vu le traité instituant la C.E.C.A. et notamment ses articles 2, 3, 4, 33, 36, 60 et 64;

vu le protocole sur le statut de la Cour de justice de la C.E.C.A.;

vu le règlement de procédure de la Cour de justice des Communautés européennes, et en particulier son article 69,

LA COUR

rejetant toutes autres conclusions plus amples ou contraires, déclare et arrête :

1° Le recours est rejeté comme irrecevable pour autant qu'il tend à l'annulation de l'article 2, deuxième phrase, de la décision 30-53, modifié par l'article 1 de la décision 1-54, et comme non fondé pour le reste.

2° La partie requérante est condamnée aux dépens de l'instance.

Ainsi fait et jugé à Luxembourg le 11 juin 1968.

Lecourt Donner Strauß
Trabucchi Monaco Mertens de Wilmars Pescatore

Lu en séance publique à Luxembourg le 11 juin 1968.

Le greffier
A. Van Houtte

Le président
R. Lecourt

Conclusions de l'avocat général M. Karl Roemer, présentées le 26 mars 1968 [1]

Sommaire

Introduction (les faits; les conclusions des parties) 414

Discussion juridique 415

1. La qualification des transactions incriminées 416
2. L'obligation de publicité 420
3. L'infraction à l'interdiction de discrimination 423
4. Le défaut de motifs 427
5. Récapitulation 429

1 — Traduit de l'allemand.

Monsieur le Président, Messieurs les Juges,

La société de Wendel, partie requérante dans l'affaire dans laquelle nous présentons nos conclusions aujourd'hui, est une entreprise française exerçant une activité de production dans le domaine de l'industrie sidérurgique. Elle se voit reprocher d'avoir enfreint les dispositions du traité C.E.C.A. relatives aux prix ainsi que les décisions prises en vue de leur application.

C'est ce que la Haute Autorité a cru devoir constater après avoir soumis l'exploitation de la requérante, entre le 26 septembre et le 12 octobre 1966, à un contrôle, comme cela avait été fait dans tous les États membres à la fin de 1965 et au courant de 1966, en raison de la vive concurrence qui existait sur le marché entre les entreprises sidérurgiques à la suite de l'accroissement de leur capacité de production.

Une lettre du 10 mars 1967 a porté à la connaissance de la société de Wendel les éléments relevés au cours de ce contrôle, pour qu'elle puisse présenter ses observations conformément à l'article 36 du traité C.E.C.A. C'est ce qu'elle a fait par lettre du 11 avril 1967 et, une seconde fois, au cours d'une entrevue qui a eu lieu le 25 mai 1967 au siège de la Haute Autorité. Elle n'est cependant pas parvenue à la faire changer d'avis sur certains éléments essentiels. La Haute Autorité a été ainsi amenée à adopter formellement une décision de sanction le 28 juin 1967. En ce qui concerne tant l'interdiction de discrimination énoncée par l'article 60 que les dispositions relatives à la publicité des prix, la décision énumère une série d'infractions dont la requérante se serait rendue coupable à l'occasion de transactions conclues en 1965 et en 1966. La décision relève notamment que, si les écarts en moins par rapport au barème des prix apparaissant dans les transactions relatives à la livraison de tôles minces à trois fabricants allemands d'automobiles sont justifiés, l'absence de publicité de ces écarts donne cependant lieu à critique. A l'égard de transactions conclues avec douze utilisateurs français de tôles minces (dont trois constructeurs d'automobiles) et sept autres acheteurs de divers produits, d'une part la décision parle également d'écarts justifiés par rapport au barème, mais non publiés; d'autre part, elle fait état de pratiques interdites, consistant dans l'octroi de « primes de conjoncture » à plusieurs clients français, en raison de la situation du marché. Telles sont les raisons qui ont amené la Haute Autorité à infliger à la société de Wendel une amende de 160 000 FF au titre de l'article 64 du traité C.E.C.A. — En outre, la décision censure une infraction à l'article 47 du traité (combiné avec la décision 24-63) : la non-déclaration de rabais d'exportation indirecte, dont l'octroi était prévu dans certaines transactions conclues avec un des acheteurs. La Haute Autorité a sanc-

tionné cette dernière infraction par une amende de 40 000 FF au titre de l'article 47 du traité.

La société de Wendel a attaqué la décision en question en ce qu'elle prononce l'amende au titre de l'article 64 du traité C.E.C.A. Sa requête est parvenue à la Cour le 1er août 1967, c'est-à-dire après que la Commission unique des Communautés européennes se fut substituée à la Haute Autorité; voilà pourquoi c'est la Commission qui est la partie défenderesse dans le présent procès.

Dans cette requête, la société de Wendel fait valoir que la Haute Autorité a qualifié d'une façon inexacte les transactions considérées. En réalité, dit-elle, il s'agit de transactions à caractéristiques singulières, auxquelles ne s'appliquent ni l'article 60 du traité ni les décisions prises en vue de son application. Elle ajoute que la Haute Autorité a adopté une position discriminatoire en considérant comme justifiés les écarts par rapport au barème qui ont été consentis aux acheteurs allemands et en ne parlant de pratiques interdites qu'à l'égard des transactions conclues avec les clients français. Enfin, déclare-t-elle, à plusieurs points de vue, la décision doit être considérée comme insuffisamment motivée.

