II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 8 février 1980

relative à une procédure d'application de l'article 65 du traité CECA concernant le système de formation des prix de vente de magasin des produits laminés sur le marché allemand

(Le texte en langue allemande est le seul faisant foi.)

(80/257/CECA)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier, et notamment son article 65,

vu le résultat des contrôles effectués au titre de l'article 47,

après avoir entendu l'association intéressée d'entreprises conformément à l'article 36,

considérant que la Commission a, conformément à l'article 47 du traité CECA, fait procéder entre le 4 décembre 1972 et le 18 mai 1973, auprès de l'association d'entreprises Bundesverband Deutscher Stahlhandel e. V., à Düsseldorf, ci-après dénommée « BDS », et de 21 entreprises allemandes de distribution de produits sidérurgiques, à des vérifications dans le but d'examiner l'activité du BDS au regard de l'article 65 du traité, et plus particulièrement son rôle dans l'élaboration des barèmes de prix de vente de magasin, ainsi que le comportement de l'association et des entreprises de distribution de produits sidérurgiques en ce qui concerne la fixation des prix effectivement pratiqués sur le marché ; que ces vérifications ont révélé que ces barèmes étaient établis avec la participation du BDS sur la base d'un schéma de calcul uniforme pour l'ensemble du territoire de la république fédérale d'Allemagne et distribués aux négociants et utilisateurs et qu'ils devaient servir à atteindre un niveau de prix souhaité pour les ventes de magasin de produits laminés ;

considérant que la Commission a par conséquent, par lettre du 31 octobre 1975, fait savoir au BDS qu'elle considérait ce comportement comme une infraction à l'article 65 et que, conformément à l'article 36 paragraphe 1 du traité, elle a mis l'association en mesure de présenter ses observations ; que le BDS a présenté ces observations par écrit dans une lettre du 9 février 1976 et oralement lors d'une audition qui s'est tenue le 7 octobre 1976 ; que, jusqu'alors, la procédure engagée par la Commission concernait essentiellement des mesures que le BDS avait prises et exécutées de 1970 à 1972 en vue de stabiliser les prix sur la base des barèmes de prix de vente de magasin ;

considérant que le déroulement de la procédure a toutefois fait apparaître que le BDS continue à participer activement à la formation des prix de ses membres par l'élaboration de schémas de calcul et la diffusion de barèmes de prix ; que, à la demande de la Commission, le BDS a, par lettre du 19 novembre 1976, exposé en détail la politique qu'il poursuit dans ce domaine ;

considérant que la Commission a alors décidé d'inclure également ces faits dans la procédure ; qu'elle a mis une nouvelle fois, par lettre du 30 janvier 1979, le BDS en mesure de présenter ses observations ; que celles-ci ont été formulées par lettre du 25 mai 1979 ;

considérant que les faits sont les suivants :

I. LES FAITS

1. Le BDS, qui compte plus de 1 100 membres, regroupe pratiquement tous les négociants allemands de produits sidérurgiques. Parmi les entreprises membres, il y en a environ 450 dont l'activité principale n'est pas le négoce de produits sidérurgiques et

dont les ventes de magasin de produits laminés sont inférieures à 1 000 tonnes par an. Les 25 entreprises principales de produits sidérurgiques assurent les deux tiers de l'ensemble des ventes de magasin de produits sidérurgiques.

En 1977, les ventes de produits finis laminés sur le marché allemand atteignaient 20,1 millions de tonnes ; sur ces 20,1 millions de tonnes, 12,8 provenaient d'usines allemandes et 7,3 d'usines étrangères, dont 4,6 de l'Europe des Neuf.

Les ventes de magasin *(Lagergeschäfte)* s'élevaient à 8,9 millions de tonnes, les fournitures à d'autres négociants représentant 2,5 millions et les fournitures à des entreprises transformatrices 6,2 millions. Les ventes de magasin représentaient ainsi environ 31 % de l'approvisionnement total du marché allemand. Le reste consistait en ventes directes *(Direktgeschäfte)* des producteurs aux industries transformatrices en en ventes directes par l'intermédiaire du négoce *(Streckengeschäfte)* dans lesquelles le négociant sert d'intermédiaire mais où les produits passent directement du producteur à l'utilisateur. Les profilés, les laminés marchands, les ronds à béton, les poutrelles à larges ailes et les tôles fortes représentaient environ 82 % des ventes de magasin.

