RECOMMANDATION N° 1835/81/CECA DE LA COMMISSION

du 3 juillet 1981

aux États membres, relative aux obligations de publication des barèmes de prix et des conditions de vente ainsi qu'aux pratiques interdites dans le négoce de l'acier

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier, et notamment son article 63 paragraphe 3,

considérant que la situation actuelle du marché de l'acier exige une action énergique sur les prix de vente des produits sidérurgiques; que, dans ce cadre, la Commission renforce ses contrôles du respect des règles en matière de prix et, par la décision n° 1834/81/CECA du 3 juillet 1981 qui modifie la décision n° 30-53 de la Haute Autorité (1), a complété les obligations des entreprises en ce qui concerne leurs organisations de vente;

considérant que le marché de l'acier forme un tout dans lequel les négociants exercent un rôle important, étant donné que passent par leur entremise plus de la moitié des aciers vendus dans la Communauté, en ventes directes ou ex magasin, y compris les ventes de produits importés de pays tiers;

considérant que, pour assurer une discipline efficace en matière de prix, il faut que le marché entier y soit soumis et que la Commission complète ses actions sur les prix en faisant usage du pouvoir que lui confère l'article 63 paragraphe 3 du traité pour que les entreprises de distribution de l'acier respectent des règles en matière de prix et conditions de vente analogues à celles imposées aux entreprises de production par l'article 60 du traité et ses décisions d'application;

considérant que ces dispositions doivent s'appliquer à toutes les catégories et qualités d'acier relevant du traité, produites dans la Communauté ou provenant de pays tiers; qu'elles doivent s'appliquer à toutes les formes du négoce, pour les ventes directes et pour les ventes ex magasin;

considérant qu'il ne convient cependant pas d'étendre les obligations du négoce à l'ensemble des entreprises de distribution, un certain nombre d'entre elles ayant un volume d'affaires peu important; que, dans ces conditions, les obligations à imposer au négoce peuvent être limitées aux entreprises de distribution dont le chiffre annuel de revente est d'au moins 12 000 tonnes;

considérant que les entreprises de distribution appartenant à un même groupe doivent être soumises aux obligations lorsque le cumul de leur chiffre de revente atteint ou dépasse le tonnage minimal annuel précité, étant donné qu'elles agissent comme une seule entité économique;

considérant que, pour éviter toute discrimination, doivent aussi être traitées de la même façon les entreprises de distribution qui écoulent des produits sidérurgiques relevant du traité, transformés à partir d'autres produits en acier, notamment les entreprises de déroulage de larges bandes à chaud qui effectuent une opération de transformation par découpage en tôles ou refendage en feuillards;

considérant que la mise en œuvre de la présente recommandation rend nécessaires, dans certains États membres, des procédures législatives et d'autres mesures dont la réalisation prend un certain temps; qu'il est donc nécessaire d'accorder un délai suffisant — jusqu'au 30 juin 1982 — pour sa mise en application effective; que, entre-temps, la Commission impose elle-même directement, par sa décision n° 1836/81/CECA prise au titre de l'article 95, aux entreprises de distribution des obligations équivalentes; que, en conséquence, les États membres ne doivent assurer le respect et le contrôle de ces obligations qu'à partir de cette date,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE RECOMMANDATION:

Article premier

Les États membres mettent en application, à partir du 1er juillet 1982 et jusqu'au 30 juin 1984, des mesures de nature à assurer que les entreprises de distribution d'acier visées à l'article 2 soient soumises aux obligations faisant l'objet de la présente recommandation et à faire respecter ces obligations par des mesures de contrôle appropriées et les sanctions décrites à l'article 16.

Les États membres informent la Commission avant le 1er janvier 1982 sur les mesures prises.

(1) JO CECA du 4. 5. 1953, p. 109.

Article 2

1. Sont visées au sens de la présente recommandation les entreprises de distribution de la Communauté qui effectuent des ventes directes et des ventes ex magasin, à l'intérieur du marché commun, des produits en acier définis à l'annexe I du traité, à l'exclusion de la ferraille, pour autant:

— qu'elles se procurent tout ou partie de l'acier directement auprès d'entreprises de production de la Communauté ou de pays tiers,

et

— que leur chiffre de revente d'acier, cumulé le cas échéant avec le chiffre de revente d'acier de leurs sociétés mères et/ou filiales et succursales, soit au moins de 12 000 tonnes par an, le résultat du dernier exercice annuel faisant foi,

et

— qu'elles ne soient pas une organisation de vente au sens de la décision n° 30-53

ci-après nommées «négociants en acier».