Telles sont les raisons qui, selon la requérante, justifient ses conclusions en annulation de la décision de sanction, d'une part, de l'article 2, alinéa 1, seconde phrase, de la décision 30-53 (tel que cet article a été modifié par la décision 1-54), d'autre part.

La Commission (qui s'est substituée à la Haute Autorité) réplique en maintenant la thèse défendue dans la décision attaquée; elle conclut au rejet du recours et à la condamnation de la requérante aux dépens.

Discussion juridique

Il y avait longtemps que la Cour n'avait plus eu à statuer sur les dispositions du traité C.E.C.A. relatives aux prix; le cas présent lui donne une nouvelle occasion de les analyser. Pour se faire une opinion sur ce cas, le mieux, c'est de commencer par se demander s'il est exact qu'en raison de leurs caractéristiques, les transactions en question ne tombent pas sous le coup de l'article 60 et des décisions prises en vue de son application, d'aborder ensuite la question de l'obligation de publier les rabais, de faire porter l'examen en troisième lieu sur le reproche adressé par la Haute Autorité à la société de Wendel d'avoir enfreint l'interdiction de discrimination et enfin de chercher à quelles exigences devait répondre l'obligation de motiver. Nous pensons que c'est en adoptant cet ordre-là pour examiner l'affaire que nous tiendrons le plus fidèlement compte de ses éléments essentiels.

1. La qualification des transactions incriminées

L'argument principal de la requérante consiste à dire que les transactions que la Haute Autorité a critiquées sont des transactions à caractéristiques *singulières*, qui ne tombent pas sous le coup de l'article 60 du traité et pour lesquelles il ne peut dès lors être question ni d'obligation de publicité ni d'infraction à l'interdiction de discrimination. En réalité, déclare la société de Wendel, le terme « singulier », auquel se réfère l'article 2 de la décision 2-54 dans sa version française, a pour sens principal non pas « unique », mais surtout « inusité », « peu fréquent ». Il y a donc « singularité », poursuit-elle, lorsqu'une transaction se détache de la masse des transactions courantes, c'est-à-dire lorsqu'elle n'entre pas dans les catégories de transactions prévues par le barème établi. Et s'il en va ainsi pour les transactions considérées, c'est, conclut la requérante, parce que chacune d'elles présente plusieurs des caractéristiques suivantes :

— longue durée effective des relations entre la société de Wendel et ses clients,
— importance des tonnages en jeu,
— engagement des acheteurs de réserver à la requérante la couverture d'une fraction de leurs besoins et engagement de la requérante d'assurer la couverture desdits besoins,
— coopération technique spéciale.

La Commission a répliqué à cet argument en déclarant avant tout qu'on ne peut parler de transactions singulières que quand il s'agit de transactions *qui ne peuvent être reproduites*. Or, soutenait-elle, les transactions en question dans l'espèce sont, au contraire, comparables entre elles et, dès lors, elles peuvent tout au plus être considérées comme des transactions *particulières*, au sens de l'article 2 de la décision 2-54.

Vu ces positions extrêmes, il paraît opportun de rappeler d'abord ce que la Cour a déjà dit dans son premier arrêt, rendu à propos de l'article 60, quand elle a reconnu « que la notion de transactions *singulières* [1] se prête mal à une définition abstraite » (Recueil, I-1954-1955, p. 21). En cette matière, force sera dès lors d'avancer pas à pas et de tenir compte des particularités de chacun des cas à apprécier pour essayer d'aboutir à une définition applicable en pratique.

Mais, en procédant de la sorte, nous nous rendons immédiatement compte que la définition utilisée par la requérante, c'est-à-dire la référence à son barème de prix, ne peut pas être bonne. S'il était exact que les barèmes existants constituent la seule base

1 — Tel est exactement le terme de l'arrêt, dans son texte en langue française, qui était la langue de procédure.

permettant de déterminer quand on se trouve en présence de transactions à caractéristiques singulières dans les diverses entreprises, l'application des règles du traité dépendrait d'éléments subjectifs, résultant des différences dans les habitudes commerciales des entreprises, et les malentendus seraient inévitables. Si, par conséquent (comme nous l'avons appris à l'audience), la société de Wendel n'a prévu aucun rabais de fidélité dans son barème, ce seul fait ne permet pas de qualifier de « singulières » des transactions dans lesquelles des rabais ont été accordés en considération de la longue durée des relations commerciales entre les parties. Il y a plutôt lieu de rechercher des critères objectifs susceptibles d'être appliqués d'une façon uniforme à toute une série d'entreprises.

Certes, disons-le d'emblée, en les recherchant il ne faudra pas oublier de tenir compte des usages et des exigences de la vie commerciale (l'arrêt 1-54 en parlait déjà aussi), sous peine d'aboutir à une réglementation dénuée de réalisme, dont les entreprises estimeraient qu'on ne saurait leur imposer le poids et qui ne saurait correspondre aux intentions des rédacteurs du traité.

