les distributeurs.

Les ventes effectuées par le canal des distributeurs se sont élevées à 1,53 milliards de francs en 1995, 1,43 milliards en 1996, et 1,4 milliards en 1997, soit environ un milliard de francs, aux prix fabricants. En 1997, les produits SKF représentaient 22 % de ces ventes, ceux d'INA, 19 %, SNR, 12 %, FAG, 8 %, SNK RHP, 7 %, et Timken, 5 %.

En 1996, les groupes de distributeurs réalisaient 62 % de ces ventes, neuf grands distributeurs indépendants, 17 %, et environ deux cents petits distributeurs indépendants, le solde.

5. Les distributeurs

Leur nombre peut être estimé à environ 250, de taille très variable, implantés localement depuis de nombreuses années. Ce sont des grossistes en fournitures industrielles diverses (pièces mécaniques, courroies, joints, moteurs électriques, outillage, lubrifiants....). La revente de roulements représente, en moyenne, de 10 à 20 % de leur chiffre d'affaires, à l'exception de Roulement Service qui s'est spécialisé dans la vente de roulements.

Depuis une dizaine d'années, on assiste à une réduction de leur nombre et à la constitution de groupes nationaux. L'émergence de ces groupes de distribution s'est réalisée soit par rachat de distributeurs indépendants, soit par création de points de vente, soit par regroupement d'indépendants. Auparavant, chaque distributeur représentait exclusivement un seul fabricant de roulements. Mais le mouvement de concentration et l'arrivée des fabricants asiatiques, puis est-européens, ont favorisé la diversification des marques commercialisées. Toutefois, on retrouve une certaine spécialisation par marque au niveau des diverses agences d'un groupe de distributeurs.

Les distributeurs concernés par les pratiques décrites ci-après sont les suivants :

Le Groupe Orefi et sa filiale Trumel : basé à Lyon, il dispose de 70 points de vente répartis sur l'ensemble du territoire et distribue des équipements et des pièces de rechange relevant de la mécanique. Les filiales ou agences OREFI, situées en Ile-de-France, sont des distributeurs FAG, celles de la région Franche-Comté représentent SKF et celles de la région Languedoc-Roussillon, SNR.

Le groupe Martin-Belaysoud et ses filiales, Binetruy et Vulin, distribuent des équipements et des pièces de rechange relevant de la mécanique, du sanitaire et du thermique. La maison-mère Martin-Belaysoud est distributeur agréé SKF. Les principales filiales du groupe sont SNC Binetruy, distributeur SNR à Besançon, et SA Fayard, distributeur NSK- RHP à Saint-Etienne.

La société Doucet a son siège à Grenoble. La société distribue des équipements et des pièces de rechange relevant de la mécanique dans les secteurs de l'automobile et de l'industrie. Elle est distributeur agréé SKF depuis 1969. Sa zone de chalandise couvre l'Isère et ainsi que le département de la Savoie.

La société Efrapo a son siège social à Strasbourg. Elle est distributeur agréé FAG et dispose de plusieurs agences. Sa zone de chalandise couvre la Meurthe-et-Moselle, la Moselle, le Bas-Rhin, le Haut-Rhin et le Jura.

La société Loudet, installé à Montélimar, est distributeur agréé SKF et dispose également de plusieurs agences. Elle opère sur les départements de l'Ardèche, de l'Aude, des Bouches-du-Rhône, de la Drôme, du Gard et du Vaucluse.

B. - LES PRATIQUES RELEVÉES

1. Les hausses des tarifs "*distributeurs*" et la fixation des remises

a) Les modes de fixation des prix, des remises et des bonus

Chaque fabricant édite un catalogue des produits référencés, avec un prix unitaire variable selon les quantités commandées. Ces documents ont des dénominations différentes selon les entreprises :

- FAG-France : liste de prix nets distribution au 08 juin 1998,
- NTN : tarif 951,
- INA : tarif 95/01 G),
- SKF : barème d'achats des distributeurs agréés industrie,
- SNR : liste de prix LP794.

Les prix nets facturés aux distributeurs sont fixés à partir des prix catalogue, desquels sont déduits plusieurs remises : une remise ordinaire de distribution, de l'ordre de 30 à 75 % ; des remises techniques (nombre de lignes de commandes, commande via l'informatique, chaîne d'intervenants..) ; des remises diverses (par client pour aider l'obtention d'une affaire, promotionnelle, ...). A ces remises s'ajoute un jeu de bonus répartis sur l'année en fonction des efforts et des performances du distributeur. Les hausses sont appliquées en général à toute la gamme des roulements, hausses dites linéaires, mais peuvent aussi différer selon les produits, et sont alors annoncées comme étant "*pondérées*".

b) Les hausses des tarifs de référence des fabricants appliquées en 1993/1994, 1995 et 1998

Les pièces du dossier mettent en évidence quatre vagues de hausses parallèles des tarifs établis par les fabricants à l'attention des distributeurs : 3 % au dernier trimestre 1993, 4,5 % au second trimestre 1994, 4,5 % au premier semestre 1995, 3,5 % en 1998.

- Pour INA :

L'agence Sonotec, distributeur à Dijon, a communiqué un courrier du 07/12/93 émanant de la société INA Roulements faisant état d'une hausse de 3 % applicable à partir du 17/01/94 (cote 28).

CRD, distributeur à Grenoble, a communiqué une lettre de la société INA, en date du 23/06/94, l'informant d'une hausse de 4,50 % à compter du 01/07/94(cote 40).

Par courrier du 27/02/95, INA informe Sonotec d'une hausse de 4,50 % de son tarif distribution GL 94 pour toute commande à compter du 03/04/95 (cote 49).

INA fait état dans une note interne du 23/12/97 d'une hausse de 3 % prévue pour mars 1998 (cote 63).

- Pour SNR :

SNR a annoncé à l'agence Sonotec, par courrier du 4 novembre 1993, une hausse moyenne pondérée de 3 %, à compter du 3/1/94 (cote 27).

Par courrier du 17/06/94, elle informe la société IMA d'une hausse de 4,5 % à compter du 11 juillet 1994 (cote 35).

Le 01/02/95, elle annonce par courrier circulaire une hausse de 4,50 % à compter du 1er mars 1995 (cote 52).

Un document saisi dans le bureau de M. Pinchon, directeur marketing SNR, daté du 29/09/97, fait état des dates d'annonce et d'effet d'une hausse de 3,5 % des tarifs des principaux concurrents de la société SNR, et, pour cette société, indique que cette hausse sera annoncée le 15/12/97, avec effet au 01/02/98 (cote 76).

- Pour FAG :

Deux circulaires de FAG, datées du 11/10/93, indiquent "*nous avons entrepris depuis deux ans, une harmonisation européenne de nos prix et la dernière étape nous amène à appliquer, à compter du 2 novembre 1993, une hausse moyenne pondérée de :*", concluant pour l'une, à une hausse de 3 %, et pour l'autre, à une hausse de 4,5 % (cotes 25 et 26).

FAG a adressé à l'ensemble de ses distributeurs un courrier daté du 8/6/94 annonçant une hausse des

tarifs de 4,50 % à partir du 1^{er} juillet 1994 (cote 41).

Le 31/01/95, elle a adressé un courrier type à ses distributeurs les informant d'une hausse tarifaire de 4,50 % sur toutes les livraisons à partir du 20 février 1995 (cote 50).

Par courrier du 27/09/95, FAG annonce une hausse linéaire de 5 % sur toutes ses livraisons à compter du 06/11/95 (cote 54).

Une lettre circulaire de FAG aux distributeurs annonce le 20/10/97 une hausse linéaire de 3,5 % à compter des livraisons au 20/1/98 (cote 60).

- Pour SKF :

Par courrier du 20/10/95, SKF a récapitulé les hausses de tarifs distributeurs qu'elle a annoncées au cours de la période : une hausse de 3,2 % le 01/01/93, une hausse de 3 % le 15/11/93, une hausse de 4,5 % le 20/06/94 et une hausse de 4,5 % le 06/02/95 (cote 56). Une lettre du 07/10/97 annonce cette dernière hausse (cote 44). La hausse du 20/06/94 est mentionnée dans un courrier du 31/05/95 (cote 34).

Une lettre circulaire de SKF aux distributeurs annonce le 1/10/97 une hausse linéaire de 3,5 % linéaire à compter des livraisons au 1/1/98 (cote 57).

- Pour NTN :

NTN a annoncé, le 20 juin 1994, le relèvement de son tarif 932 "*distributeur*" de 4,50 %, hausse entrant en vigueur au 11/7/94 (cote 31).

Une lettre circulaire de NTN aux distributeurs annonce le 17/12/97 une hausse linéaire de 3,5 % linéaire à compter des livraisons au 16/2/98 (cote 62).

Tableau 1 : Récapitulation des hausses annoncées

Tarif	Date d'annonce	Date d'effet	Hausse notifiée
FAG	11/10/93	02/11/93	3,0 %
SNR LP 194	04/11/93	03/01/94	3,0 %
SKF		15/11/93	3,0 %
INA 94/01G	07/12/93	17/01/94	3,0 %
FAG	08/06/94	01/07/94	4,5 %
SNR	17/06/94	11/07/94	4,5 %
SKF	31/05/94	20/06/94	4,5 %

INA	23/06/94	01/07/94	4,5 %
NTN	20/06/94	11/07/94	4,5 %
FAG	31/01/95	20/02/95	4,5 %
SNR	01/02/95	01/03/95	4,5 %
SKF	07/10/94	06/02/95	4,5 %
INA	27/02/95	03/04/95	4,5 %
FAG	27/09/95	06/11/95	5,0 %
SKF	01/10/97	01/01/98	3,5 %
FAG	20/10/97	20/01/98	3,5 %
SNR	15/12/97	01/02/98	3,5 %
INA	23/12/97	03/98	3 %
NTN	17/12/97	16/02/98	3,5 %

c) Les déclarations et les documents recueillis sur les hausses de tarifs

Plusieurs déclarations et documents recueillis semblent attester d'une volonté d'harmonisation des tarifs distributeurs des différents fabricants et de l'existence d'échanges d'information préalables aux annonces des hausses aux distributeurs :

Dans un procès-verbal du 5 janvier 1999, M. Le Dosseur, PDG de la société INA Roulements, déclare : *"Enfin, s'agissant des échanges d'information avec certains de nos concurrents fabricants : Il est à noter que cette situation n'a rien d'exceptionnel ni de répréhensible à mes yeux. En effet, le produit faisant l'objet d'une normalisation, les tarifs des producteurs de roulements ont toujours été similaires ou positionnés sur ceux des leaders SKF, FAG, SNR (notamment sur le marché allemand). Concernant les roulements à aiguille, notre spécialité, le positionnement des tarifs des fabricants s'est toujours opéré par rapport au tarif INA Allemagne. En outre, la recherche d'une harmonisation des tarifs bruts ne me paraît pas constituer une pratique contraire aux règles de la concurrence. En effet, sur la base de ces tarifs bruts, nous consentons des remises de l'ordre de - 50 % à - 70 % et donc la concurrence s'exerce au travers des prix nets qui en résultent. Je considère également ne pas commettre de faute en annonçant, à l'occasion d'une réunion entre confrères à la chambre syndicale, la date et le taux de hausse applicables à mon prochain tarif."* (cote 3 à 9).

Un document manuscrit, daté du 06/09/93 et établi par M. P. Kempf, directeur réseau France de la société SNR, a été saisi dans les locaux de la société SNR le 26 mars 1998 (cote 479 à 481). Il porte la mention *"Confidentiel"* :

PIÈCE 1

"Tarif 94

K France (lire SKF FRANCE) a reçu des instructions de Suède :

- hausse au 1.10.93 de + 3 % minimum

(...)

Décision K. France

- application au 1.11.93

- réserves sur le niveau de 3 % eu égard à la faible inflation en France

- établissement des documents suivants :

1. 1 tarif confidentiel pour ses distributeurs (...)

2. 1 tarif publié à diffusion restreinte (...)