2. Sont également considérées comme «négociants en acier», et assujetties de la même façon, les entreprises de distribution visées au paragraphe 1 qui commercialisent les produits en acier après les avoir transformés. Il y a transformation au sens de la présente recommandation lorsqu'un des produits en acier visés à l'annexe I du traité CECA est transformé en un autre produit en acier visé à ladite annexe par une opération autre que le laminage.

3. Si le chiffre de revente d'acier d'une entreprise de distribution atteint ou dépasse pour une année le tonnage minimal annuel fixé au paragraphe 1, les dispositions de la présente recommandation lui sont applicables à partir de l'année civile suivante.

Article 3

Les négociants en acier sont tenus de publier des barèmes de prix et des conditions de vente pour les ventes directes et les ventes ex magasin, conformément aux dispositions ci-dessous, et de les communiquer à un service désigné par l'État membre.

Une société mère de négoce d'acier peut publier des barèmes de prix et de conditions de vente qui sont valables également pour ses filiales et ses succursales.

Article 4

Tous les barèmes de prix et conditions de vente publiés doivent comporter les indications suivantes:

a) prix de base par catégorie de produits ou prix de base par qualité et catégorie de produits;

b) extra dont il est fait application en faisant apparaître:

— les écarts pour dimensions et longueurs,

— les majorations pour qualités et nuances,

— les majorations et minorations de quantités par échantillon et/ou par commande spécifiée,

— les tolérances non sujettes à surprix,

— les majorations pour tolérances réduites,

— ainsi que les surprix et majorations normalement appliqués se rattachant à la livraison des divers produits, notamment des surprix pour refendage et cisaillage;

c) lieu de livraison;

d) mode de cotation;

e) frais liés au mode de chargement;

f) lorsqu'il en est fait application, rabais, ristournes et toutes formes de rémunération accordés à d'autres négociants ou utilisateurs;

g) conditions de paiement;

h) nature et montant des taxes et autres charges qui s'ajoutent aux prix des barèmes dans les conditions faites aux acheteurs.

Article 5

Les barèmes de prix des négociants en acier ne peuvent contenir des prix relatifs à des produits qui ne sont pas effectivement offerts sur le marché par le négociant en acier en cause.

Article 6

1. a) Les barèmes de prix et les conditions de vente sont applicables au plus tôt deux jours francs après avoir été adressés au service désigné par l'État membre.

b) Le négociant en acier est tenu de communiquer, sur demande, les barèmes de prix et les conditions de vente à toute personne intéressée.

2. Le paragraphe 1 s'applique également à toute modification des barèmes de prix et conditions de vente.

Article 7

1. Pour les ventes directes, le négociant en acier peut aussi faire face à ses obligations de publication des barèmes de prix et des conditions de vente en faisant figurer la clause suivante dans son barème de prix de vente de l'acier, suivant sa provenance:

a) «Les prix applicables aux ventes directes d'acier en provenance d'un producteur de la CECA sont les prix de revient au lieu de destination qui ressortent du barème de prix du producteur ayant servi de base à la conclusion de la vente et auxquels s'appliquent nos conditions de vente publiées ainsi que les majorations suivantes . . .»

b) «Les prix applicables aux ventes directes d'acier en provenance de pays dont les offres ont fait l'objet d'une interdiction d'alignement de la part de la Commission des Communautés européennes sont les prix rendus destination qui ressortent du barème de prix de l'entreprise de la Communauté qui offre le prix de revient le plus favorable au lieu de destination, déduction faite des rabais de pénétration consentis à ces pays, et auxquels s'appliquent nos conditions de vente publiées ainsi que les majorations suivantes . . .»

c) «Les prix applicables aux ventes directes d'acier en provenance d'autres pays tiers sont les prix de revient au lieu de destination qui ressortent des prix de base à l'importation publiés par la Commission des Communautés européennes et auxquels s'appliquent nos conditions de vente publiées ainsi que les majorations suivantes . . . »

2. Il y a vente directe lorsque, dans le cadre de contrats de vente conclus entre le producteur et le négociant en acier, d'une part, ainsi qu'entre le négociant en acier et son client acheteur de la marchandise, d'autre part, l'expédition de la marchandise est effectuée directement par le producteur au client du négociant en acier ou suivant les instructions du client. Toutes les autres ventes sont des ventes ex magasin.

Article 8

Les négociants en acier peuvent ne pas publier les rabais pour produits déclassés ou de deuxième choix. Ils sont alors tenus de préciser sur les factures la raison du déclassement ou les raisons du classement du produit comme produit de second choix.