Dans cette optique, la formule que la Commission a préconisée en premier lieu en parlant de transactions qui ne peuvent être reproduites est certainement trop étroite pour pouvoir servir de définition, parce qu'elle ne retient que la *possibilité* de conclure à nouveau une telle transaction, ce qui, contre toute raison du point de vue économique, ferait passer les transactions à caractéristiques singulières pour de rarissimes exceptions. Il est au contraire bien plus indiqué de chercher à savoir (conformément à une autre formule proposée par la Commission) si *la nature* d'une transaction a pour effet de la faire échapper à une fixation générale des prix; peut-être même convient-il d'élargir encore la question et de rechercher si, compte tenu de la nature d'une transaction, cette fixation générale des prix apparaît appropriée quand on l'examine à la lumière des règles de la vie économique. A cet égard, compte tenu de la notion centrale de comparabilité, telle qu'elle est énoncée à l'article 60 du traité, il peut se faire notamment qu'il faille s'arrêter au fait que certains éléments particuliers d'une transaction se retrouvent dans d'autres transactions conclues par la même entreprise, au fait qu'une entreprise a déjà conclu dans le passé des transactions comparables ou que, selon toute probabilité, elle en conclura encore dans l'avenir.

En nous orientant d'après ces indications (bien sûr, elles sont assez vagues), examinons les critères dont la requérante entend déduire la singularité des transactions qu'elle a conclues : voici dès lors ce que nous sommes amenés à constater.

A notre avis, aucune difficulté ne se présente tant qu'il ne s'agit que des éléments suivants : longue durée des relations entre les parties, importance des tonnages en jeu et engagement d'assu-

rer la couverture d'une fraction des besoins. Ce sont là des éléments quantitatifs qu'il est monnaie courante de prendre en considération dans la vie des affaires pour déterminer le montant des rabais et qui se rencontrent d'ailleurs dans toute une série de transactions conclues par la requérante. En d'autres termes, leur réunion permet d'estimer qu'on est en présence de transactions à caractéristiques *particulières*, se détachant de la masse des transactions; on ne serait cependant pas fondé à parler de transactions à caractéristiques *singulières*. Et il ne peut même pas en être question dans le cas où ces éléments se présentent dans des combinaisons différentes : il est, en effet, bien difficile de dire d'aucune d'entre elles (fût-elle singulière à un moment donné) qu'on ne peut guère s'attendre à ce qu'elle soit reproduite. — Cette thèse trouve d'ailleurs un écho dans le fait que la publicité des rabais de fidélité (c'est-à-dire des avantages de prix accordés en raison de la longue durée des relations entre les parties et en raison de l'engagement du client de faire couvrir une fraction de ses besoins) ainsi que celle des rabais de quantité sont expressément prescrites par le nouvel article 2, *f*, introduit dans la décision 31-53 par l'article 2 de la décision 2-54 (sur laquelle nous reviendrons).

Par conséquent, il n'est pas possible de qualifier de transactions à caractéristiques singulières celles qui se distinguent *uniquement* par l'existence des trois critères que nous avons cités et dans lesquelles la coopération technique ne joue aucun rôle, selon les propres dires de la requérante. C'est le cas des livraisons à Opel, aux Tréfileries du Sud-Est, à Le Henaff et à Rivière-Casalis.

En revanche, une autre question est plus difficile à résoudre, parce qu'elle est liée à des problèmes techniques : c'est celle de savoir s'il est possible de voir des transactions singulières dans les transactions dont on prétend, non seulement qu'elles répondent aux critères que nous avons cités, mais en outre qu'elles ont porté sur une coopération technique, les parties convenant de s'efforcer d'améliorer les conditions de production, de perfectionner les produits ou d'en mettre au point de nouveaux, à la faveur de recherches effectuées en commun, soit dans l'usine de la société de Wendel, soit dans celle de l'acheteur ou dans celle d'un client de l'acheteur. La requérante, nous le savons, prétend que c'est le cas dans les relations qu'elle a entretenues avec les dix-huit autres clients. Nous ne pouvons pas négliger cet argument, car la Commission elle-même admet que, lorsque les parties conviennent d'une *véritable* coopération technique, les contrats peuvent se teinter d'une nuance de singularité (bien qu'elle estime que, dans les cas de ce genre, il serait plus normal de prévoir une convention spéciale, distincte du contrat de livraison et précisant la rémunération afférente à ces activités de coopération).

Sur la base de la procédure écrite (à l'audience, la question

de la coopération technique n'a plus été évoquée), examinons donc comment se présente à cet égard l'affaire qui nous est soumise. A notre avis, l'existence d'une convention *écrite* précise sur la coopération technique n'est pas décisive car, même en l'absence de cette convention écrite, la coopération peut en fait s'être développée au point de faire apparaître après coup que l'octroi de conditions de vente spéciales était justifié.

En procédant à ce délicat examen de nature technique, force est d'écarter d'emblée les points relevés par la requérante quand ils se rapportent en réalité à l'assistance *commerciale*, à la poursuite d'intérêts purement *commerciaux*. Nous les trouvons à propos d'un ensemble de conventions, par exemple là où il est question d'études en matière de normalisation, de l'intérêt qu'il y a à nouer des relations avec des clients appartenant à un groupe important, ou de relations utiles à l'établissement des circuits de vente. En fait, ces conventions n'ont rien à voir avec la coopération *technique*. — De même, il convient d'exclure sans ambages les cas dans lesquels il s'agit uniquement d'un échange *d'informations* ou de *documentation*, ou encore les cas d'assistance technique *réciproque*, parce qu'en ce qui concerne ces derniers, on peut supposer qu'il n'a pas existé *pour le producteur d'avantage spécial* de nature à exercer une influence sur les prix.