3. 1 barème d'achat à l'usage des distributeurs (8000 références) avec prix nets calculés avec des remises de 56 % si Q mini faible ou non respectée

ou 60 % remise générale

ou 64 % pour les prof

En fait, la "fameuse" remise de 65,6 % devient remise 60 % et les + 10 % accordés aux "prof" ->64 %

- Au 1.1.94, avec la suppression des aides, K fera bénéficier ses distributeurs 1 amélioration de 10 % sur ses superstandard ce qui mettra les prof à 67,6 % et les autres à 64 %

Décision FAG FRANCE

- suit la méthode K en souhaitant

- un rendement net de 3 % mini (...)

- une harmonisation commune des super standard

Ce que nous demandent K et FAG

être les premiers à sortir 1 tarif au 1/11/93 (surtout FAG) en prenant comme référence le tarif allemand et en appliquant les mêmes remise qu'eux cad

60 % sur remise générale

64 % sur les prof..."

M. Paul Bordeaux, directeur commercial SNR, et M. Paul Kempf, déjà cité ci-dessus, déclarent dans un procès-verbal du 2 décembre 1998 :

"Les fabricants de roulements NSK, Koyo, FAG, SKF et nous-mêmes se sont rencontrés le 17 décembre 1993. Cette réunion a eu lieu dans un café de la région parisienne dont on ne se rappelle plus l'adresse.. lors de cette réunion, SKF a remis à l'ensemble des participants présents des grilles de remises maximums qu'il aimerait bien voir appliquer par les participants... le représentant FAG a remis une grille de remises établie par sa maison-mère en Allemagne, suggérant aux participants de s'en inspirer (...).

Effectivement courant septembre 1993, SKF et FAG ont demandé à SNR de sortir le tarif 94, applicable en 94, le 1.11.93 et d'appliquer les mêmes remises commerciales qu'eux. Cette demande n'a pas été suivie d'effet par SNR. Cette demande de la part de SKF et FAG à notre égard s'est déroulée de manière informelle, vraisemblablement à l'issue d'une rencontre dans un salon professionnel. M. Kempf a fait un résumé de différentes informations recueillies auprès de plusieurs sources (distributeurs, SKF, FAG) par un compte-rendu de 3 pages daté du 14/9/93 intitulé "tarif 94", document qui a été saisi par la DGCCRF le 26 mars 1998 dans le bureau de M. Bordeaux SNR Annecy.". (cote 69 à 71).

La grille FAG, citée ci-dessus, est datée du 12 août 1993, et précise les taux de remises applicables en fonction des types de produits, du mode de distribution et du pays (cote 83 à 84).

Une note manuscrite, saisie dans le bureau de M. Pinchon, responsable marketing SNR, datée du 29/09/97 (cote 76), comporte les annotations suivantes :

PIÈCE 2

"Hausse tarif +3,5 % !! 1/1 ou 1/3 distribution

K 1/1 F 19/1 T1/2 INA 1/3

6 semaines avant tarif information

SNR application 1/2 info 15/12 diffusion 1/1"

Ce document est à rapprocher des dates d'effet des hausses de 3,5 % annoncées par les principaux fabricants fin 1997 : pour SKF, 01/01/98 ; pour FAG : 19/01/98 ; pour Timken : 01/01/98 ; pour INA : 01/03/98 ; pour SNR : 01/02/98.

M. Rey, responsable de l'agence Roulement Service de Clermont-Ferrand, distributeur de roulements FAG et SKF, déclare :

"En début d'année 1998, il y a eu une hausse identique chez nos fournisseurs FAG et SKF. Je suis sûr qu'il y a eu une entente entre ces 2 sociétés pour fixer un prix marché équivalent. Pour une référence donnée, il y a le même prix chez FAG et SKF. Ce prix de base est le prix d'achat net remises... Un écart de prix entre ces produits serait forcément préjudiciable à la marque qui resterait à un prix plus élevé.... Les clients sont de moins en moins fidèles à une marque" (cote 306).

Un ancien responsable des achats chez Péciney, Monsieur Verstraet, déclare :

"Une hausse de 9 % sur les produits standard a été signifiée en juillet 2000 aux distributeurs et à la direction des achats de Péciney. Les principaux auteurs de cette hausse sont FAG, SKF et SNR. Cette concomitance des hausses, s'ajoutant à de longues constatations depuis 1994, est trop flagrante pour être considérée comme aléatoire ou innocente. Un groupe comme Péciney se trouve dans l'impossibilité de négocier à ces occasions là et leur seule possibilité est d'introduire un fabricant japonais qui ne suit pas ces mouvements" (cote 422).

d) Les échanges d'informations sur le niveau des remises consenties aux distributeurs

Le PV de déclaration de MM. Bordeaux et Kempf, cité ci-dessus (cote 69 à 71), et la note manuscrite saisie le 26 mars 1998 chez SNR (cote 479 à 481) montrent que les échanges d'informations sur les hausses des tarifs bruts distributeurs étaient doublés d'échanges d'informations sur le niveau des remises faites aux distributeurs. D'autres documents et déclarations font état de ces échanges.

Un compte-rendu de réunion du 17 décembre 1993, établi par MM. Bordeaux et Kempf (cote 77 à 85), contient les précisions suivantes :

PIÈCE 3

"3)Distribution

K (lire SKF), FAG et SNR ont signalé à M. Constant que le 72 % accordé sur toute la gamme était à revoir (écart de l'ordre de 20 % avec nos cotations)

Un nouveau tarif NSK/RHP devrait voir le jour au 1/4 !!

4) Grilles

K (lire SKF) a remis à tous les participants les 3 grilles ci-jointes (guide pour servir de garde-fou).

A appliquer sur le tarif K (lire tarif SKF)

Excellent outil mais pas de décisions de la part des intéressés...

5) NTN

Il nous est demandé, comme à tous, de se plaindre de l'attitude de NTN !"

M. Constant était, à l'époque des faits, directeur général de la société NSK-RHP.

Les grilles SKF, dont il est question dans la déclaration ci-dessus, précisent les taux de remises (R 63, R60, ...) en fonction :

- *du secteur de l'acheteur (mécanique générale, constructeurs, moteurs électriques),*
- *du montant facturé (moins de 15 KF, entre 15 et 100 KF, plus de 100 KF),*
- *du potentiel d'achat annuel du distributeur : (moins de 50 KF, entre 50 et 200 KF, de 200 à 500 KF, plus de 500 KF).*

Suivant le cas, les remises varient de 61 à 77 %.

En pied de tableau, figure la mention "Les remises indiquées sont des valeurs maxi" (cote 80 à 82).

Au cours de la même réunion du 17 décembre 1993, FAG a remis une grille de remises établie par sa maison-mère en Allemagne, suggérant aux participants de s'en inspirer : [Cf. déclarations de MM. Paul Bordeaux, directeur commercial SNR, et Paul Kempf, directeur réseau France SNR, relatées dans le procès-verbal du 2 décembre 1998, cotes 69 à 71 et pièces figurant à la cote 83-84].

M. Cateland, PDG de la société Centre roulement Dauphiné témoigne également : *"En mars 1995, NSK-RHP a baissé son tarif général de 10 à 15 % suivant les lignes de produit et a également réduit ses remises sur factures de 72 % en 1994 à 67 % en 1995. Cette double baisse a été adoptée par SKF en vue d'harmoniser les prix de marché français avec les prix des marchés européens. Cette pratique a été réalisée dans le but de contrecarrer les importations parallèles de produits SKF uniquement en ce qui concerne les roulements standard à savoir les roulements à bille et les roulements à rouleaux cylindriques. SNR a également adopté cette stratégie commerciale : baisse de tarif général 1995 et baisses des remises"* (cote 37 à 38).

e) *Évolution comparée des prix d'une référence standard*

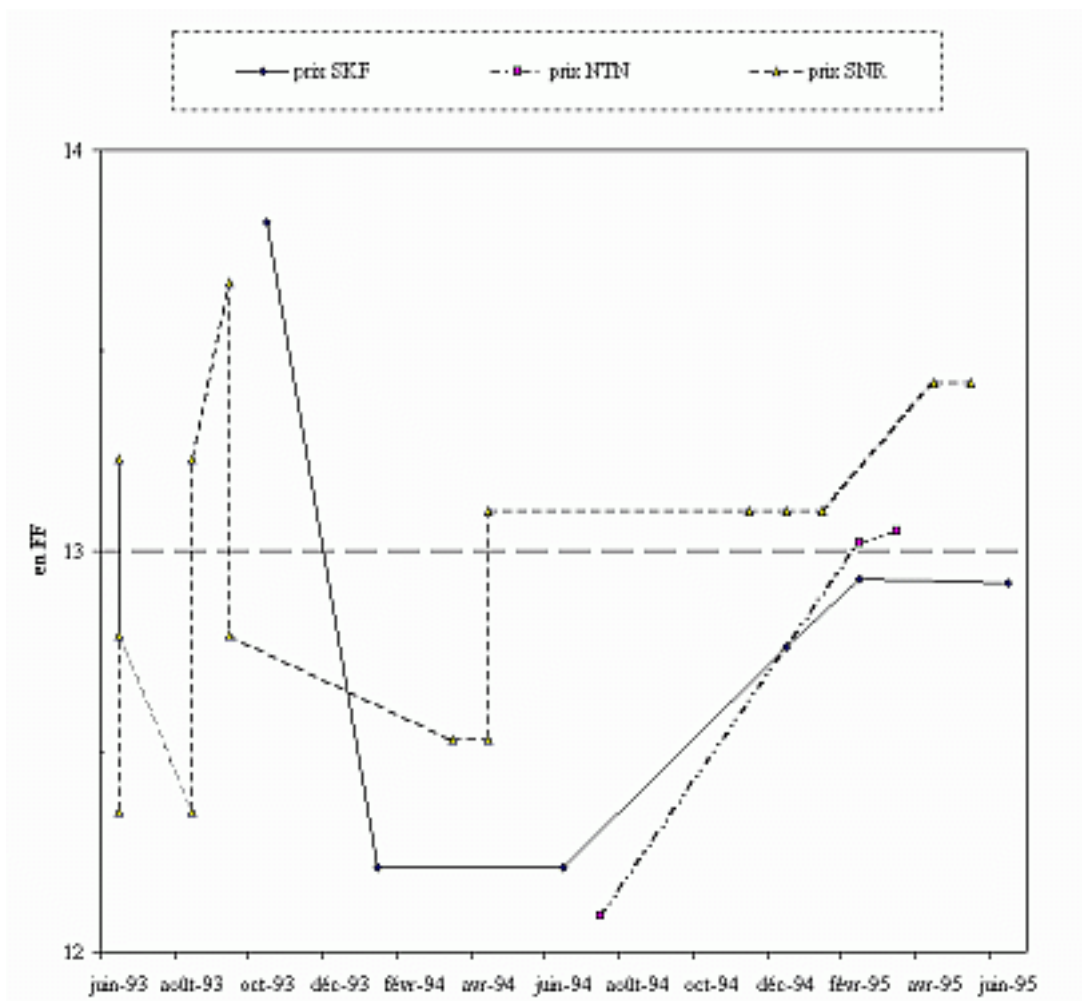
Les prix nets facturés aux distributeurs par SKF, NTN et SNR ont été comparés pour un roulement à bille standard, référence 6203-2RS, sur la période 1993-1995 :

Tableau 2 :

6203-2RS1 (SKF) facture et date	Quantité	PU net HT	PU catalogue
facture Thome du 27/10/93	100	13,82	
facture Brie Transmission du 07/01/94	150	12,21	
facture Thome du 29/06/94	120	12,21	
facture Thome du 06/12/94	120	12,76	
facture Thome du 16/02/95	120	12,93	
facture Thome du 12/06/95	120	12,92	
facture Martin-Belaysoud du 01/09/98	60	15,15	16,46
6203-LLU 15 AU1 (NTN)			
facture michaud-chailly du 13/07/94	100	12,09	44,5
facture michaud-chailly du 10/02/95	30	13,02	43,5
facture michaud-chailly du 28/03/95	130	13,05	43,5
facture michaud-chailly du 31/03/95	200	13,05	43,5
6203-EE (SNR)			
facture safim du 11/06/93	150	12,35	44,1
facture SCMR du 18/06/93	40	13,23	44,1
facture OREFI du 30/06/93	200	12,79	44,1
facture safim du 20/08/93	200	12,35	44,1
facture SCMR du 31/08/93	100	13,23	44,1
facture valoutil du 17/09/93	50	13,67	44,1
facture carrière du 24/09/93	200	12,79	44,1

facture safim du 25/03/94	120	12,53	46,4
facture OREFI du 31/03/94	200	12,53	46,4
facture carrière du 31/03/94	1	12,53	Facture non prise en compte car quantité insuffisante
facture valoutil du 08/04/94	200	12,53	46,4
facture valoutil du 14/04/94	100	13,1	46,4
facture safim du 09/11/94	150	13,1	43,2
facture carrière du 09/12/94	200	13,1	43,2
facture safim du 20/01/95	900	13,1	43,2
facture OREFI du 21/04/95	200	13,42	43,3
facture SCMR du 12/05/95	20	13,42	43,3
facture Valoutil du 16/05/95	2	14,76	Facture non prise en compte car quantité insuffisante
facture Safim du 26/05/95	140	13,42	43,3

Graphique 1
Évolution prix facturés distributeur 6203-2RS



Le graphique ci-dessus, pour ce produit très vendu, montre que la fourchette des prix sur la période 1993-1995 se situe entre 12 et 14 FF HT. A partir de décembre 1994, les prix deviennent tous très proches de 13 FF HT.

