DÉCISION N° 1836/81/CECA DE LA COMMISSION

du 3 juillet 1981

relative aux obligations des entreprises de distribution concernant la publication de barèmes de prix et conditions de vente ainsi qu'aux pratiques interdites à ces entreprises

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier, et notamment son article 95 premier et deuxième alinéas,

considérant que, par la recommandation n° 1835/81/CECA (1), la Commission a obligé les États membres à prendre les mesures nécessaires pour assurer que les entreprises de distribution de l'acier respectent des règles en matière de prix et conditions de vente analogues à celles qui sont imposées, en vertu de l'article 60 du traité et de ses décisions d'application, aux entreprises de production;

considérant que la mise en œuvre de cette recommandation rend nécessaires, dans certains États membres, des procédures législatives et d'autres mesures dont la réalisation prend un certain temps;

considérant que le marché de l'acier continue d'être gravement affecté par la détérioration de la situation économique; que, pour créer des conditions économiques favorables à l'indispensable restructuration de l'industrie sidérurgique, une action immédiate sur les prix de vente de l'acier est absolument nécessaire; que cette action s'impose de la manière la plus urgente en période de crise;

considérant que, au milieu de l'année 1981, nonobstant une certaine amélioration, les prix de vente des produits sidérurgiques restent à des niveaux insuffisants pour assurer l'avenir des entreprises, même dans le cas d'installations modernes et que, dans ces conditions, il est indispensable de procéder à très court terme à une action d'assainissement du marché de l'acier de nature à entraîner le relèvement des prix nécessaire pour éviter des catastrophes financières;

considérant que le marché de l'acier forme un tout dans lequel les négociants exercent un rôle important, étant donné que passe 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, et que, dans ces conditions, toute action destinée à agir sur les prix doit concerner non seulement les producteurs mais aussi les négociants;

considérant que, par conséquent, une décision de la Commission obligeant directement et immédiatement les entreprises de distribution apparaît nécessaire pour réaliser dans le fonctionnement du marché commun de l'acier les objets du traité tels qu'ils sont notamment définis à l'article 3; que le traité n'a pas prévu ce cas; qu'il faut donc recourir aux dispositions de l'article 95 premier alinéa;

considérant que, pour assurer le respect des obligations découlant de la présente décision, il est nécessaire de prévoir des contrôles et des sanctions et d'obliger les entreprises de distribution à présenter, lors de vérifications, notamment des documents commerciaux et comptables de même nature que ceux exigés pour les producteurs en vertu de la décision n° 14-64 de la Commission (2) dont les dispositions sont rappelées dans une communication (3);

considérant que, en raison de la nature plus complexe des problèmes posés pour l'établissement des barèmes de vente pour les aciers spéciaux, il convient à cet égard de donner aux entreprises de distribution un délai supplémentaire pour se conformer aux dispositions de la présente décision;

après consultation du Comité consultatif et sur avis conforme du Conseil statuant à l'unanimité,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION:

Article premier

1. La présente décision est applicable aux 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:

(1) Voir page 9 du présent Journal officiel.

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

(3) Voir page 17 du présent Journal officiel.

— 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 des organisations 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 décision 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.

Article 2

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 la Commission.

Une société mère de négoce d'acier peut publier un barème de prix et de conditions de vente valable également pour ses filiales et ses succursales.

Article 3

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 4

Les barèmes d'un négociant 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 5

1. a) Les barèmes de prix et conditions de vente sont applicables au plus tôt deux jours francs après avoir été adressés à la Commission.

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 6

1. Pour les ventes directes, le négociant en acier peut aussi faire face à ses obligations de publication des barèmes de prix et 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, d'une part, ainsi qu'entre le négociant et son client acheteur de la marchandise, d'autre part, l'expédition de la marchandise est effectuée directement du producteur au client du négociant ou suivant les instructions du client. Toutes les autres ventes sont des ventes ex magasin.

Article 7

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 8

Constitue une pratique interdite le fait pour un négociant en acier d'appliquer dans le marché commun des conditions inégales (article 10) à des transactions comparables (article 9).

Article 9

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 ou des conditions de vente du négociant en acier.

Article 10

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 11

Le négociant en acier qui fait valoir que des transactions ne sont pas comparables (article 9) ou que des conditions ne sont pas inégales (article 10) est tenu de présenter, à la demande de la Commission, les circonstances et les faits justificatifs appropriés.

Article 12

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 de la Commission, 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.

5. Les négociants en acier doivent respecter les interdictions d'alignement sur les offres en provenance de pays tiers qui sont, en vertu de la décision n° 527/78/CECA de la Commission (1) modifiée en dernier lieu par la décision n° 1309/81/CECA (2), applicables aux entreprises de la Communauté.

Article 13

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 14

Les négociants en acier sont tenus de communiquer tous les renseignements nécessaires à la Commission 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 la Commission 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.

Article 15

1. Les négociants en acier qui contreviennent aux dispositions des articles 2 à 13 s'exposent à des amendes à concurrence du double de la valeur des ventes irrégulières. En cas de récidive, le maximum ci-dessus est doublé.

2. Les négociants en acier qui contreviennent aux dispositions de l'article 14 s'exposent à des amendes dont le montant maximal sera de 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 16

La présente décision entre en vigueur le jour de sa publication au *Journal officiel des Communautés européennes* pour les aciers ordinaires et le 1er octobre 1981 pour les aciers spéciaux tels que définis dans l'Euronorm 20/74.

Elle est applicable jusqu'au 30 juin 1982.

La présente décision est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout État membre.

Fait à Bruxelles, le 3 juillet 1981.

Par la Commission

Étienne DAVIGNON

Vice-président

(1) JO n° L 73 du 15. 3. 1978, p. 16.
(2) JO n° L 130 du 16. 5. 1981, p. 19.