Pour le surplus, la principale question, et celui qui n'est pas technicien a de la peine à y répondre, c'est de savoir comment tracer la limite entre les activités qui relèvent des *relations normales du service à la clientèle* et une coopération technique plus large. — Mais, d'accord en cela avec la Commission, nous pourrons évidemment ranger parmi les premières les cas dans lesquels il s'est agi de problèmes de conditionnement du produit à livrer (utilisation d'huiles spéciales de décapage, emballage) ou du dépistage et de l'élimination de défauts de fabrication. Il faudra encore y ajouter certains efforts faits, sans sortir d'un cadre restreint, pour améliorer la qualité en vue de répondre aux besoins de la clientèle, de même que tout ce qui tombe sous la notion d'adaptation aux exigences particulières de l'exploitation de l'utilisateur, ce qui semble avoir été le cas des problèmes de l'emboutissage profond des tôles. La Commission nous convainc quand elle explique qu'il s'agit là d'une méthode courante : le procédé du « tailor made ».

Lorsque la coopération va plus loin et vise des objectifs plus larges, il importera notamment, aux fins de notre examen, de savoir si des formes comparables de coopération technique ont été pratiquées avec d'*autres clients* de la requérante ou si, pour les acheteurs de certains produits, une certaine coopération technique (fût-ce avec d'autres producteurs) constitue un phénomène usuel, car dans les cas de ce genre, eux aussi, il est bien difficile de dire que les relations présentent des caractéristiques singu-

lières. Tel est le point de vue que, sans être contredite, la Commission a soutenu à l'égard des problèmes des tôles à émaillage en une seule couche, de la soudabilité des tôles électrozinguées, de la production de certaines qualités de tôles fines pour la fabrication de fûts, de la production d'acier pour béton, de l'étude de l'homogénéité des caractéristiques mécaniques des tôles et des recherches relatives aux métaux à basse limite d'élasticité.

Dès lors, sauf erreur de notre part, la question de la véritable coopération technique à caractéristiques singulières ne pourrait en somme se poser qu'à l'égard des relations de la société de Wendel avec Simca, Spaba et Volkswagen, clients dont on nous dit qu'ils ont collaboré à la mise au point de la qualité de certains ronds, à l'étude des critères d'emboutissage par réseaux de cercles, à des recherches sur les tôles à chaud pour la fabrication de voiles de roues et à la mise au point d'un acier à taux élevé de résistance à la fatigue. A cet égard, nous croyons toutefois devoir suivre la Commission : à défaut d'indications précises de la requérante, il est impossible d'affirmer que la coopération technique soit allée au delà de ce qui est usuel pour les fournisseurs de tôles et d'acier pour béton ou qu'elle ait revêtu une forme « singulière ». En effet, la décision 1-54 (et c'est parfaitement logique) impose aux entreprises qui, pour justifier des écarts par rapport à leurs barèmes, invoquent des situations exceptionnelles, de fournir la preuve de leur existence à la Haute Autorité (actuellement : à la Commission).

En ce qui concerne le premier argument de la requérante, nous pouvons dès lors retenir que le seul fait que des transactions n'entrent pas dans les catégories prévues par le barème d'une entreprise ne suffit pas à leur conférer des caractéristiques singulières les faisant échapper à la réglementation des prix établie par le traité; on ne pourra reconnaître leur singularité que si elles possèdent des caractéristiques qui ne se rencontrent pas dans d'autres transactions ou qu'il ne faut guère s'attendre à retrouver dans les transactions futures. Vu ces considérations, il est impossible de reprocher à la Haute Autorité d'avoir refusé de considérer que les vingt-deux groupes de transactions ici en cause avaient des caractéristiques singulières.

2. L'obligation de publicité

Comme deuxième grief, la requérante fait valoir qu'il n'est pas possible de lui reprocher d'avoir enfreint les dispositions en matière de prix, même si les transactions en question sont simplement considérées comme *particulières*, étant donné que, pour les transactions de ce genre (dans le cas où elles sont comparables), le traité exige seulement l'application des mêmes conditions, mais

non pas leur publicité préalable. Elle invoque deux arguments à l'appui de cette thèse.

En premier lieu, la société de Wendel expose le raisonnement suivant. Elle concède que l'article 1 de la décision 1-54, qui permet de s'écarter du barème à certaines conditions (qu'on connaît), se réfère aux dispositions relatives à la publicité des prix. Mais, en se fondant sur le texte français qui parle de « limites », elle estime que cette référence a trait aux limites du rabais Monnet dont parle la décision 2-54, c'est-à-dire à la disposition qui dispense de publication préalable les écarts moyens en plus ou en moins par rapport au barème, ne dépassant pas 2,5 % des prix de base applicables d'après les barèmes publiés. Elle relève que la décision 3-54 a prévu que ces écarts moyens devaient faire l'objet d'une *communication ultérieure*. Après que l'arrêt de la Cour du 20 décembre 1954 eut annulé les dispositions relatives au rabais Monnet, poursuit-elle, la décision 1-55 de la Haute Autorité a eu pour effet de supprimer également l'obligation de communication prévue par la décision 3-54. Il en résulterait une lacune dans le système de publicité mis sur pied par la Haute Autorité. Il y aurait notamment dans la communication publiée par la Haute Autorité au Journal officiel du 11 janvier 1955, p. 543, un élément en faveur de cette idée; il y est dit : « Elle (c'est-à-dire la Haute Autorité) se propose d'examiner... les modifications qu'il y aurait lieu d'apporter à l'article 2 de la décision 2-54... » Étant donné, explique la requérante, que ces modifications ne sont pas intervenues, il faut admettre que la référence contenue à l'article 1 de la décision 1-54 est devenue sans portée et qu'on ne saurait exiger la publicité préalable des conditions des transactions particulières. — Le second argument que la requérante développe à ce sujet tend à dire que le résultat reste le même si on considère que le terme de « limites » se rapporte aux avantages de prix prévus par les barèmes. Comprendre les choses de cette façon, dit-elle, amène à constater que la décision 1-54 contient une contradiction interne, car il est impossible de concevoir en même temps que les écarts par rapport au barème soient permis et qu'il faille respecter les limites que le barème prévoit pour les avantages de prix. En raison de cette contradiction, conclut la société de Wendel, l'article 2, alinéa 1, seconde phrase, de la décision 30-53, tel qu'il a été modifié par l'article 1 de la décision 1-54, doit être considéré comme illégal et il faudrait l'annuler.