2. Les hausses de prix appliquées à des clients industriels

Une partie de la clientèle industrielle, dite de première monte, est desservie par les distributeurs ou par les fabricants directement.

Le compte-rendu d'une réunion qui s'est tenue le 17 décembre 1993, rédigé par P. Kempf, directeur réseau France SNR (cote 77 et 78), donne les précisions suivantes :

PIÈCE 5

"Présents : NSK, Koyo, FAG, SKF, SNR

"1) Résultats dossier Leroy-Sommer

Une hausse de 2,5 % a été passée par tous les compétiteurs.

Résultats des courses :

<i>NSK</i> passe de	12 MF à 9 MF
<i>Koyo</i>	5 à 4
<i>FAG</i>	2 à 1,6
<i>SKF</i>	12 à 10,5
<i>NTN</i>	?

La part d'ISO en rlts coréens KBC et polonais CLT aurait sérieusement augmenté de façon à ce qu'en global le responsable des achats Leroy-Sommer puisse présenter un bilan sans hausse de prix....

2) Autres dossiers évoqués : USOCOME, KUHN, ICBT

N'avons pas évoqué les prix 94 symbole par symbole compte tenu de l'absence de NTN qui ne semble plus vouloir participer à ces réunions....

USOCOME

Avons échangé sur les parts de chacun (sauf NTN) et retenu un mini de hausse de 2 %.

KUHN

Avons retenu une hausse de 3 %....

3. L'organisation des réseaux de distribution

Les réseaux de l'est et du sud de la France de trois fabricants de roulements SKF, SNR et FAG ont fait l'objet d'une enquête auprès des distributeurs et des fabricants.

a) Le fonctionnement du réseau SNR

Selon les déclarations recueillies, il n'existe pas de contrat écrit qui formalise les relations commerciales entre SNR et ses distributeurs. M. Thi, responsable des achats des Etablissements Guiffroy déclare : "... *il n'y a pas de contrat de distribution écrit qui nous lie à SNR...*" (cote 160).

De même, M. Guy Rivalan, de la société CMTPI confirme : "... *il n'y a pas de contrat écrit entre SNR et nous-mêmes.....*" (cote 196).

Les distributeurs agréés par SNR bénéficient d'une exclusivité de vente sur un territoire, généralement un département ou une partie de ce département. Plusieurs déclarations attestent du caractère absolu de cette exclusivité, le fabricant retirant au distributeur tout appui technique et/ou commercial dès lors que la vente se situe "hors zone".

M. Michel Bricotte, PDG de la société Sonotec, déclare dans un procès-verbal du 19 octobre 1995 : "*... nous avons une zone géographique que nous respectons. Pour SNR, nous avons le territoire de la Côte d'Or... nous évitons d'en sortir car en cas de problèmes techniques, le fabricant n'assurera pas d'assistance technique...*" (cote 152).

M. Thi, déjà cité ci-dessus, témoigne également : "*... nous sommes distributeur agréé SNR ... notre zone géographique est l'est de l'Isère et quelques communes limitrophes de la Loire, du Rhône et de la Drôme. Si un client hors de cette zone décide d'ouvrir un compte... pour acheter du SNR nous le renvoyons systématiquement sur le distributeur SNR local. Cette exclusivité territoriale est renforcée par le fait que SNR retire son assistance technique pour un client hors zone...*" cote 160).

M. Gruel, de la société Vulin confirme : "*... Vulin a toujours distribué la carte SNR sur le sud de la Saône-et-Loire, en-dessous d'une ligne Le Creusot-Tournus. Sur le nord de la Saône-et-Loire, donc au-dessus de la ligne précédente, le distributeur SNR est CMTPI... Le Creusot dépend du territoire de CMTPI, Tournus fait partie de notre zone. Les territoires sont bien partagés entre nous et CMTPI. L'arbitrage se fait par SNR qui retire son appui technique à tout distributeur qui intervient hors de cette zone ou chez un client déjà référencé chez un distributeur SNR concurrent. Si par ailleurs, on demande un prix spécial pour de gros potentiels, SNR demandera l'identité du client et décidera qui, de Vulin ou de CMTPI, sera aidé sur ce client.... Si un client lyonnais nous démarche pour acheter du SNR, nous le renvoyons sur le distributeur local SNR...*" (cote 192).

De même, M. Guy Rivalan, déjà cité ci-dessus, déclare : "*Notre zone de vente définie avec le fournisseur couvre la partie nord de la Saône-et-Loire, Mâcon et le sud du département étant réservés à Vulin. Si on sort de la zone concédée, le fabricant nous retire toute assistance technique. Si un client hors zone nous démarche pour une commande importante, nous prévenons SNR pour savoir si on le livre ou si c'est le distributeur local qui prendra l'affaire...*" (cote 196).

M. Klesse, directeur de la société Binetruy à Besançon, soutient également : "*Pour tous les territoires respectifs de nos cinq agences, nous avons l'appui technique du fabricant SNR. Effectivement, nous n'avons pas cet appui technique dans le nord de la Saône et Loire où est présent un distributeur SNR, à savoir CMTPI. Egalement, nous n'avons pas cet appui technique sur les département limitrophes tels que les Vosges, la Marne, le Haut-Rhin, l'Ain, le Rhône, la Nièvre qui sont approvisionnés par d'autres distributeurs SNR. Il se vend en effet du roulement SNR sur nos territoires par des distributeurs SNR qui n'ont pas d'appui technique sur ces territoires.*" (cote 204).

La déclaration de M. Paul Kempf, responsable du réseau France SNR, corrobore les témoignages des distributeurs : "*Sur le marché de la pièce de rechange, SNR a un réseau de 200 à 250 distributeurs. Il n'y*

a pas de contrat écrit de distribution. Ils ont en général un territoire de vente qu'ils ont construit en fonction de leur stratégie commerciale. Si SNR est d'accord avec la zone ainsi définie, il apportera un appui technique et commercial à ce distributeur uniquement sur cette zone. Les distributeurs peuvent vendre des roulements SNR en dehors de leur zone mais SNR ne participera pas à des visites en clientèle hors zone. Par exemple, le distributeur SCMR, distributeur SNR dans le Rhône, a ouvert des agences à Grenoble et à Annecy pour lesquelles SNR n'apportait pas d'appui technique à l'origine, compte tenu des distributeurs déjà en place. De même, le distributeur Guiffroy, distributeur SNR à Vienne, vend des roulements SNR à des usines de tissage de Castres et ce, sans l'appui de SNR. Il y a une troisième catégorie de revendeurs qui peuvent acheter du roulement SNR mais toujours sans notre appui : par exemple, Centre Roulement, distributeur SKF à Clermont Ferrand ou Baret, distributeur NSK-RMP à Lyon. En PACA, nous avons plusieurs distributeurs : Dubuisson dans les Bouches du Rhône et le Var, Azur Roulement dans le Vaucluse, Orefi Sud dans les Bouches du Rhône, le Gard, Nice Roulements dans le 06. Chacun de ces distributeurs dans sa zone de chalandise bénéficie de l'appui de SNR. Dans le Gard, Dubuisson a gardé 2 clients : Perrier et Salins du Midi qu'ils avaient depuis toujours. Nous apportons effectivement à Dubuisson pour ces 2 clients notre appui technique." (cote 216).

b) Le fonctionnement du réseau SKF

Les relations commerciales entre SKF et ses distributeurs sont formalisées par un contrat de distributeur industrie agréé SKF, dénommé "*Passeport pour l'avenir*" (cote 118 à 122). Ce contrat prévoit l'exclusivité de vente sur un territoire convenu.

La clause 3.1 de ce contrat de distribution précise que :

"... dans sa zone de chalandise (zone d'activité et zone d'action), le distributeur agréé s'engage à :

avoir une bonne connaissance du marché ;

s'assurer une part de marché significative ;

être un relais d'information entre le marché et SKF."

Cette zone de chalandise, dont il est fait mention au contrat, n'est jamais précisée au plan géographique, mais correspond généralement à un département.

Sous la rubrique "*article 3-7, fidélité*" du contrat standard de distributeur agréé SKF, il est précisé que le distributeur agréé s'abstiendra de promouvoir des produits directement concurrents. Selon SKF, le seul distributeur dont le contrat fut rompu en application de la clause de fidélité était les Etablissements Vast et cette rupture eut lieu en 1988. M. Monnet Claude, gérant de la société Mogra, distributeur SKF depuis 1984, déclare cependant, le 4 février 1999 : "*Depuis juillet 1998, je suis devenu distributeur FAG. Ayant fait ce choix, je sais que SKF me retirera sa carte d'ici fin 99. SKF ne tolère pas en effet qu'un distributeur puisse distribuer une carte concurrente (...) SKF ne tolère pas qu'un distributeur puisse*

distribuer plus de 10 % de son chiffre d'affaires roulement dans une marque concurrente..." (cote 335). Chaque année, SKF demande à ses distributeurs agréés de remplir un questionnaire concernant les achats en roulements effectués auprès des concurrents.

Sous la rubrique "*article 3-10, rétrocessions*" du contrat standard de distributeur agréé SKF, il est précisé que le distributeur agréé s'abstiendra de vendre les produits contractuels à des distributeurs non agréés SKF.

Une autre pratique en vue d'encourager la fidélité des distributeurs à la marque SKF est d'octroyer un bonus de 5 % sous forme de ristournes, dit support de marques. Pour en bénéficier, le distributeur doit s'abstenir de faire de la publicité sur les marques concurrentes et limiter son chiffre d'affaires avec elles.

Les ventes hors zones exclusives ne bénéficient pas de l'assistance technique du fabricant, comme en attestent plusieurs déclarations :

M. Monnet, déjà cité ci-dessus, déclare : "*Si je vends en dehors de cette zone, SKF ne me donne pas son appui*" (cote 335).

M. Tardieu, de la société Loudet, précise : "*Nous sommes distributeur agréé SKF sur les 3 agences de Valence, Avignon et Nîmes et également sur Montélimar. Sur ces quatre zones, nous bénéficions de l'appui technique de SKF (étude d'un produit, assistance au montage, problème de garantie...). Nous sommes les seuls à en pouvoir bénéficier. Sur les produits banalisés de la gamme SKF, produits série 6000, les distributeurs SKF se concurrencent sans respecter la zone de chalandise. Nous le faisons sur les agglomérations de Marseille et Montpellier. Sur les produits spécifiques SKF, roulements série 24000 ou roulements qui ont une fonction stratégique, les zones de chalandise sont respectées car les clients ne s'engageront qu'avec le distributeur officiel local*" (cote 180).

M. Michel Basset, de la société Martin-Belaysoud, confirme :

"Nous sommes distributeur agréé SKF dans le département de l'Ain depuis une vingtaine d'années. Nos commerciaux démarchent les clients de ce département et également des départements limitrophes de l'Ain. Les livraisons que nous faisons hors du département de l'Ain ne peuvent bénéficier de l'assistance technique de SKF. Ainsi sur l'Ain, nous bénéficions de l'assistance technique de SKF pour nos clients de ce département..." (cote 172).