Le BDS présente une structure très hiérarchisée : ses organes sont l'assemblée régionale, l'assemblée des membres, le conseil d'administration, le conseil d'administration restreint et le bureau exécutif. Le conseil d'administration est assisté dans son travail par six conseils consultatifs (pour les différentes catégories de produits) et par six commissions (pour les différents domaines, par exemple, « Études de marché, statistiques et gestion des ventes », « Questions fiscales » et « Questions juridiques et de concurrence »). Le BDS exerce son activité par le biais d'un bureau principal et de huit bureaux régionaux. Il possède également sa propre société de diffusion *(Vertriebungsgesellschaft)* qui assure aussi l'impression des barèmes individuels pour les entreprises membres.

A. Les barèmes de prix de vente de magasin à l'époque des vérifications

Les vérifications effectuées par la Commission portaient essentiellement sur les barèmes de prix de vente de magasin des produits laminés et sur le rôle qu'ils jouaient dans la formation des prix sur le marché sidérurgique allemand.

2. Lors de l'élaboration des barèmes de prix de vente de magasin *(Nettolagervollpreislisten)*, une distinction était établie entre catégories de produits (produits plats et profilés) et zones territoriales (sept zones de prix correspondant aux différents frets). Les prix de vente de magasin étaient calculés sur la base des prix à la production des usines, c'est-à-dire sur la base des barèmes publiés par les producteurs allemands d'acier (prix de base, rabais temporaires non compris). Le BDS supposait des prix à la production uniformes en tenant compte des points de parité indiqués dans les barèmes publiés par les usines (Oberhausen, Essen, Siegen et Sarrebruck). Les barèmes de prix de vente de magasin (édition de mai 1972) comprenaient par exemple des suppléments pour petites quantités, des frets pour destinations situées en aval ou en amont des points de parité, des frais communs (27,5 %, bénéfice de 5 % compris) et une marge de rabais de 60 marks allemands par tonne. Le bureau exécutif du BDS a expliqué à ce sujet que, en raison des variations des prix des usines, ces barèmes pour négociants et utilisateurs étaient établis à tour de rôle par différentes entreprises de distribution de produits sidérurgiques ayant une activité supra-régionale avec l'aide du BDS et qu'il s'agissait de prix indicatifs non obligatoires pour les ventes de magasin qui avaient pour seul but de renforcer la transparence du marché.

3. Les enquêtes ont toutefois révélé que c'était en réalité le BDS qui était responsable de l'établissement et de la publication des barèmes, édition mai 1972. De nombreuses négociations ont eu lieu à cet effet au sein de la commission « Études de marché, statistiques et gestion des ventes » et des directives précises concernant les majorations de prix et la modification de la méthode de calcul ont été arrêtées « dans le but de tenir compte dans les barèmes de prix de vente de magasin des augmentations de coûts survenues entretemps et d'uniformiser progressivement la méthode de calcul pour l'ensemble du territoire fédéral » (voir note concernant la réunion de la commission « Études de marché, statistiques et gestion des ventes » du 8 mars 1972 à Düsseldorf et la circulaire du BDS portant la date manuscrite du 10 mars 1972 jointe au procès-verbal).

4. Le conseil d'administration du BDS a lui aussi été tenu constamment au courant de l'établissement des barèmes. Il a été informé notamment du schéma de calcul d'une entreprise de distribution vendant à des clients industriels dans plusieurs régions. Ce schéma contenait entre autres les éléments suivants : différenciation des suppléments de prix pour petites quantités suivant le taux de rotation des produits, majoration des frais forfaitaires qui sont portés à 27,5 %, nouveaux taux de fret, trois catégories de prix pour les quantités jusqu'à 100 kilos, de 101 à 500 kilos et de plus de 500 kilos, supplément correspondant davantage au coût du découpage pour les laminés marchands, les profilés et les poutrelles à larges ailes, poids au mètre pour les barres marchandes. Le conseil d'administration a en outre été informé de la chronologie de la publication des barèmes par les entreprises membres (voir procès-verbal de la réunion du conseil d'administration du BDS du 18 avril 1972).

5. L'entreprise de distribution suprarégionale, qui a, en son temps, donné l'ordre d'imprimer les nouveaux barèmes, la société Carl Spaeter GmbH, à Duisbourg, a déclaré ne pas avoir participé au calcul de ces prix de vente de magasin. Elle a cependant échangé une correspondance régulière avec le BDS et sa société de distribution au sujet de cette publication. Elle a fait

savoir au BDS qu'elle acceptait que ses concurrents soient informés de ces modifications de prix et qu'une copie de ces barèmes leur soit envoyée sur demande (voir lettres du 21 mars et du 4 mai 1972 adressées au BDS ainsi que la lettre du 28 mars 1972 adressée à la société de diffusion du BDS avec copie pour le BDS).