Ces essais d'interprétation sont ingénieux; ils ne peuvent toutefois entraîner la conviction.

Tout d'abord, l'argument relatif au rabais Monnet et à la nécessité d'interpréter la décision 1-54 en se référant à ce rabais nous paraît méconnaître la portée de la décision 1-54. L'objectif principal de cette décision, adoptée en vue de définir les pratiques

interdites visées à l'article 60, c'est de faire une claire distinction entre les dispositions relatives à la publicité et celles qui sont relatives à la non-discrimination. Cela ressort clairement du premier considérant de la décision. Il en résulte que l'article 1 établit *d'une façon générale* (et non pas pour le seul rabais Monnet) les conditions auxquelles les écarts par rapport au barème ne constituent pas une pratique interdite. S'il en était autrement, il serait difficile de comprendre que, tout comme la décision 1-54, la disposition spéciale relative au rabais Monnet exige que « les écarts (soient appliqués) sans discrimination à toutes les transactions comparables » (alinéa 5 de l'article 1 *bis* inséré dans la décision 31-53 par l'article 1 de la décision 2-54). Il faut donc admettre aussi que la référence que fait l'article 2, alinéa 1, seconde phrase, de la décision 30-53, tel qu'il a été modifié par l'article 1 de la décision 1-54, a une portée générale qui va au delà du rabais Monnet; au surplus, le texte allemand de cet article parle, non pas de « limites », mais de « dispositions en matière de publicité des prix » (« Vorschriften über die Veröffentlichung der Preise »). Et il en résulte que, même après l'annulation du rabais Monnet et de l'obligation de communication que la décision 3-54 avait établie pour ce rabais, cette référence a conservé un sens, et cela en ce qui concerne *l'article 2* de la décision 2-54. D'ailleurs, ces conclusions découlent déjà de l'arrêt 1-54, qui relève que la décision 1-54 n'a point aboli l'obligation de publicité, ce qui revient à dire que cette obligation s'étend aux transactions qui n'entrent pas dans les catégories prévues par le barème. — De même, la communication faite en 1955 par la Haute Autorité et qu'a citée la requérante est parfaitement claire à cet égard. Elle insiste sur le fait que l'arrêt en question a confirmé la validité de la décision 2-54, qui contient les dispositions relatives à la publicité, c'est-à-dire qu'il a reconnu que l'obligation de publicité s'étend aux écarts par rapport au barème appliqués dans une mesure égale. « Toute entreprise », déclare textuellement la communication, « désirant à l'avenir appliquer des prix s'écartant de ceux de son barème actuel, doit donc *préalablement* publier un nouveau barème ». Quand la Haute Autorité termine sa communication en déclarant qu'elle se propose « d'examiner... les modifications qu'il y aurait lieu d'apporter à l'article 2 de la décision 2-54 », le texte suffit à lui seul à indiquer qu'en réalité il n'y a là rien de plus qu'une déclaration d'intention. Mais le fait que cette déclaration est restée sans suite ne peut être interprété que comme l'expression de l'idée que, bien loin qu'il y ait une lacune dans le système, on peut s'en tenir à l'application des dispositions de la décision 2-54, lesquelles restent en vigueur. — Il est donc bien vrai que le premier des arguments que la requérante invoque sur l'obligation de publicité est dénué de pertinence.

Nous n'aurons pas à nous étendre longuement sur son

second argument, par lequel elle prétend qu'il y a, dans la décision 1-54, une contradiction qui doit amener à annuler la fameuse seconde phrase de l'alinéa 1 (en réalité, la requérante semble vouloir dire : à constater son illégalité). En effet, cette contradiction n'est qu'apparente : elle n'existe que si on estime, à tort, que la seconde phrase lie la définition générale des pratiques interdites, énoncée dans la première phrase, aux limites des barèmes, alors qu'en réalité elle se réfère à l'obligation de publicité. Même en l'absence de cette référence, les dispositions particulières de la décision 2-54 en matière de publicité des barèmes devraient être respectées, et notamment l'article 2 qui prévoit la publicité des *rabais* et, sans excepter de cette règle les transactions à caractéristiques particulières, n'y fait échapper que les transactions à caractéristiques singulières. Au surplus (est-il besoin de le démontrer?), il existe de bonnes raisons pour cela : c'est la collaboration des clients du producteur, qui peuvent se fonder sur des barèmes publiés, qui assure le mieux le respect de l'interdiction de discrimination, laquelle vaut aussi pour les écarts par rapport au barème.