M. Longeroche, directeur général de l'agence Centre Roulement à Clermond-Ferrand :

"SKF nous apporte son assistance technique sur le 63 et le 03. Sur les autres départements, nous livrons sans l'appui technique de SKF. Cet appui technique, lorsqu'il nous est retiré par SKF, nous dissuade de livrer hors zone" (cote 66).

M. Caron, de la société Tremeau Industrie : "*TREMEAU a une zone d'activité limitée au département de*

la Saône-et-Loire. Il est vrai que SKF nous retirerait son appui technique si on sortait de la Saône-et-Loire, aussi sommes-nous moins tentés de prospecter en dehors de ce département" (cote 208).

M. Amet, de la société Trumel Orefi :

"Mon territoire de vente pour les produits SKF est limité au département du Doubs. Il n'y a pas d'autres distributeurs agréés SKF sur ce territoire. On est le seul distributeur à pouvoir bénéficier de l'appui technique de ce fabricant pour les clients situés dans le Doubs (visite en clientèle, préconisation et étude de produits...). Il nous arrive de vendre des produits SKF à la demande de clients situés dans des départements limitrophes (21, 239, 70) sans l'appui technique du fabricant. Ces ventes portent uniquement sur des produits standards et jamais sur des produits stratégiques. Nous ne prospectons pas de clients dans le pays de Montbéliard pour la vente de roulements SKF car d'autres distributeurs tels que Roulement service et Schoefflé sont agréés SKF dans la région de Montbéliard" (cote 220).

M. Conon, responsable de l'agence Sonotec :

"... l'agence Sonotec Dijon distribue officiellement les roulements SKF... sur la Côte d'Or... effectivement nous ne démarchons pas de clients hors Côte d'Or pour la vente de roulements car SKF nous retirerait son assistance technique pour de telles ventes..." (cote 176).

M. Lavarello, chef de l'agence Roulement Service à Châlon-sur-Saône :

".. Effectivement, sur la Nièvre et le Jura, existent des distributeurs officiels SKF tels que CETIB à Nevers et Berger à Lons-le-saunier. Il est vrai que SKF ne nous accompagnera pas en clientèle ou ne nous apportera pas d'appui technique sur le terrain dans ces 2 départements. Les fabricants essaient de maintenir des territoires par distributeurs mais cela ne gêne pas forcément Roulement Service" (cote 212).

M. Barnier, PDG de la société Doucet, a fait, à quelques années d'intervalle, deux déclarations contradictoires : *"Mon territoire se situe dans l'Isère et dans un rayon de 50 km autour de Grenoble. Je suis également distributeur SKF sur la Savoie et là, mon rayon d'action s'étend sur tout ce département"*, (PV de déclaration du 25 octobre 1995, cote 472) ; *"Je suis distributeur agréé SKF sur l'Isère et la Savoie. Je ne démarque pas de clients en dehors de ces deux départements. Toutefois, si un client hors de ces deux zones me sollicite, je lui vends,* (PV de déclaration du 24 juin 1998, cote 330-331).

c) Le fonctionnement du réseau FAG

La société FAG France a mis en place un contrat de distribution au cours de l'année 1998. Auparavant, il n'existait pas de contrat écrit entre FAG et ses distributeurs et la politique de la société se résumait ainsi selon les déclarations de M. Schilder François, chef de département de la société FAG : *"Je considère que mes distributeurs n'ont pas de territoire concédé. Ils ne sont pas exclusifs. Nous n'acceptons pas*

qu'un distributeur fasse la promotion d'une marque telle que SKF ou SNR ou NTN" (cote 288).

Le contrat standard FAG prévoit une exclusivité d'approvisionnement (cote 253 à 284) :

"Article 1 : 1.1. FAG concède au distributeur le droit non exclusif de commercialiser les produits FAG.. "contractuels". (...)

1.3.. le distributeur s'approvisionnera exclusivement chez le distributeur pour les produits contractuels... (...)

Article 4 : Le présent contrat étant non exclusif, FAG est en droit de vendre directement à la clientèle."

Tant les distributeurs que les sous-distributeurs ont un territoire de vente concédé qui n'est pas précisé dans le contrat de distribution FAG mais qui est admis en pratique par les distributeurs. Pour les ventes en dehors de ce territoire, FAG n'assure pas l'assistance technique comme en témoignent de nombreuses déclarations de distributeurs :

Mme Barbieux, cadre commercial de la société ACBI, à Châlon sur Saône : "A l'origine, ACBI était distributeur officiel FAG. Courant 1995, un litige commercial a eu lieu entre FAG et ACBI. FAG nous reprochait une baisse de nos achats vis-à-vis de cette marque ainsi que le développement de la carte concurrente NSK-RHP... Du temps où nous étions distributeur officiel FAG, nous n'avions que la Saône-et-Loire comme territoire de vente. Si l'on sortait de ce département, FAG nous retirait son assistance technique" (cote 297).

M. Gauthier, responsable de l'agence Transmissions Stocks à Auxerre : "Pour la distribution de roulements FAG, l'agence d'Auxerre a comme territoire l'Yonne, plus précisément Auxerre et le sud du département. Une autre agence, située à Sens... a le nord du département comme zone de chalandise. Il est vrai que FAG nous retire tout appui technique et/ou commercial si l'on souhaite concrétiser des ventes hors zone, même à la demande des clients" (cote 224).

M. Malon, de la société Gagneur à Montmorot : "Je suis distributeur FAG sur le bassin lédonien (plaine du Jura Sud). Sur le Haut Jura, il y a un autre distributeur FAG à Morez, à savoir Luquot Outillage. Sur mon territoire, je bénéficie de l'appui technique de FAG." (cote 301).

M. Luquot, PDG de la société Luquot Outillage à Morez : "FAG a été d'accord pour me donner la carte sur le Haut Jura (Morez, St Claude, Champagnole). En accord avec FAG, je respecte ce territoire de distribution pour le roulement. Je ne sors pas de ce territoire car je ne bénéficierai pas de l'appui technique du fabricant en dehors de ma zone" (cote 200).

M. Monnet, déjà cité ci-dessus : "Depuis 1984, je suis distributeur SKF. Ma zone de chalandise sur laquelle je bénéficie de l'appui technique et éventuellement de prix aidés de la part de ce fabricant est la Haute-Saône et les 2 arrondissements du sud du Doubs (Pontarlier, Besançon). Si je vends en dehors de

cette zone, SKF ne me donne pas son appui. Depuis juillet 98, je suis devenu distributeur FAG. Ayant fait ce choix, SKF me retirera sa carte d'ici fin 99... Pour la distribution des roulements FAG, j'ai gardé le même territoire que j'avais avec SKF. FAG pratique la même politique d'appui technique que SKF suivant que le distributeur vend ou non en dehors de sa zone" (cote 335).

C. LES GRIEFS NOTIFIÉS

Les griefs suivants ont été maintenus dans le rapport :

- Aux sociétés FAG, INA, SKF et SNR, la participation à une entente sur les hausses tarifaires et les remises, prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce ;
- Aux sociétés FAG, SKF, SNR, NSK et Koyo, la participation à une entente sur sur les prix à l'encontre de certains clients industriels, prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce ;
- Aux sociétés FAG, SKF, SNR, Doucet, Efrapo, Loudet, Martin-Belaysoud et ses filiales Binetruy et Vulin, Orefi et ses filiales Transmissions Stock et Trumel, la participation à une entente visant à une protection territoriale absolue des zones exclusives de vente, prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce.

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

Sur la procédure

En ce qui concerne la régularité des procès-verbaux

Considérant que les sociétés Loudet et Doucet dénoncent l'absence dans les procès-verbaux des questions auxquelles il est répondu et prétendent que l'article L. 429 du code de procédure pénale, modifié par la loi n° 2000-516 du 15 juin 2000, exige que les questions soient mentionnées ;

Mais considérant qu'aucune disposition légale ou réglementaire n'exige la transcription des questions dans les procès-verbaux, ainsi que cela est énoncé par la cour d'appel dans un arrêt du 23 mai 2000 (Climespace/EDF) ;

Considérant que les sociétés Loudet et SNR soutiennent que le procès-verbal d'audition des représentants de la société SNR, en date du 2 décembre 1998, en se référant seulement aux dispositions générales relatives à la vérification du respect des titres III et IV de l'ordonnance du 1^{er} décembre 1986, ne précise pas l'objet de l'enquête et ne peut donc être retenu contre elles ; qu'elles font valoir que l'arrêt de la cour d'appel de Paris en date du 23 mai 2000 a rappelé que la mention imprimée ci-dessus "*ne permet pas en soi, de vérifier que les exigences légales et réglementaires de l'enquête administrative ont été respectées, dès lors qu'il n'est pas précisé de façon concrète l'étendue et l'objet de celle-ci*" ;

Mais considérant que l'audition des responsables de SNR, en date du 2 décembre 1998, faisait suite à une

visite et saisie dans les locaux de la société, en date du 26 mars 1998, et à une audition de M. Pinchon Philippe, responsable marketing, en date du 6 juillet 1995 ; que les responsables ne pouvaient donc ignorer ni l'objet ni l'étendue de l'audition du 2 décembre 1998 ; qu'enfin, la Cour de cassation, dans un arrêt du 20 novembre 2001, SACER et autres, a énoncé que : "*la mention pré-imprimée sur le PV selon laquelle l'objet de l'enquête a été porté à la connaissance de la personne entendue suffit à justifier, jusqu'à preuve du contraire, de l'indication de cet objet*" ; qu'en l'espèce, cette preuve contraire n'est pas rapportée ;

Considérant que la société Loudet prétend que le contrat type de distribution SKF qu'elle a signé avec cette société le 29 janvier 1990 ne fait pas l'objet d'un procès-verbal de communication de pièces ;

Mais considérant que ce contrat a bien été remis lors de l'audition du 9 novembre 1995, ainsi qu'il est indiqué dans la liste des pièces du rapport d'enquête, et que ce fait n'est pas contesté par la société Loudet ; qu'aucune disposition légale ou réglementaire n'exige l'établissement d'un procès-verbal séparé de communication de document lors d'une audition ; qu'au surplus, un contrat standard similaire, celui de la société Doucet, a été remis aux enquêteurs lors d'une audition en date du 25 octobre 1995, ainsi qu'en témoigne une mention expresse du procès-verbal d'audition ;

En ce qui concerne l'imprécision des griefs notifiés

Considérant que la société SKF soutient, de manière générale, que les griefs qui lui ont été notifiés sont imprécis, certaines pratiques étant tantôt qualifiées de licites, tantôt qualifiées d'illicites, ou évoquées comme illicites dans le corps de la notification de griefs mais non mentionnées dans l'énoncé des griefs, et que, de plus, l'énoncé des griefs ne comporte aucune indication sur la période visée par chacune des pratiques reprochées ;

Mais considérant que la société SKF ne dénonce en fait que l'imprécision d'un seul grief, celui de restrictions verticales dans les réseaux ; que ce grief s'appuie sur l'analyse détaillée faite, dans le corps de la notification de griefs, du fonctionnement du réseau de distribution de la société SKF ; que la cour d'appel, dans un arrêt du 18 février 1997, ODA et CMS, a jugé que le grief notifié doit être interprété par référence aux développements préalables du rapporteur dans l'acte de notification des griefs ;

Considérant que la société Orefi soutient qu'il existe une contradiction dans la notification de griefs entre les paragraphes 8.3 (grief par entreprise, liste dans laquelle Orefi n'est pas mentionnée) et 9 (tableau résumé des griefs dans lequel Orefi est mentionnée) ; que cette erreur matérielle a été reconnue dans le rapport ;

Mais considérant qu'en dépit de cette erreur matérielle, la société Orefi a répondu au grief et a été en mesure de faire valoir ses arguments en défense à toutes les étapes de la procédure ;

En ce qui concerne l'irrégularité de la notification des griefs

Considérant que la société Trumel soutient que le Conseil n'a pas reçu l'accusé de réception de la notification de griefs, alors que l'article 22 du décret n° 86-1309 du 29 décembre 1986 prévoit que les notifications et les convocations font l'objet d'envois recommandés avec demande d'avis de réception ; qu'elle fait, par ailleurs, valoir que le caractère contradictoire de la procédure n'a pas été respecté, les griefs retenus contre elle ne s'appuyant que sur des déclarations d'un responsable de Trumel ou d'autres responsables de la distribution ;