Article 9

Constitue une pratique interdite le fait pour un négociant en acier d'appliquer dans le marché commun des conditions inégales (article 11) à des transactions comparables (article 10).

Article 10

1. Sont comparables les transactions:

a) conclues avec des acheteurs:

— qui se trouvent en concurrence entre eux,

— ou qui fabriquent des produits identiques ou similaires,

— ou qui remplissent les mêmes fonctions commerciales,

et

b) qui portent sur des produits identiques ou similaires

et

c) dont les autres caractéristiques commerciales essentielles ne diffèrent pas d'une manière sensible.

2. Ne sont pas comparables les transactions entre la conclusion desquelles est intervenue une modification durable des prix des conditions de vente du négociant en acier.

Article 11

1. Ne constituent pas des conditions inégales, les conditions différentes appliquées par un négociant en acier à des transactions comparables dans la mesure où elles tiennent compte d'une manière appropriée de différences dans les prestations ou dans l'exécution des transactions.

2. Il y a application de conditions inégales lorsqu'un négociant en acier accorde, sans majoration de prix, des délais de paiement plus favorables que ceux qu'il applique généralement à des transactions comparables.

Article 12

Le négociant en acier qui fait valoir que des transactions ne sont pas comparables (article 10) ou que des conditions ne sont pas inégales (article 11) est tenu de présenter, à la demande du service désigné par l'État membre, les circonstances et les faits justificatifs appropriés.

Article 13

1. Lorsqu'un négociant en acier aligne son offre sur le barème d'un concurrent, constitue une pratique interdite l'application de conditions qui assurent à l'acheteur un prix effectif rendu à destination finale inférieur au prix auquel l'acheteur pourrait obtenir le produit du concurrent.

2. Le prix rendu à destination finale doit comprendre, en plus des prix et conditions, les frais de transport, majorations ou taxes supportés par l'acheteur, sous déduction des rabais ou ristournes dont il bénéficie.

3. Lorsqu'un négociant en acier aligne son offre sur les conditions faites par un concurrent extérieur à la Communauté, les dispositions des paragraphes 1 et 2 s'appliquent *mutatis mutandis*.

4. Les négociants en acier qui font valoir qu'ils ont aligné leur offre sur le prix rendu inférieur d'un concurrent du marché commun ou d'un concurrent extérieur à la Communauté sont tenus de justifier, à la demande du service désigné par l'État membre, que les conditions de l'alignement étaient réunies et que, dans le calcul du prix d'alignement, ils ont respecté les dispositions des paragraphes 1 à 3.

La condition requise pour un alignement sur les conditions offertes par des concurrents extérieurs à la Communauté est qu'il a été imposé par la concurrence effective du concurrent extérieur à la Communauté.

Article 14

Constitue une pratique interdite l'inclusion dans le prix réclamé à l'acheteur du montant d'impôts ou taxes pour lesquels le négociant en acier a droit à exonération ou ristourne.

Article 15

Les négociants en acier sont tenus de communiquer tous les renseignements nécessaires au service désigné par l'État membre qui peut faire procéder auprès d'eux aux vérifications nécessaires au contrôle du respect des dispositions susvisées.

Pour les besoins de telles vérifications, les négociants en acier sont obligés de tenir et de mettre à la disposition des agents ou mandataires de l'État membre chargés de missions de contrôle, une documentation comptable et commerciale comprenant au minimum les documents indiqués sous a) à g) de l'article 1er de la décision n° 14-64 de la Commission (1).

Article 16

1. Les négociants en acier qui se soustrairaient aux obligations qui leur incombent en vertu des dispositions adoptées pour mettre en œuvre les articles 2 à 14 s'exposent à des amendes pouvant atteindre le double de la valeur des ventes irrégulières. En cas de récidive, le maximum ci-dessus est doublé.

2. Les négociants en acier qui se soustrairaient aux obligations qui leur incombent en vertu des dispositions adoptées pour mettre en œuvre l'article 15 s'exposent à des amendes pouvant atteindre un pour cent du chiffre d'affaires annuel et à des astreintes dont le montant maximal sera de cinq pour cent du chiffre d'affaires journalier moyen par jour de retard.

Article 17

Les États membres sont destinataires de la présente recommandation.

Fait à Bruxelles, le 3 juillet 1981.

Par la Commission

Étienne DAVIGNON

Vice-président

(1) JO du 18. 7. 1964, p. 1967/64.