En résumé, voici dès lors ce que nous retiendrons : comme les essais d'interprétation faits par la requérante à propos de l'obligation de publicité portent à faux et comme, d'autre part, la singularité des transactions à apprécier n'est pas démontrée, il apparaît que la Haute Autorité a été fondée à reprocher à la requérante d'avoir enfreint les obligations que lui imposait le traité, en ne publiant pas les rabais de fidélité et les rabais de quantité qu'elle appliquait. Il en va de même pour la prime de conjoncture qu'elle a appliquée dans toute une série de transactions comparables. Aussi ne peut-il être question d'annuler la décision lui infligeant une amende, pour autant qu'elle est fondée sur des infractions à l'obligation de publicité.

3. L'infraction à l'interdiction de discrimination

Outre des infractions aux dispositions en matière de publicité, la décision attaquée reproche également à la requérante d'avoir violé l'interdiction de discrimination, pour avoir accordé une prime de conjoncture en fonction de la situation du marché uniquement à seize clients français, et non pas à tous les autres acheteurs.

Ici aussi, la société de Wendel a deux arguments à opposer au reproche qui lui est fait. En premier lieu, elle estime que l'élément important, ce n'est pas le libellé des avantages de prix qu'elle a appliqués, mais uniquement la comparaison entre les prix finals effectifs. Si on procède à cette comparaison, il apparaît,

dit la requérante, que, loin d'avoir agi d'une manière discriminatoire, elle a au contraire accordé, comme la décision 30-53 le prescrit, des conditions égales à tous les utilisateurs se trouvant dans une situation comparable, étant entendu qu'à cet égard il faut se garder de toute rigueur mathématique et se contenter d'une certaine approximation. — En second lieu, la requérante fait grief à la Haute Autorité d'avoir, de son côté, une position discriminatoire, qui consiste à déclarer que les avantages de prix consentis aux constructeurs allemands d'automobiles sont justifiés et à ne condamner que les primes accordées à certains clients français. Et la requérante de faire observer que la Haute Autorité opère cette distinction alors que, dans les deux cas, elle, société de Wendel, a procédé selon les mêmes principes et a accordé des avantages à peu près égaux, sinon même supérieurs dans le cas des utilisateurs allemands.

Avant d'aborder ces arguments, il est utile de préciser que le reproche de discrimination adressé à la société de Wendel ne se fonde pas sur le fait que celle-ci ait accordé des rabais non énumérés à l'article 2, *f*, de la décision 31-53, tel qu'il a été modifié par l'article 2 de la décision 2-54. En effet, la Commission elle-même est d'avis que la liste qui fait l'objet de ce texte n'est pas limitative. De même, le problème n'est pas de savoir si des divergences injustifiées (par exemple par rapport aux tonnages achetés) apparaissent au sein du groupe de clients ayant bénéficié de la prime de conjoncture, encore qu'au cours de la procédure, en invoquant l'annexe à la décision attaquée, la Commission y ait fait certaines allusions, auxquelles la requérante a répliqué en essayant de définir des groupes de transactions similaires. La seule question qui nous occupe, c'est de savoir s'il faut voir une discrimination dans le fait que la société de Wendel n'a accordé une prime de conjoncture qu'à certains de ses acheteurs et ne l'a pas accordée à tous.

Quand elle fait observer qu'il ne convient pas d'accorder une importance excessive au *libellé* de la prime et qu'il faut au contraire s'attacher au *prix final*, déduction faite de tous les rabais, et c'est là son premier argument, il sera bien malaisé de la suivre sur ce terrain. En effet, le relevé détaillé des clauses que la Commission a produit en annexe à sa duplique et dont la requérante n'a pas contesté l'exactitude fait ressortir que les contrats conclus avec les seize acheteurs français dont il s'agit ici ont établi une distinction très nette entre, d'une part, les primes de fidélité (ou de quantité), déterminées par un pourcentage fixe et invariable, et, d'autre part, la prime de conjoncture incriminée. Cette dernière devait être fixée périodiquement (la plupart du temps, chaque trimestre), compte tenu de la situation du marché, c'est-à-dire en fonction des conditions pratiquées par les autres producteurs. Selon la situation du marché, elle pouvait consister

dans une remise, mais aussi dans une majoration. Au surplus il était prévu, du moins dans certains contrats, que la fixation de la prime de conjoncture doit tenir compte d'une modification éventuelle du barème, qui reflète, elle aussi, l'évolution du marché, et cela apparemment pour éviter un double emploi dans la prise en considération de la situation du marché. Et en fait (c'est l'annexe à la décision attaquée qui nous l'apprend), le montant de la prime de conjoncture a subi des fluctuations fréquentes, et parfois mensuelles, qui présentaient d'ailleurs grosso modo la même tendance, malgré les différences dans les pourcentages accordés aux diverses entreprises bénéficiaires. Cela étant, et comme au surplus il faut reconnaître que certains contrats ont fixé expressément des primes sans tenir compte de la conjoncture économique, nous ne pouvons qu'en conclure que la dénomination de la prime correspond à son rôle véritable, en d'autres termes que nous avons affaire à un avantage de prix qui a été consenti en fonction de l'évolution du marché et de la conjoncture. Mais, d'autre part (la Commission a raison de le souligner), la modification de la situation du marché et de la conjoncture constituant un *phénomène général*, dont il est permis de présumer qu'il a frappé tous les acheteurs de la requérante d'une façon identique, il faut voir une discrimination dans le fait que la prime de conjoncture ait été réservée à certains clients, tant que la preuve n'est pas apportée que c'est précisément au regard de l'évolution de la conjoncture que les clients ayant bénéficié de la prime se sont trouvés dans une situation particulière. Voilà une preuve que la requérante n'a toutefois pas tenté d'apporter; elle a désiré au contraire justifier son attitude en invoquant seulement la longue durée des relations entres les parties, l'importance des tonnages en jeu, l'assurance qu'elle avait d'être appelée à couvrir une fraction des besoins des clients et la coopération technique. Il faut dès lors considérer qu'elle a échoué dans ses efforts en vue de rejeter le reproche de discrimination qui lui est adressé.