Mais considérant, en premier lieu, que la société Trumel ne conteste pas avoir reçu la notification de griefs et y a répondu dans le délai de deux mois, ses observations ayant été reçues par le Conseil le 24 novembre 2000 ; que l'absence au dossier de l'accusé de réception est donc sans incidence sur la régularité de la procédure ;

Considérant, en second lieu, que dès lors que les déclarations du responsable de la société Trumel ont été régulièrement recueillies et, notamment, qu'il a été informé de l'objet de l'enquête, ses déclarations sont opposables à la société qu'il représente ; que les procès-verbaux recueillant ces déclarations, ainsi que celles des autres personnes auditionnées, quand bien même elles appartiendraient au même secteur d'activité que l'entreprise destinataire des griefs, font foi jusqu'à preuve contraire, ainsi que l'énonce l'article L. 450-2 du code de commerce, et peuvent donc fonder les griefs notifiés ;

En ce qui concerne la régularité de la notification de griefs complémentaire

Considérant que les sociétés Koyo, SNR, FAG et SKF soutiennent que le grief notifié dans la notification de griefs complémentaire, relatif à l'entente entre les fabricants à l'égard des clients industriels, avait été écarté dans la notification de griefs d'origine ; qu'elles rappellent que, dans son rapport d'activité pour l'année 1999, le Conseil a commenté ainsi un arrêt de la cour d'appel de Paris du 8 septembre 1998 (Coca Cola Beverages) : "*lorsque le rapporteur d'une affaire a proposé, dans un rapport notifié aux parties, que soit prononcé un non-lieu, il n'est pas possible à un autre rapporteur ultérieurement désigné (mais la solution serait vraisemblablement la même s'il s'agissait du même rapporteur) de notifier des griefs portant sur les mêmes faits tant du moins que le Conseil ne s'est expressément prononcé sur la proposition de non-lieu initiale*" ; que la société Koyo considère qu'un non-lieu doit donc être prononcé ; que les sociétés SNR, FAG et SKF considèrent que la notification de griefs complémentaire est irrégulière ;

Mais considérant que l'absence d'un grief dans la première notification de griefs ne saurait, en l'absence de proposition de non-lieu notifiée aux parties et au commissaire du Gouvernement, être assimilée à une telle proposition : qu'en effet, l'article L. 464-6 du code de commerce prévoit le déroulement d'une procédure contradictoire avant le prononcé d'un non-lieu par le Conseil ; qu'en l'absence de mise en oeuvre d'une telle procédure, les parties mises en cause ne sont pas fondées à estimer qu'elles ont "*bénéficié d'un non-lieu*" pour la pratique ayant fait l'objet d'un grief complémentaire ; que, par ailleurs, ainsi qu'en a jugé la cour d'appel de Paris dans un arrêt du 19 septembre 1990, société Herlicq et autres, l'article L. 463-2 du code de commerce ne fait pas obligation au conseil de dénoncer simultanément tous les griefs qu'il retient, et qu'en particulier, il peut procéder à une notification complémentaire de griefs

sans porter atteinte aux droits de la défense à la condition que, comme en l'espèce, cette formalité soit accompagnée de toutes les garanties prévues par cet article pour permettre un déroulement pleinement contradictoire de la procédure ; que tel a bien été le cas en l'espèce ;

Considérant que la société Koyo soutient qu'il y a contradiction, dans la notification de griefs complémentaire entre le paragraphe 8.1, dans lequel le premier grief, visé au paragraphe 8,1 de la notification de grief initiale relatif à l'entente sur les tarifs de référence et les remises, lui est notifié, et le paragraphe 9 (tableau récapitulatif des griefs), dans lequel la société Koyo n'est pas concernée par ce premier grief ;

Mais considérant que la contradiction résulte d'une erreur matérielle et qu'il ressort clairement des paragraphes 6.1.1 et 6.1.8. de la notification de grief complémentaire que seul le grief d'entente entre fabricants à l'encontre de clients industriels dits de première monte fait l'objet de la notification de griefs complémentaire et a été retenu contre la société Koyo ; que cette erreur matérielle a été rectifiée dans le rapport ;

Considérant que la société Koyo soutient que les sociétés destinataires de la notification de griefs initiale ont bénéficié d'un délai supplémentaire par rapport à elle, puisqu'elle n'a reçu que la notification de griefs complémentaire en date du 31 janvier 2001 ; qu'en conséquence, les droits de la défense ne sont pas respectés ;

Mais considérant que la société Koyo a disposé, pour déposer des observations en réponse à la notification de griefs complémentaire, du délai de deux mois prévu à l'article L. 463-2 du code de commerce ; qu'au surplus, il lui appartenait de solliciter un délai supplémentaire, conformément à l'article L. 463-2 alinéa 4 du code de commerce, si elle estimait que des circonstances exceptionnelles le justifiaient, ce qu'elle n'a pas fait ; que son moyen doit donc être écarté ;

En ce qui concerne la régularité du rapport

Considérant que, selon la société SKF, des intitulés de griefs ont changé entre les notifications et le rapport, et qu'un nouveau grief d'"interdiction aux distributeurs français de SKF-France de s'approvisionner auprès des distributeurs SKF en Italie" a été ajouté par rapport aux notifications de griefs ; qu'on peut relever, dans le rapport 1994 du Conseil (page 28), que "le Conseil, dans ses décisions, ne peut retenir à la charge des entreprises dont les comportements sont examinés que des griefs ayant fait l'objet d'une notification" ;

Mais considérant qu'en dépit d'intitulés légèrement différents, les griefs notifiés sont dépourvus d'ambiguïté, ainsi qu'en témoignent les observations faites sur le fond par les parties ; qu'en revanche, l'interdiction d'approvisionnement en Italie, n'ayant pas été mentionnée dans la notification de griefs, ne peut être retenue à l'encontre de la société SKF ;

Considérant que la société Koyo soutient que le caractère contradictoire de la procédure n'a pas été

respecté, du fait que le rapport n'a pas répondu de façon approfondie à diverses observations faites par elle dans son premier mémoire ;

Mais considérant qu'aucune obligation légale ou réglementaire ne fait obligation au rapport de répondre dans le détail à l'argumentation des parties, dès lors qu'il contient l'essentiel des considérations permettant d'établir de façon précise, motivée et reposant sur des éléments de preuve spécifiques, les griefs finalement retenus à l'encontre de chaque partie ; qu'il n'est pas contesté que la société Koyo, comme les autres parties, a disposé des délais prévus à l'article L. 463-2 du code de commerce pour produire des observations en réponse au rapport et que le caractère contradictoire de la procédure a donc été pleinement respecté ;

En ce qui concerne l'ancienneté des faits

Considérant que la société Koyo soutient que l'ancienneté des faits ne lui permet pas d'infirmar ou de confirmer les informations figurant dans la notification de griefs et dans le rapport, qu'elle ignorait qu'une action contentieuse se préparait et qu'elle n'avait donc aucun motif de conserver des archives ; qu'en conséquence, la durée excessive de la procédure a porté atteinte aux droits de la défense ;

Mais considérant que la preuve de la violation alléguée des droits de la défense ne saurait résulter ipso facto de la seule durée de la procédure ; qu'il n'est pas démontré, au cas particulier, en quoi les délais qui se sont écoulés entre la date des faits dont le Conseil est saisi d'une part, l'enquête administrative et les étapes de la procédure devant le Conseil d'autre part, auraient porté atteinte aux droits de la défense ; que, de plus, la société Koyo, comme toutes les entreprises destinataires des griefs, a eu la possibilité de consulter l'intégralité du dossier et a été à même de préparer sa défense ;

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

Considérant que la société SNR soutient que les notifications de griefs et le rapport ne sont pas signés de leur auteur et ne respectent donc pas les prescriptions de la loi du 12 avril 2000 ; qu'en conséquence, ils sont entachés d'un vice de forme les rendant irréguliers ;

Mais considérant que la loi du 12 avril 2000 relative aux actes administratifs prescrit la signature des décisions à caractère administratif ; qu'en l'espèce, la notification des griefs n'est pas une décision administrative mais revêt le caractère d'un acte préparatoire, dont la validité n'est pas conditionnée par la signature du dit acte ; que la cour d'appel a jugé dans un arrêt du 21 novembre 2000, TF1, que la notification de griefs et le rapport "*sont suffisamment authentifiés par la mention portée en première page de chacun d'eux, qu'ils ont été établi[s] par[M. J.-R. B.], rapporteur auprès du Conseil de la concurrence*" ;

En ce qui concerne les risques de sanction auxquels s'exposent les sociétés

Considérant que la société Koyo soutient que le rapport ne lui permet pas d'apprécier le risque de

sanction auquel elle est exposée et que le paragraphe "*dommages faits à l'économie*" figurant dans le rapport n'évalue pas spécifiquement le dommage imputable aux griefs d'entente à l'encontre des clients de première monte ; qu'en conséquence, la société Koyo n'est pas en mesure d'apprécier le risque d'une sanction pécuniaire et qu'il en résulte un manquement aux exigences d'une procédure contradictoire ;

Mais considérant que l'évaluation du dommage à l'économie ne constitue qu'un élément d'appréciation pour la détermination des sanctions ; que les sanctions auxquelles s'exposent les entreprises sont suffisamment explicitées par les dispositions de l'article L. 464 - 2 du code du commerce, dans sa rédaction en vigueur à l'époque des faits selon lesquelles : "*Les sanctions pécuniaires sont proportionnelles à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie et à la situation de l'entreprise ou de l'organisme sanctionné. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction. Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 5 % d'un montant du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos.*" ; que le moyen est sans fondement ;

Sur les pratiques constatées

En ce qui concerne les prix et les remises des fabricants à l'égard des distributeurs

En ce qui concerne la société NTN

Considérant que la société NTN fait valoir qu'une erreur de transcription de date a été commise dans le rapport concernant la date d'annonce de la hausse de juillet 1994, NTN ayant annoncé la sienne le 20 juin 1994 (cote 31) et non pas le 31 mai 1994 ; qu'elle était informée à cette date des hausses annoncées par les sociétés SKF, FAG et SNR, respectivement le 31 mai, le 8 juin et le 17 juin 1994 et qu'elle a donc simplement aligné ses prix sur ceux de ses principaux concurrents ; qu'aucune preuve d'échanges d'information entre elle-même et les autres fabricants ne figure au dossier et qu'un simple parallélisme de comportement ne peut suffire à qualifier une entente anticoncurrentielle ;

Considérant que la date d'annonce des hausses de juillet 1994 par NTN est en effet le 20 juin 1994 ; que cette erreur matérielle corrigée, aucun élément ne permet d'établir que la société NTN se serait concertée avec les autres fabricants afin d'aligner ses hausses de prix sur les leurs, à l'égard des distributeurs ; que d'ailleurs, un tel grief ne lui a jamais été notifié ;

En ce qui concerne les sociétés FAG-France, INA Roulements, SNR et SKF France

Considérant que la société FAG-France prétend que la hausse de 1993 est une hausse moyenne pondérée de 3 % et, qu'en conséquence, la hausse effectivement supportée par chaque distributeur est fonction du profil de ses commandes ; qu'aucune preuve d'entente n'a été apportée sur la hausse de 4,5 % de 1994 ; que la hausse de 4,5 % annoncée en janvier 1995 est également une hausse moyenne et qu'aucune preuve d'entente entre fabricants n'est apportée ; que la hausse de 5 % de novembre 1995 est spécifique à FAG ; que la preuve de la hausse, annoncée en 1997 et applicable en 1998, n'est apportée que par une note

manuscrite d'un responsable SNR (cote 76), indiquant que celui-ci était informé des hausses des autres fabricants dès le 29 septembre 1997, sans qu'il soit établi que ce responsable n'a pas été informé de cette hausse par les distributeurs ;