6. Les barèmes de prix de vente de magasin étaient imprimés et diffusés par la société de diffusion du BDS, à Bochum, et par l'imprimerie Ebeling à Hambourg pour la zone septentrionale de l'Allemagne fédérale. Le BDS informait ses membres par circulaire de la publication de nouveaux barèmes et leur indiquait généralement les différences par rapport aux anciens. La société de diffusion du BDS était en possession de bons de commande permanents des membres du BDS pour les nouvelles impressions. Selon les renseignements qu'elles a fournis, en ce qui concerne l'édition de mai 1972, environ 117 000 barèmes-profilés et 70 000 barèmes-produits ont été distribués aux négociants et aux utilisateurs.

7. Selon les renseignements communiqués par les entreprises concernées, les barèmes n'étaient pas impératifs et servaient uniquement de base de calcul pour la libre fixation des prix de vente de magasin. Une vérification a révélé que, entre avril et mai 1972 et février et mars 1973, les prix des barèmes n'ont été atteints qu'exceptionnellement par les négociants. Ils ont cependant été acceptés régulièrement comme prix de base sur lesquels les négociants accordaient à leurs clients des rabais qui variaient en fonction de la situation conjoncturelle et des structures de vente respectives. On a néanmoins constaté une plus grande uniformité des rabais pendant les mois suivant la reprise de mars 1973.

8. Le BDS s'est de plus efforcé de créer un système uniforme de formation des prix sur la base des barèmes de prix de vente de magasin. Il s'est employé activement à stabiliser les prix, surtout lorsque le marché était déprimé. Pour y parvenir, il a essayé d'amener les négociants à conclure des accords au niveau régional concernant les prix et les rabais, comme en témoignent de nombreux documents et circulaires de l'associiation datant des années 1971 et 1972.

Les directions régionales ont rapporté que, à la suite des recommandations du conseil d'administration des 1er et 11 juin, des négociations ont eu lieu dans toutes les régions pour freiner la chute des prix. De l'avis du conseil d'administration, ces efforts doivent être poursuivis par le BDS aussi bien dans le cadre des négociations régionales que par écrit.

Il a été souligné que les recommandations relatives au respect inconditionnel des barèmes régionaux devaient être suivies par toutes les entreprises de distribution pour toutes les transactions (voir point « Situation du marché par catégories de produits » de la réunion du conseil d'administration du BDS du 7 juillet 1970).

Le conseil restreint s'est adressé le 11 juin 1970 à une série de négociants stockistes importants et les a invités à soutenir activement cette action visant à stabiliser le marché. En outre, dans les différentes régions, les membres du BDS ont eu des contacts au niveau régional et suprarégional en vue d'assurer la transparence des prix et d'amener les entreprises à se comporter conformément à leurs propres déclarations (voir circulaire du BDS du 16 juillet 1970 *Informations de marché*).

Au cours des réunions du conseil d'administration du BDS des 2 décembre 1970 et 27 janvier 1971, les délégués régionaux membres du conseil d'administration ont déclaré que « les efforts entrepris à l'initiative des entreprises de distribution liées à des producteurs en vue de stabiliser les prix de vente de magasin ont amélioré la situation en ce qui concerne les prix » et qu'ils devaient se poursuivre prarallèlement à l'échange d'observations de marché.

Enfin, au cours de la réunion du BDS du 9 septembre 1971, il a été convenu, lors de l'examen des moyens d'améliorer la productivité des ventes de magasin, « que, compte tenu en particulier de l'aspect 'coûts', seules des solutions régionales sont possibles. C'est pourquoi des négociations doivent être engagées sans délai au niveau des circonscriptions régionales et locales en vue de la publication de rabais maximaux (les instances concernées ont entre-temps entamé ces négociations) ».

9. Une vérification, forcément limitée à quelques régions, a également révélé que des négociations ou des réunions auxquelles ont participé presque toujours les mêmes entreprises ou personnes ont eu lieu de 1970 à 1972 dans les zones de Mannheim/Ludwigshafen, Francfort, Sarrebruck et Stuttgart. Ces réunions ont été convoquées en partie à l'initiative du BDS, en partie à l'initiative de membres du BDS, c'est-à-dire principalement de porte-parole régionaux, et ont été généralement tenues avec la collaboration du BDS. Elles avaient essentiellement pour but de convenir de la fixation de prix minimaux ou de rabais maximaux sur les prix de vente de magasin des produits laminés, les prix de barème des comptoirs ou des usines, constituant le plancher absolu.