Quant à la prise de position prétendument discriminatoire de la Haute Autorité, second argument que la requérante invoque dans ce contexte, on pourrait tout d'abord se demander si elle fait valoir de la sorte une circonstance qui lui fait grief à elle-même et s'il convient de lui reconnaître un intérêt à invoquer ce grief. En effet, d'après la façon dont la situation se présente à nous, la requérante devait s'attendre à ce que, si son argument était admis, cela revienne à constater du même coup que les transactions qu'elle avait conclues avec les clients allemands constituaient, elles aussi, des pratiques discriminatoires. Ce ne serait certainement pas là le bon moyen d'écarter la sanction; le seul résultat serait au contraire de l'aggraver, puisqu'aux termes de l'article 64 du traité, la sanction est proportionnelle au volume des ventes irrégulières.

Si nous faisons toutefois abstraction de cet aspect du problème et si nous allons jusqu'à admettre qu'il est question de discrimination, même dans le sens où la requérante veut l'entendre, voici ce qu'il y a lieu de retenir. — Selon les documents commerciaux dont nous avons eu connaissance au cours de la procédure, force est bien de constater que la requérante n'a pas adopté à l'égard de ses clients allemands le même schéma de contrat qu'à l'égard de ses acheteurs français.

Si, pour ces derniers (nous l'avons déjà dit), une nette distinction a été faite entre, d'une part, les rabais de fidélité et les rabais de quantité et, d'autre part, les primes de conjoncture, en revanche les transactions conclues avec les acheteurs allemands ne se fondent que sur un échange de lettres. Quelques-unes ont été produites à l'audience : il s'agissait de lettres récentes destinées à Volkswagen et à Opel. On nous a dit qu'une correspondance analogue a en outre été échangée avec Daimler-Benz. Ces lettres commencent par se référer à la longue durée et à l'importance des relations entre les parties ainsi qu'à la coopération technique pratiquée. Suit la convention selon laquelle les prix seront fixés périodiquement compte tenu des conditions du marché telles qu'elles seront connues, c'est-à-dire compte tenu des conditions appliquées par les autres fournisseurs établis dans la Communauté mais notamment aussi en alignant les prix sur ceux de la concurrence des pays tiers. — Dans une première lettre adressée à la requérante le 10 mars 1967, la Haute Autorité a exprimé, à cet égard aussi, le soupçon de pratiques discriminatoires; la requérante s'est justifiée dans une lettre du 11 avril 1967 en se référant au volume des livraisons effectuées aux acheteurs allemands, à la stabilité des relations commerciales et à la coopération technique. Il semble que cette attitude ait été dictée notamment par le souci d'échapper au reproche de n'avoir pas fait les notifications prescrites pour les alignements.

En ce qui concerne les acheteurs allemands, il est donc effectivement permis d'admettre que, comme la Commission l'a déclaré, la situation était équivoque. Or, c'est en raison de cette équivoque que la Haute Autorité n'a pas cru pouvoir prouver l'existence de pratiques interdites et que, dès lors, en application du principe « in dubio pro reo », elle a cru devoir se borner à relever l'infraction aux dispositions relatives à la publicité des prix. C'est donc la différence de situation du point de vue de la procédure qui a entraîné une différence d'appréciation. Mais quant à parler de discrimination (même au sens le plus large), il n'en est pas question, et cela, last but not least, pour deux raisons : en réalité, l'appréciation ainsi portée sur les transactions conclues avec les clients allemands ne signifie pas leur absolution *définitive ;* en outre, il n'est pas exclu qu'en modifiant le système qu'elle pratique en France, la requérante puisse maintenir des

avantages identiques au profit des acheteurs français se trouvant dans une situation comparable.

Pour conclure l'examen de ce point, nous devons dès lors retenir en somme que les arguments proposés par la requérante ne sont pas de nature à réduire à néant le reproche qui lui est adressé d'avoir enfreint l'interdiction de discrimination par l'octroi de primes de conjoncture.

4. Le défaut de motifs

Enfin, en se plaçant à plusieurs points de vue, la requérante fait valoir une insuffisance de motivation de la décision attaquée, qui équivaudrait à un défaut de motifs entraînant l'annulation. C'est ainsi que la décision ne permettrait pas de découvrir les raisons pour lesquelles la Haute Autorité n'a pas reconnu le caractère singulier aux transactions considérées, contrairement à ce que la requérante soutenait. La décision n'explique pas, ajoute-telle, pourquoi les avantages consentis aux acheteurs allemands ont été considérés comme justifiés, ce qui n'a pas été le cas pour les primes accordées aux clients français. Enfin, la décision ne fournirait aucune explication sur la distinction entre les montants des écarts justifiés et ceux des écarts injustifiés, tels qu'ils figurent à l'annexe de la décision.