Considérant que la société FAG soutient encore avoir établi ses propres taux de remise de façon totalement indépendante ; qu'elle affirme que la communication de la grille FAG (cotes 083 et 084 des annexes du rapport) des remises était un geste unilatéral de FAG aux autres constructeurs présents à la réunion du 17 décembre 1993, non suivi d'effets ; que la remise de la grille FAG à SNR était justifiée dans le cadre de leurs relations clients-fournisseurs ; que l'absence de décision au cours de la discussion du 17/12/93 [*"excellent outil mais pas décision de la part des intéressés !"*, cote 079 des annexes du rapport] ne permet pas de conclure à une harmonisation des remises ; que le tableau de comparaison de prix nets ne mentionne pas les produits FAG et que la société a pratiqué des prix nets différents pour le produit référencé ; qu'en conséquence, les éléments apportés dans le rapport n'apportent pas la preuve d'une harmonisation des remises ; que la société FAG fait remarquer, à titre subsidiaire que, s'il est prouvé qu'il y a eu des pratiques répréhensibles, elles sont éloignées dans le temps (année 1993), d'une durée limitée, de faible incidence sur le marché (FAG ne détenant que 5 % du marché) et explicables par la situation très préoccupante de l'entreprise ;

Considérant que la société INA Roulement prétend qu'elle s'est contentée d'aligner ses prix sur ceux de ses concurrents comme en témoigne le fait qu'elle annonce ses hausses de tarifs en dernier ; que, de plus, la concertation sur les prix qui lui est reprochée porterait uniquement sur les roulements à billes, soit environ 1 % de son chiffre d'affaires ; qu'en 1995, elle a été la seule société à pratiquer une baisse de 7 % des prix des roulements à aiguilles, tandis qu'en 1997, elle a été la seule à augmenter ses prix de roulements à billes, et que, toute gamme confondue, ses prix de vente diminuent régulièrement depuis 1996 (indice 96,3 en 1999 contre indice 100 en 1996) ; qu'en ce qui concerne les remises, aucune preuve ne figure dans le rapport concernant sa participation éventuelle à une concertation sur leur niveau ;

Considérant que la société SNR soutient que l'évolution des prix nets et des remises, et non les seules grilles tarifaires, est l'élément déterminant pour mesurer la réalité et l'intensité de la concurrence ; qu'elle fait, par ailleurs, valoir que le regroupement des distributeurs leur a conféré une puissance d'achat certaine ; qu'elle produit en défense une directive interne, émise en 1994, rappelant à ses cadres que les ententes entre concurrents portant sur les prix ou les conditions de vente sont strictement interdites ; qu'elle explique encore que si des hausses tarifaires similaires ont été constatées en 1994, leur application doit être essentiellement recherchée dans les caractéristiques propres à ce marché et dans la volonté d'adopter un barème de prix théorique, destiné à être un instrument de mesure de la compétitivité des fabricants et de leurs distributeurs, mais que ces hausses tarifaires n'ont eu aucun effet sur les prix, puisque les fabricants et SNR, en particulier, ont adopté une politique de remises totalement autonome ; que le grief d'entente relatif à la détermination des remises ne repose sur aucun indice consistant et se trouve clairement démenti par les analyses de prix effectivement facturés par SNR ; que si des tentatives ont pu être initiées par certains concurrents de SNR fin 1993, celles-ci n'ont pas dépassé le simple stade de la déclaration d'intention et n'ont, en tout état de cause, jamais reçu l'adhésion de la société SNR ; qu'en ce qui concerne la hausse linéaire des tarifs SNR de 4,5 % du second semestre 1994, annoncée le 17 juin 1994 aux distributeurs, elle soutient qu'il s'agit d'un alignement sur la hausse du leader SKF,

comme en témoigneraient les dates d'annonces des hausses, et qu'il en serait de même pour la hausse de 4,5 % du premier trimestre 1995 ainsi que pour la hausse de 3,5 %, applicable aux tarifs le 4 mars 1998, qui d'ailleurs aurait été annoncée le 4 mars 1998 et non pas le 15 décembre 1997, comme l'indique le rapport ; que, pour preuve de l'autonomie de son comportement, elle fait valoir qu'elle a pratiqué des hausses en 1996 et 1997 ; que, selon elle, les échanges d'information avec la société INA se situent dans un rapport client-fournisseur ;

Considérant que la société SKF-France soutient que ni la télécopie émise le 14 septembre 1993 par la direction commerciale de SNR à son siège à Annecy (cotes 479 à 481 des annexes du rapport), ni les déclarations du 2 décembre 1998 d'un responsable de SNR (cotes 069 à 071 des annexes du rapport) ne sont probantes ; que la seule constatation des hausses intervenues et de leurs dates d'annonce et d'application ne permet pas d'apporter la preuve d'une entente ; qu'il s'agit là seulement d'un parallélisme de comportement ; que, par le relais des distributeurs, les concurrents sont rapidement informés des décisions des fabricants ; qu'en ce concerne la hausse applicable en janvier 1998, elle considère que la note manuscrite saisie dans le bureau de M. Pinchon, datée du 27 septembre 1997 (cote 76), n'apporte pas la preuve voulue, puisque, si la lettre-circulaire d'information de SKF à ses distributeurs, indiquant une hausse de 3,5 % à compter du 1^{er} janvier 1998, date du 1^{er} octobre 1997, SKF avait prévenu oralement ses distributeurs au préalable, ce qui a permis aux autres fabricants d'être informés ; qu'elle infère, par ailleurs, l'inexistence d'une entente entre les fabricants du fait que ses concurrents effectuent des études comparatives de prix, travaux qui seraient inutiles en cas d'entente sur les prix à pratiquer ; qu'enfin, SKF nie être le "*meneur de jeu*" des trains de hausse :

Considérant que, selon la société SKF-France, la concertation entre les fabricants sur les remises n'est pas établie et que, en toute hypothèse, elle n'a eu aucun effet anti-concurrentiel ; qu'elle soutient que les faits et déclarations venant en appui du grief d'entente sur les remises consistent en la seule déclaration de la société SNR, en date du 2 décembre 1998, se référant à une réunion entre fabricants tenue le 17 décembre 1993 ; que l'analyse du rapporteur sur l'évolution des prix nets d'un seul produit standard, le 6203- 2RS, ne saurait apporter une preuve sur l'ensemble des produits et qu'elle ne comprend pas de produits FAG ;

Mais, considérant, en premier lieu, que les sociétés FAG-France, INA-Roulement, SNR et SKF ne contestent pas les déclarations de MM. Bordeaux et Kempf, respectivement, directeur commercial et directeur réseau France de la société SNR, en date du 2 décembre 1998 (cote 69 à 71), citées dans les constatations ci-dessus, et selon lesquelles des représentants des sociétés NSK, Koyo, FAG, SKF et SNR se sont rencontrés le 17 décembre 1993 dans un café de la région parisienne, réunion au cours de laquelle, le représentant de la société SKF a remis à l'ensemble des participants des grilles de remises maximum, qu'il aimerait voir appliquer ; que selon ces déclarations, SKF et FAG ont effectivement demandé, courant septembre 1993, à SNR de sortir le tarif applicable en 1994, le 1^{er} novembre 1993, et d'appliquer les mêmes remises commerciales qu'eux ; que les représentants de la société SNR nient simplement que cette demande ait été suivie d'effet par SNR ; que le document, saisi le 26 mars 1998, dans les locaux de la société SNR à Annecy, établi par M. Kempf, intitulé "*tarif 94*" et daté du 6 septembre 1993 (pièce 1 ci-dessus, cote 479 à 481), confirme ces échanges d'informations sur le montant et la date des hausses de tarifs bruts ainsi que sur le niveau des remises distributeurs ; qu'un

compte-rendu de réunion, daté du 17 décembre 1993 et établi par MM. Bordeaux et Kempf (pièce 3 ci-dessus, cote 77 à 85), fait état d'autres échanges d'informations sur le niveau des remises, les représentants des sociétés SKF, FAG et SNR ayant signalé à M. Constant, directeur général de la société NSK-RHP, que la remise de 72 % accordé sur le tarif de base de NSK-RHP, aboutissait à un écart de l'ordre de 20 % avec leurs propres cotations ; qu'au cours de cette même réunion, le représentant de SKF a remis à tous les participants trois grilles de remises devant servir de "*garde-fou*" documents qualifiés par les rédacteurs du compte-rendu "*d'excellent outil*" même s'il relèvent également qu'il n'y a pas eu "*décision de la part des intéressés*" ; que les sociétés SNR, INA, SKF et FAG n'ont fourni aucune explication plausible à la note manuscrite saisie dans les locaux de SNR (pièce 2 ci-dessus, cote 76), dont les annotations indiquent que, le 29 septembre 1997, SNR connaissait le montant et les dates précises d'effet de la hausse de tarif effectivement appliquée par ses concurrents, quelques mois plus tard ; que dans une déclaration du 5 janvier 1999, M. Le Dosseur, PDG d'INA, reconnaît " : "*Enfin, s'agissant des échanges d'informations avec certains de nos concurrents fabricants : Il est à noter que cette situation n'a rien d'exceptionnel ni de répréhensible à mes yeux. En effet, le produit faisant l'objet d'une normalisation, les tarifs des producteurs de roulements ont toujours été similaires ou positionnés sur ceux des leaders SKF, FAG, SNR (notamment sur le marché allemand) (...) Je considère également ne pas commettre de faute en annonçant, à l'occasion d'une réunion entre confrères à la chambre syndicale, la date et le taux de hausse applicables à mon prochain tarif*" (cotes 3 à 9) ;

Considérant qu'il ressort de ces éléments que les sociétés SNR, FAG, SKF et INA étaient informées de leurs intentions respectives en matière de hausse tarifaire par des contacts directs entre elles et non par l'intermédiaire des distributeurs à qui les hausses auraient pu être annoncées oralement à l'avance ; que les échanges d'informations entre les sociétés SNR et INA ne peuvent s'expliquer uniquement par leurs relations de clients-fournisseurs, SNR étant au courant de la hausse de 3,5 % à laquelle procède INA le 1^{er} mars 1998 dès le 29 septembre 1997, ainsi qu'en témoigne la pièce 2 citée ci-dessus, alors qu'INA n'annonce cette hausse par note interne que le 23 décembre 1997 (cote 63) ; que les sociétés SNR, FAG et SKF ont échangé des informations sur les taux de remise maximum aux distributeurs ; que de tels échanges d'informations sur les augmentations de prix bruts et les évolutions des taux de remise avant que celles-ci interviennent, favorisent d'autant plus les hausses artificielles de prix que les sociétés concernées ont ainsi l'assurance que leurs concurrentes augmenteront également leurs prix d'un montant et à une date convenus ; que ces échanges d'information ont pu avoir un effet sur le niveau des prix nets pratiqués aux distributeurs, notamment lorsqu'ils portaient à la fois sur les hausses de prix bruts et sur des taux de remises maximum, perturbant ainsi le jeu de la concurrence ;

Considérant, en deuxième lieu, que, parmi les sociétés ayant participé aux échanges d'information décrits ci-dessus, FAG, SNR, SKF et INA, augmentent leurs prix de 3 % entre le 2 novembre 1993 et le 17 janvier 1994, de 4,5 % entre le 20 juin et le 11 juillet 1994 (de 4 à 5 % de hausse pour SKF), de 4,5 % entre le 6 mars et le 3 avril 1994 et de 3,5 % du 1^{er} janvier au 1^{er} mars 1998 ; qu'une seule hausse isolée a été relevée au cours de l'enquête, celle des tarifs de FAG, à hauteur de 5 %, le 6 novembre 1995 ; que si un parallélisme de comportement ne peut suffire, à lui seul, à démontrer l'existence d'une entente anti-concurrentielle, dès lors qu'il peut résulter de décisions prises par des entreprises qui s'adaptent de façon autonome au contexte du marché, la preuve d'une telle entente peut, en revanche, être rapportée lorsque des éléments autres que la constatation de ce parallélisme s'ajoutent pour constituer avec lui un faisceau

d'indices graves, précis et concordants pouvant démontrer qu'il procède d'une volonté commune de restreindre la concurrence ; qu'en l'espèce, au parallélisme entre, d'une part, le montant et, d'autre part, les dates d'annonce et d'effet des hausses de tarifs bruts mises en place par les fabricants FAG, SNR, SKF et INA, s'ajoutent les échanges d'information de la fin 1993 et de la fin 1997, établis ci-dessus, qui ont donc été suivis d'effet ; qu'en particulier, la hausse de 3 % sur laquelle ces quatre sociétés s'étaient concertées lors d'une réunion en septembre 1993 (pièce 1 ci-dessus, cote 479-481) a été effectivement appliquée (cf. tableau de la p. 8 de la présente décision) et que la hausse de 3,5 % que SNR annonçait dans un document manuscrit du 29 septembre 1997 (pièce 2 ci-dessus, cote 76) à été effectivement constatée pour le montant et aux dates annoncés ; que le fait que les hausses de tarif sur lesquelles les sociétés se sont entendues soient des hausses pondérées, différentes selon les produits, est sans pertinence sur la qualification de la pratique ;