Les prix minimaux fixés étaient supérieurs aux prix de marché. Ils ont à l'occasion été qualifiées d'irréalistes par des participants aux réunions, en particulier par des négociants indépendants, et des prix moins élevés ont été régulièrement pratiqués lorsque la situation du marché était déprimée. Les négociants liés à des producteurs ont joué un rôle important dans les efforts qui ont été faits pour assurer le respect des prix minimaux, du fait notamment que les usines qui les approvisionnaient leur interdisaient de descendre sous leurs prix de barème. C'est ainsi par exemple que les négociants de la région de Mannheim/Ludwigshafen liés à des usines ont protesté lorsque les négociants indépendants ont essayé de fixer des prix minimaux plus réalistes.

10. Il a enfin été constaté que le BDS a envoyé à ses membres des circulaires intitulées *Observations et informations de marché* qui constituaient une manière déguisée de publier les prix minimaux établis ou décidés dans les différentes zones économiques. En revanche, le BDS interdisait à ses instances régionales de publier des informations de marché qui auraient permis de se rendre compte que des entreprises pratiquaient des prix inférieurs à ceux des barèmes des comptoirs pour le motif « qu'elles allaient manifestement à l'encontre de l'objectif de stabilisation des prix ».

B. Participation actuelle du BDS dans la formation des prix de ses membres

La politique actuelle du BDS dans le domaine de la formation des prix consiste à informer ses membres des modifications des prix à la production, à faire établir par ses propres experts des schémas de calcul pour ses entreprises membres et à diffuser parmi celles-ci des barèmes établis par des négociants individuels. Selon les indications fournies par les intéressés, la pratique est la suivante :

(i) *Information concernant la modification des prix à la production*

11. Les barèmes de prix à la production sont établis par les usines et contiennent les prix en vigueur pour leurs produits. Ces barèmes constituent la base des transactions entre le producteur et les grossistes qu'il approvisionne directement et des transactions entre ces grossistes et les grossistes plus petits qui sont exclus des achats directs *(Streckengeschäfte)*. Ces listes servent également de base de calcul pour l'établissement des barèmes de prix de vente de magasin.

D'après les barèmes des usines allemandes, ne sont reconnues comme négociants directs que les entreprises de distribution de produits sidérurgiques qui sont en mesure d'acheter dans le marché commun un tonnage déterminé par produit et par an. Actuellement, environ 110 à 120 entreprises de distribution de produits sidérurgiques, filiales comprises, sont autorisées à acheter directement tous les produits finis laminés, alors qu'environ 90 à 110 ne peuvent acheter directement que certains de ces produits.

Lorsqu'il modifie ses prix de vente, le producteur n'envoie généralement ses nouveaux barèmes qu'aux quelques grossistes avec lesquels il traite directement. Toutefois, les grossistes exclus des achats directs souhaitant également recevoir les barèmes de prix à la production le plus rapidement possible après leur édition en raison de leur importance, le BDS s'est chargé de combler cette lacune au niveau de l'information.

Lorsque les barèmes de prix à la production d'usines allemandes sont modifiés — dans la mesure où il s'agit de majorations —, la société de diffusion du BDS les fait reproduire et les envoie sur demande aux entreprises intéressées de distribution de produits sidérurgiques. Le BDS informe ces membres des modifications des prix de base par la voie de son bulletin mensuel d'information.

(ii) *Participation du BDS à l'établissement des schémas de calcul*

12. Les barèmes de prix de vente de magasin sont calculés sur la base des barèmes de prix à la production. Le BDS a déclaré à ce sujet que, compte tenu du grand nombre de produits laminés, de leur ventilation par dimensions et qualités, des majorations et minorations fixées pour chaque produit ainsi que de l'échelonnement des prix en fonction des zones de fret, toute modification des prix de vente à la production nécessite de nouveaux calculs longs et compliqués. La plus grosse difficulté est qu'il faut rapporter les frais fixes, qui constituent l'essentiel des frais des ventes de magasin, à l'importance de la commande avant de pouvoir calculer le prix de vente ; c'est le seul moyen d'éviter des erreurs de calcul et des pertes. Compte tenu de leur complexité, les nouveaux prix ne peuvent être calculés que par de grandes entreprises de distribution disposant de moyens techniques et de personnel plus adaptés, les entreprises ayant un chiffre d'affaires moins élevé n'étant en revanche guère en mesure de saisir parfaitement les modifications apportées aux barèmes de prix à la production et de calculer leurs propres prix en conséquence. C'est pour cette raison que le BDS a participé pendant de longues années à l'établissement de schémas de calcul.