A première vue, ces arguments ne laissent assurément pas d'être impressionnants : nous constatons, en effet, que la décision de sanction est conçue d'une façon extrêmement succincte, puisque ses motifs ne couvrent que quatre pages de texte au total, alors qu'elle porte sur des transactions conclues avec rien moins que vingt-deux acheteurs relevant de divers secteurs de l'industrie. Mais, bien entendu, on ne saurait s'arrêter à un jugement quantitatif de ce genre. Examinons donc de plus près la critique que la requérante formule ainsi.

Pour se défendre contre le premier argument (nécessité de s'expliquer sur la thèse de la requérante relative à la singularité de ses transactions), la Commission se réfère principalement à la jurisprudence de la Cour. D'après celle-ci (affaire 2-56, Recueil, III-1957, p. 36), il n'est pas nécessaire que, dans les motifs, la Haute Autorité « discute toutes les objections imaginables qui pourraient être invoquées contre la décision ». De même (affaire 21-64, Recueil, XI-1965, p. 246), quand la Haute Autorité prend des sanctions pécuniaires, elle n'est pas tenue « d'expliciter les raisons pour lesquelles elle estime ne pas [devoir] donner suite aux observations formulées ». — Au fond, il n'y a rien à objecter à cela. Mais, sans mettre par principe cette jurisprudence en doute, on pourrait tout de même se demander s'il suffit de s'y référer purement et simplement pour une condamnation comme celle-ci,

ou s'il ne faudrait pas considérer que l'administration qui inflige la sanction est obligée de vérifier consciencieusement les objections de l'intéressé quand elles sont sérieuses et équivalent à des causes de justification, et de prendre position à leur sujet dans les motifs de sa décision. Si on estimait que cette obligation existe, le tableau qui s'offre à nous dans l'espèce ne serait en réalité pas entièrement satisfaisant. Comme nous le savons, la décision *ne rejette que tacitement* la thèse de la requérante selon laquelle la singularité d'une transaction peut résulter du fait que c'est le jeu combiné de plusieurs facteurs qui justifie des rabais de fidélité et de quantité; quant à la coopération technique, élément qui peut également conférer le caractère singulier à des relations commerciales, bien qu'elle ait revêtu des formes multiples, comme nous l'avons vu, la Haute Autorité se contente de formuler un jugement global, aux termes duquel il ne s'est agi en général que d'une adaptation aux besoins de la clientèle, n'aliant pas au delà de ce qui est courant dans ce domaine. — Toutefois, comme, d'autre part, les considérations qui ont guidé la Haute Autorité peuvent être déduites des motifs de la décision, en dépit de leur caractère succinct, et étant donné que la requérante a été informée du point de vue de la Haute Autorité grâce à des contacts écrits et oraux répétés avec des représentants de celle-ci et qu'en conséquence aucune atteinte n'a été portée aux droits de la défense, il faudra repousser en l'espèce les objections dont nous avons fait état. Nous nous refuserions en tout cas à parler d'un défaut de motifs de nature à justifier l'annulation de la décision.

Il en va de même pour les deux autres points.

Quant à la différence de traitement entre acheteurs allemands et français, la décision fait apparaître que, pour les premiers, la déclaration de la requérante, c'est-à-dire sa référence à la longue durée et au volume des relations entre les parties, a été acceptée, la Haute Autorité reconnaissant de la sorte l'existence d'une situation particulière, tandis que pour les clients français un autre fait est apparu comme décisif; c'est que des primes ont été accordées en fonction d'un phénomène général, la situation de la conjoncture, et ont été refusées à tous les autres acheteurs, que ce phénomène atteignait probablement dans la même mesure (ce qu'il faut considérer comme une discrimination).

Quant aux montants des écarts (justifiés ou non) par rapport au barème, tels qu'ils sont récapitulés dans l'annexe, disons enfin que, selon les considérations qui précèdent ce passage de la décision, il n'est pas impossible de se faire une idée de la façon dont la Haute Autorité les a calculés et de la distinction qu'elle a faite entre eux. Au surplus, étant donné que leur seule utilité est de déterminer le plafond de l'amende, conformément à l'article 64 du traité, en d'autres termes étant donné qu'ils interviennent en tant que fil conducteur pour le calcul de la sanction et que celle

qui a été prononcée est manifestement restée très au-dessous du maximum, il nous paraît que la Haute Autorité pouvait se dispenser d'expliquer en détail ces calculs.

Par conséquent, les arguments proposés par la requérante sur l'obligation de motiver ne peuvent pas en définitive entraîner, eux non plus, l'annulation de la décision attaquée.

5. Récapitulation

En dépit de certaines objections portant sur l'ampleur de la motivation de la décision et sur les soins apportés à l'instruction des faits avant son adoption, il apparaît, sur la base des éléments exposés au cours de la procédure, lesquels permettent à la Cour de se livrer à un examen suffisant dans le cadre de sa compétence de pleine juridiction, que le recours n'est pas fondé. Comme au surplus l'amende qui a été prononcée semble modérée par rapport aux infractions à la réglementation des prix établie par le traité, la Cour devra rejeter le recours et condamner la requérante aux dépens.