Considérant, en troisième lieu, que les remises sont variables selon les produits, dont il existe des dizaines de gammes et des centaines de références, selon les quantités commandées, les distributeurs concernés ; qu'à ces remises peuvent s'ajouter chez certains fabricants des bonus basés sur le chiffre d'affaires annuels ; que l'analyse faite dans les constatations ci-dessus (tableau 2 et graphique 1), montrant l'alignement des prix nets SKF et SNR sur une des références les plus vendues, constitue un indice supplémentaire d'une concertation portant à la fois sur les tarifs bruts et sur les remises, et ayant des effets sur les prix nets ; que ces effets sont confirmés par les déclarations de distributeurs (Roulement Service, cote 306, et Centre Roulement Dauphiné, cote 37 à 38) et de la société Péchiney (cote 422), citées dans la première partie de la présente décision, qui ont constaté les effets du comportement coopératif des principaux fabricants ;

Considérant, enfin, que quand bien même elle serait avérée, la puissance d'achat des distributeurs ne peut justifier que les fabricants se concertent pour aligner les hausses de leurs tarifs ; qu'au surplus, la vente de roulements par les distributeurs ne représente qu'environ 20 % du chiffre d'affaires des fabricants ;

Considérant qu'il ressort de ce qui précède qu'il existe un faisceau d'indices graves, précis et concordants, permettant d'établir que les sociétés FAG, SKF et SNR se sont concertées afin d'harmoniser les montants et les dates d'effet de leurs hausses de tarifs brut et leurs taux de remise maximum aux distributeurs ; que la société INA a participé à cette entente en ce qui concerne les montants et les dates d'annonces et d'effet des hausses de tarifs brut ainsi que son PDG, M. Le Dosseur, l'a reconnu lors de son audition (cotes 3 à 9) ; que ces pratiques constituent une action concertée ayant pour objet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur le marché des roulements à billes et, de ce fait, prohibée par l'article L. 420-1 du code de commerce ;

En ce qui concerne les prix et les remises des fabricants à certains clients industriels

Considérant que la société FAG-France fait valoir que ses mouvements de prix nets constatés à l'égard des trois clients KUHN, Leroy-Somer et USOCOME entre 1993 et 1994 n'ont rien de commun avec les chiffres annoncés dans la note de SNR rendant compte de la réunion du 17 décembre 1993 (cote 77) ; qu'ainsi, la hausse soit-disant convenue en réunion de 3 % vis-à-vis de Kuhn fut en réalité une hausse de

1,5 %, celle de 2,5 % vis-à-vis de Leroy-Somer fut en réalité de 10 % et celle de 2 % vis-à-vis de USOCOME fut en réalité de 15 % ;

Considérant que la société NSK-RHP France soutient que les prix nets de ventes de roulements à la société Leroy-Somer ont été définitivement proposés à l'acheteur en lui envoyant une liste de prix le 15 décembre 1993, soit deux jours avant la réunion d'échanges d'information avec les autres fabricants, qu'il en est de même pour la société KUHN, que pour la société USOCOME l'accord de prix s'est réalisé plus tardivement ; qu'elle expose que la hausse moyenne réelle pratiquée à l'égard de Leroy-Somer entre 1993 et 1994 a été de 5,37 %, donc bien supérieure aux 2,5 % convenus lors de la réunion, que les prix proposés à USOCOME entre 1993 et 1994 ont baissé de 1,65 %, et non pas augmenté de 2 % ; qu'elle en conclut que, si elle a bien participé à la réunion du 17 décembre 1999 avec les autres fabricants, la discussion n'a, cependant, eu aucun effet sur sa politique de prix ;

Considérant que la société Koyo prétend que sa présence à la réunion du 17 décembre 1993 est une supposition, que l'hypothèse de sa présence serait expliquée par le souhait des entreprises japonaises de profiter de toute occasion de rencontre avec les principaux fabricants, alors qu'elles étaient considérées comme indésirables au sein de l'association européenne des fabricants, le FEBMA ; que sa présence à cette réunion avait simplement pour but la constatation d'une augmentation d'un prix net, appliquée dans le passé à un client et nullement la prise d'une décision concertée issue de la réunion en vue d'aboutir à une entente de prix ; qu'elle fait également état de variations de prix proposés à Leroy-Somer, USOCOME et KUHN entre 1993 et 1994, très différentes de celles sur lesquelles une concertation lui est reprochée ;

Considérant que la société SNR soutient que le grief éventuel d'entente ne s'appuie que sur une seule pièce, le compte-rendu de la réunion du 17 décembre 1993 ; que l'existence d'une telle entente sur les prix et les remises est contredite par la réalité des faits, telle qu'elle résulte des factures ;

Considérant que la société SKF fait valoir que le grief, énoncé dans la notification complémentaire et concernant certains clients industriels, est un grief d'intention et que l'intention d'entente n'est pas répréhensible ; qu'elle affirme que les hausses (ou baisses) pratiquées ne sont jamais linéaires mais que le prix de chaque article est fixé de manière indépendante et, qu'en conséquence, l'idée d'une hausse générale de 2,5 % pour Leroy Somer, de 2 % pour USOCOME ou encore de 3 % pour Kuhn ne correspond pas à la réalité ; qu'au surplus, le grief ne s'appuie que sur un seul élément, le compte-rendu de la réunion du 17 décembre 1993 ;

Mais considérant que le compte-rendu de la réunion du 17 décembre 1993 établi par SNR (pièce 3 ci-dessus, cote 77 à 79) est sans ambiguïté sur les échanges d'informations pratiqués entre les sociétés SKF, SNR, Koyo, NSK et FAG, et sur les taux de hausse de prix que ces fabricants avaient l'intention de proposer à Leroy Somer, USOCOME et Kuhn ; que la circonstance que ces échanges d'information n'aient éventuellement pas conduit à un alignement effectif des prix pratiqués, compte tenu, notamment, du fait que le profil des commandes de ces clients ne peut qu'être différent pour chacun d'eux, est sans incidence sur le caractère anticoncurrentiel de ces échanges d'informations, qui avaient pour objet et ont

pu avoir pour effet d'empêcher le libre jeu de la concurrence sur le marché des roulements à billes ; que cette pratique est contraire aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ;

En ce qui concerne les restrictions verticales dans les réseaux

Sur les pratiques des fabricants

Considérant que la société FAG-France fait valoir qu'elle n'a jamais sanctionné un distributeur pour avoir vendu des produits contractuels en dehors des zones où le distributeur était supposé développer son activité commerciale, que de nombreux distributeurs FAG affirment qu'ils vendent en dehors de leur zone de chalandise recommandée et que les refus allégués d'assistance technique ne reposent que sur quelques déclarations de distributeurs ;

Considérant que la société SNR soutient que sa politique en matière de revente hors zone se résume ainsi : *SNR n'empêche pas ses distributeurs de satisfaire des commandes qui leur parviendraient de clients hors zone : il n'existe de la part de SNR aucune restriction quant aux reventes de roulements à l'extérieur du territoire concédé SNR s'abstiendra simplement d'accompagner le distributeur dans une politique de démarchage actif de clientèle hors de sa zone de chalandise, en évitant d'apporter son appui ou son concours à un distributeur qui prendrait l'initiative d'ouvrir une agence ou une succursale pour concurrencer de manière active le distributeur SNR local.* ; qu'elle précise que le distributeur ayant des obligations de commercialiser les produits SNR et d'assurer un service technique adapté aux besoins du client, le fabricant apporte une assistance technique et commerciale tant au niveau de la promotion et accompagnement en clientèle, de la formation et documentation techniques, ainsi que de conseils et expertises en cas de dysfonctionnement de roulements fabriqués par SNR ; que, selon elle, il convient de ne pas confondre l'assistance technique et l'après-vente en cas de dysfonctionnement avec l'exercice de la garantie sur produit qui est due quelle que soit l'origine de la vente ; que la société SNR soutient encore qu'en s'abstenant d'accompagner ses distributeurs dans une démarche de prospection active en dehors de leur zone de chalandise respective, elle ne met pas en œuvre une protection territoriale absolue prohibée par le droit de la concurrence ; qu'elle considère, en effet, que tel serait le cas uniquement si, d'une part, l'absence d'assistance était de nature à dissuader le revendeur de répondre aux demandes formulées par des clients hors zone et, d'autre part, il n'existait au profit de l'acheteur final aucune autre source alternative d'approvisionnement sur le territoire concédé que celle constituée par le concessionnaire exclusif ; que la société estime qu'aucune de ces conditions ne se retrouve réunie en l'espèce et que, notamment, plusieurs déclarations de distributeurs montrent que ceux-ci n'hésitent pas à répondre aux sollicitations de clients hors zone ;

Considérant que la société SKF soutient que les restrictions territoriales, maîtrisées par le biais de l'assistance technique de SKF, ne sont pas établies, qu'en effet, aucune clause du contrat ne stipule ces restrictions, que les déclarations de divers distributeurs, indiquant le refus d'assistance technique de SKF pour les reventes hors zone, sont exprimées au conditionnel (ou au futur) et qu'en revanche, divers distributeurs confirment qu'ils ne subissent aucune entrave à la revente passive hors zone ;

Mais considérant, en premier lieu, que le contrat de distributeur agréé SKF prévoit l'exclusivité de vente sur un territoire convenu ; que, si la société FAG affirme que ces distributeurs n'ont pas de territoire concédé et ne sont pas exclusifs, les déclarations de distributeurs agréés FAG font état d'un territoire et ne mentionnent pas de concurrents agréés FAG sur ce territoire ; que, de même, les déclarations des distributeurs SNR attestent du caractère exclusif de leurs zones de chalandise ; que, dans ces conditions, les clients potentiels situés dans une zone donnée ne peuvent mettre en concurrence plusieurs distributeurs agréés de la même marque ;

Considérant, en second lieu, qu'une clause d'exclusivité de vente, d'exclusivité d'achat ou de non-concurrence entre deux entreprises n'est prohibée par les dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce que dans la mesure où, d'une part, elle a pour objet ou peut avoir pour effet de restreindre le jeu de la concurrence sur un marché et où, d'autre part, elle ne peut bénéficier des dispositions de l'article L. 420-4 de ce code ;

Considérant, en troisième lieu, qu'un fournisseur recourant à un réseau de distributeurs exclusifs auxquels il concède des territoires d'exclusivité ne saurait licitement interdire à ces distributeurs de répondre à des sollicitations de clients situés dans des zones géographiques autres que celles faisant l'objet de l'exclusivité dès lors qu'ils ne procèdent pas à une politique de vente active en dehors du territoire qui leur a été concédé ; qu'une telle pratique, qui vise à empêcher le revendeur de répondre à des demandes de clients situés en dehors de la zone concédée, constitue, par sa nature même, une restriction de concurrence ; qu'en outre, ainsi que l'a jugé la CJCE, dans son arrêt Miller contre Commission du 1^{er} février 1978, une telle clause, par l'effet "*optique et psychologique*" qu'elle crée, peut contribuer à favoriser une répartition de marché ;

Considérant, en quatrième lieu, qu'il ressort de nombreuses déclarations de distributeurs agréés FAG, SNR ou SKF, citées ci-dessus dans les constatations, que ces trois fabricants ont pour pratique de refuser d'apporter une assistance technique aux ventes réalisées par les distributeurs agréés en dehors de leur zone d'exclusivité, quand bien même ces ventes ne résulteraient pas d'un démarchage actif des distributeurs concernés en dehors de leur zone, mais constitueraient de simples réponses aux sollicitations des clients ; que cette pratique n'est pas contestée par la société SNR ; que la circonstance qu'elle ne soit pas matérialisée par une clause d'un contrat écrit, comme l'observe la société SKF, est sans pertinence, son existence étant suffisamment établie par les nombreuses déclarations concordantes des distributeurs ; que le seul contre-exemple relevé au cours de l'instruction est celui de la société SNR qui soutient que le distributeur Dubuisson, dont la zone d'exclusivité est le département des Bouches-du-Rhône, bénéficie de son assistance technique pour deux clients situés dans le Var "*qu'ils avaient depuis toujours*" ;

Considérant, en cinquième lieu, que s'il ressort de plusieurs déclarations de distributeurs que le fait de ne pas disposer de l'assistance technique du fabricant n'est pas un obstacle absolu à la revente passive hors zone (Loudet, cote 180 ; Martin-Belaysoud, cote 172 ; Trumel Orefi, cote 220 ; Roulement Service à Châlon, cote 212), certaines de ces déclarations (Loudet, Trumel Orefi) permettent cependant de distinguer deux situations : d'une part, la revente de roulements standards, pour laquelle l'absence d'assistance technique du fabricant ne pose pas de problèmes, et, d'autre part, les sollicitations portant

sur des produits plus spécifiques, pour lesquelles le refus d'assistance technique constitue une dissuasion efficace ; que d'autres distributeurs, sans opérer cette distinction, se disent simplement dissuadés de livrer hors zone (Centre Roulement Clermont-Ferrand, cote 66 ; Tremeau, cote 208 ; Luquot Outillage, cote 200) ;

Considérant qu'il ressort de ce qui précède que le refus d'assistance technique pour les ventes passives hors zones convenu entre les fabricants FAG, SNR et SKF et les distributeurs est de nature à dissuader les distributeurs d'accepter des commandes en dehors de leurs zones d'exclusivité et, en conséquence, à limiter la concurrence par les prix que pourraient se faire les distributeurs des produits d'une même marque ; que ces pratiques sont mises en œuvre par trois des principaux fabricants de roulements présents sur le marché français, totalisant ensemble 54 % des ventes en 1998, et que leur effet cumulé sur ce marché est donc important ; que leurs auteurs participant par ailleurs à une entente sur les prix et les remises faits aux distributeurs, ces pratiques sont, de plus, de nature à accentuer les effets anticoncurrentiels de cette entente, en confortant l'absence de concurrence sur les prix entre les différentes marques par une entrave à la concurrence sur les prix intra marque ; qu'en conséquence, ces pratiques sont contraires aux dispositions de l'article L. 420-1 du code de commerce ;

Considérant, en revanche, que s'agissant des distributeurs Doucet, Loudet, Martin Belaysoud et Binnetruy, Orefi, Trumel et Efrapo auxquels le même grief a été notifié, il ressort de l'instruction qu'ils n'étaient pas en situation de résister aux fabricants et de refuser la politique systématique de refus d'assistance technique en cas de ventes, mêmes passives, à des clients hors zone, qui leur était imposée par les fabricants ; qu'ainsi, la circonstance que dans un certain nombre de cas, ils se soient pliés à cette politique ne peut être retenue à leur encontre ; qu'il y a lieu, à leur égard, de faire application des dispositions de l'article L. 464-6 du code du commerce ;

Sur les suites à donner

Considérant que les infractions retenues ci-dessus ont été commises antérieurement à l'entrée en vigueur de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques ; que, par suite, les dispositions introduites par cette loi dans l'article L. 464-2 du code de commerce, en ce qu'elles prévoient des sanctions plus sévères que celles qui étaient en vigueur antérieurement, ne leur sont pas applicables ;

Considérant qu'aux termes de l'article L. 464-2 du code de commerce dans sa rédaction antérieure à l'entrée en vigueur de la loi du 15 mai 2001 : "*Le Conseil de la concurrence peut infliger une sanction pécuniaire applicable soit immédiatement, soit en cas d'inexécution des injonctions. Les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage à l'économie et à la situation de l'entreprise ou de l'organisme sanctionné. Elles sont déterminées individuellement pour chaque entreprise ou organisme sanctionné et de façon motivée pour chaque sanction. Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 5 % du montant du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en France au cours du dernier exercice clos. Si le contrevenant n'est pas une entreprise, le maximum est de dix millions de francs.*" ;

Considérant que, pour apprécier la gravité des pratiques d'entente sur les prix bruts et les remises aux distributeurs et aux clients industriels, il convient de tenir compte de ce qu'elles ont eu pour objet et pour effet d'entraver le jeu de la concurrence sur les prix entre six des principaux fabricants de roulements vendant leurs produits sur le territoire français ; que de telles ententes de prix, qui rentrent dans la catégorie des "*ententes injustifiables*" au sens de la recommandation du Conseil de l'OCDE du 25 mars 1998, sont particulièrement graves, comme le souligne cette organisation qui énonce dans cette recommandation que "*les ententes injustifiables constituent la violation la plus flagrante du droit de la concurrence*" ; que la gravité de la pratique d'entente sur le niveau des hausses de prix et des remises aux distributeurs résulte également du fait qu'elle a été répétée, les preuves mises au jour portant sur des contacts en 1993 et en 1997 ; qu'en ce qui concerne les sociétés FAG, SKF et SNR, la mise en œuvre concomitante de pratiques restreignant la concurrence par les prix, au niveau de la distribution, entre produits d'une même marque, ajoute encore à la gravité des pratiques qui leur sont imputées ; que de plus, s'agissant d'entreprises de dimension internationale, disposant de moyens importants, elles ne pouvaient ignorer la gravité des pratiques qu'elles mettaient en œuvre ;

Considérant que pour apprécier le dommage causé à l'économie par ces pratiques, il convient de tenir compte du fait que les ententes de prix et de remises sont intervenues entre des entreprises dont les ventes de roulements sur le marché français représentaient près des trois quarts du total des ventes en 1998 ; qu'au total, les ventes de l'ensemble des fabricants sur le marché français représentaient 5,9 milliards de francs en 1998, et que les ventes effectuées par le canal des distributeurs s'élevaient à 1,4 milliard de francs en 1997 ; que les roulements sont un matériel indispensable au fonctionnement de toute machine mécanique et sont donc utilisés dans de très nombreuses branches de l'activité économique ; que s'agissant du secteur de la première monte, les décisions prises par les acheteurs en ce qui concerne le matériel retenu engagent celles qui sont prises par la suite ; que ce dommage doit être apprécié sur une période relativement longue, de 1993 à 1998 ; que les hausses de prix bruts annoncées par les fabricants participant à l'entente sur cette période, soit 3 % fin 1993, 4,5 % mi-1994, 4,5 % début 1995 et 3,5 % début 1998 conduisaient à une hausse cumulée de 16,4 % sur l'ensemble de la période, dans un contexte où le marché était en récession et où la hausse de prix de l'ensemble des produits industriels a été limitée à 1,16 % ; que l'alignement des hausses de prix bruts et les concertations sur le niveau des remises ont nécessairement eu un effet de hausse artificielle des prix nets, même s'il n'est pas possible de le mesurer ;

En ce qui concerne la société SKF-France

Considérant que les éléments présents au dossier prouvent la participation de la société SKF à une entente portant sur les prix bruts et sur les remises aux distributeurs ; que les documents et témoignages recueillis font état du rôle de leader de la société SKF dans cette entente ; qu'ils démontrent également sa participation à la réunion du 17 décembre 1993 au cours de laquelle plusieurs fabricants se sont entendus sur le niveau des hausses de prix à appliquer à plusieurs grands clients industriels ; que la société SKF a, de plus, limité la concurrence par les prix au niveau de la distribution de ses produits en refusant son assistance technique aux distributeurs agréés pour les ventes passives hors de leurs zones exclusives ; que ladite société a réalisé un chiffre d'affaires en France au 31 décembre 2000, dernier exercice connu, de 226,5 millions d'euros ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-

dessus, il y a lieu d'infliger à la société SKF une sanction de 7 900 000 euros ;

En ce qui concerne la société FAG France

Considérant que les éléments présents au dossier prouvent la participation de la société FAG à une entente portant sur les prix bruts et sur les remises aux distributeurs ; qu'ils démontrent également sa participation à la réunion du 17 décembre 1993 au cours de laquelle plusieurs fabricants se sont entendus sur le niveau des hausses de prix à appliquer à plusieurs grands clients industriels ; que la société FAG a, de plus, limité la concurrence par les prix au niveau de la distribution de ses produits en refusant son assistance technique aux distributeurs agréés pour les ventes passives hors de leurs zones exclusives ; que ladite société a réalisé un chiffre d'affaires en France au 31 décembre 2000, dernier exercice connu, de 1,08 million d'euros ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction de 32 000 euros ;

En ce qui concerne la société SNR Roulements

Considérant que les éléments présents au dossier prouvent la participation de la société SNR à une entente portant sur les prix bruts et sur les remises aux distributeurs ; qu'ils démontrent également sa participation à la réunion du 17 décembre 1993 au cours de laquelle plusieurs fabricants se sont entendus sur le niveau des hausses de prix à appliquer à plusieurs grands clients industriels ; que la société SNR a, de plus, limité la concurrence par les prix au niveau de la distribution de ses produits en refusant son assistance technique aux distributeurs agréés pour les ventes passives hors de leurs zones exclusives ; que ladite société a déclaré avoir réalisé un chiffre d'affaires en France au 31 décembre 2001, dernier exercice connu, de 221,3 millions d'euros ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction de 6 600 000 euros ;

En ce qui concerne la société INA Roulements

Considérant que les éléments présents au dossier prouvent la participation de la société INA à une entente portant sur les prix bruts aux distributeurs ; que ladite société a réalisé un chiffre d'affaires en France au 31 décembre 2000, dernier exercice connu, de 277 millions d'euros ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction de 4 000 000 euros ;

En ce qui concerne la société Koyo-France

Considérant que les éléments présents au dossier prouvent la participation de la société Koyo à la réunion du 17 décembre 1993 au cours de laquelle plusieurs fabricants se sont entendus sur le niveau des hausses de prix à appliquer à plusieurs grands clients industriels ; que ladite société a réalisé un chiffre d'affaires au 31 décembre 2000, dernier exercice connu, de 33 millions d'euros ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction de 162 000 euros ;

En ce qui concerne la société NSK-France

Considérant que les éléments présents au dossier prouvent la participation de la société NSK-France à la réunion du 17 décembre 1993 au cours de laquelle plusieurs fabricants se sont entendus sur le niveau des hausses de prix à appliquer à plusieurs grands clients industriels ; que ladite société a réalisé un chiffre d'affaires en France au 31 décembre 2000, dernier exercice connu, de 64 millions d'euros ; qu'en fonction des éléments généraux et individuels tels qu'ils sont appréciés ci-dessus, il y a lieu de lui infliger une sanction de 320 000 euros ;

DÉCIDE

Article 1^{er} : Il est établi que les sociétés :

- SKF-France
- FAG France
- SNR Roulements
- INA Roulements
- Koyo-France
- NSK France anciennement NSK-RHP-France

ont enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code du commerce.

Article 2 : Il n'est pas établi que les sociétés NTN, Efrapo, Doucet, Loudet, Martin-Belaysoud et ses filiales Binetruy et Vulin, Orefi et ses filiales Transmissions Stock et Trumel aient enfreint les dispositions de l'article L. 420-1 du code du commerce.

Article 3 : Sont infligées les sanctions pécuniaires suivantes :

- 7 900 000 euros à la société SKF-France
- 32 000 euros à la société FAG France
- 6 600 000 euros à la société SNR Roulements
- 4 000 000 euros à la société INA Roulements
- 162 000 euros à la société Koyo-France
- 320 000 euros à la société NSK France anciennement NSK-RHP-France

Délibéré sur le rapport oral de M. d'Aumale, par Mme Hagelsteen, présidente, Mme Pasturel, vice-présidente, M. Nasse, vice-président, MM. Bidaud, Gauron, Ripotot, membres.

La secrétaire de séance,
Françoise Hazaël-Massieux

La présidente,
Marie-Dominique Hagelsteen

(1) *L'ISO regroupe les comités nationaux de normalisation de nombreux pays. La France est représentée par l'AFNOR. L'Allemagne par la DIN, les États-Unis par l'ANSI, la Grande-Bretagne par le BS, etc..*

(2) *Catégorie retenue lorsque manque l'identification de la destination finale. A ne pas confondre avec la part de marché réalisée par les distributeurs*

© *Conseil de la concurrence*