Il existe des différences entre les schémas de calcul des prix de vente de magasin établis depuis 1972, mais tous les modèles présentés contiennnent des taux déterminés de calcul. En ce qui concerne le modèle n° 7 du 5 novembre 1974, il s'agit de prix franco magasin calculés sur la base d'un prix de base effectif (c'est-à-dire prix de base, supplément pour qualité compris). Les prix de vente de magasin ainsi calculés comprennent notamment pour les profilés et les produits plats (partiellement ventilés par catégorie de produits) :

— un supplément de prix pour petite quantité échelonné suivant les quantités moyennes commandées, ce supplément étant exprimé en marks allemands par tonne pour quatre catégories de taux de rotation,

— un supplément pour dimensions échelonné de la même manière et calculé en fonction du taux de rotation,

et, dans la même mesure, pour tous les produits :

— des frais fixes par commande et par poste calculés pour des lots de 1 000 kilogrammes et déterminés en fonction de l'importance de la commande [plus de 500 kilogrammes, de 101 à 500 kilogrammes (Ø 300 kilogrammes) et de 0 à 100 kilogrammes],

— une marge de profit de 5 % de la somme des éléments de calcul.

Les facteurs de supplément par produit qui sont pris en considération pour le calcul du prix de vente de magasin résultent d'analyses du BDS relatives à la rotation des produits.

Selon le BDS, ce n'est qu'au cours des dernières années que l'on a pu déterminer, et encore dans quelques entreprises seulement, les facteurs ayant une incidence sur le calcul des prix. Actuellement, les schémas de calcul sont établis par certaines entreprises de distribution qui peuvent, si elles le souhaitent, bénéficier de l'assistance d'experts du BDS. Si une entreprise de distribution se voit amenée à modifier ses barèmes de prix de vente de magasin à la suite d'une modification des prix de la production, elle calcule ses nouveaux prix de vente sur la base de ce schéma.

(iii) *Information concernant l'établissement de nouveaux barèmes de prix de vente de magasin et diffusion de ces barèmes*

13. Les entreprises du négoce chargent généralement la société de diffusion du BDS de l'impression des nouveaux barèmes de prix de vente de magasin. Étant donné que les petits négociants souhaitent, pour les raisons décrites plus haut, connaître le plus rapidement possible les nouveaux prix des grandes entreprises du négoce, la société de diffusion procède dans ce cas comme lorsqu'il s'agit d'une modification des barèmes de prix des usines.

Lorsqu'elle a fait imprimer de nouveaux barèmes de prix de vente de magasin à la demande d'un grossiste, elle informe les membres du BDS de l'existence de ces nouveaux barèmes et invite l'entreprise qui l'a chargée de les faire imprimer à accepter que d'autres grossites les adoptent.

Si celle-ci accepte, elle envoie une copie de ces barèmes aux autres négociants qui sont libres d'adopter totalement ou partiellement ces nouveaux prix ou de s'en écarter.

En ce qui concerne le champ d'application et l'importance des barèmes de prix de vente de magasin, le BDS a déclaré qu'ils étaient appliqués directement pour les ventes de moyenne importance (environ 100 à 500 kilogrammes) qui représentent un pourcentage important de l'ensemble des ventes de magasin au point de vue du nombre de transactions, mais pas au point de vue de la quantité. Toutefois, les prix de base des barèmes de prix de vente de magasin sont habituellement combinés avec des rabais individuels. En ce qui concerne les ventes d'autres quantités, les barèmes de prix de vente de magasin n'ont qu'une valeur indicative ; ainsi, pour les ventes de quantités plus importantes (environ 5 000 kilogrammes et plus), les prix pratiqués sont des prix à la tonne alors que pour les petits quantités (environ 1 à 99 kilogrammes), ce sont des prix au kilogramme.

14. Dans les observations écrites et verbales qu'elle a présentées, l'association d'entreprises concernée à reconnu la pertinence des constatations de la Commission concernant les faits mentionnés plus haut. Elle conteste cependant avoir violé les règles de concurrence du traité CECA. Les arguments qu'elle a avancés à l'appui de sa thèse sont essentiellement les suivants : le système de formation des prix qu'elle a appliqué tiendrait compte de la situation réelle du marché de l'acier. Il viserait surtout à stabiliser ce marché en période de dépression et poursuivrait ainsi un objectif que les institutions de la Communauté s'efforcent également d'atteindre. Ce système serait en outre conforme au traité du fait qu'il améliore la transparence du marché. Il offrirait aux entreprises de distribution de produits sidérurgiques les mêmes possibilités de publication des prix que celles dont disposent les producteurs d'acier en vertu de l'article 60 paragraphe 2 du traité CECA.

II. APPLICABILITÉ DE L'ARTICLE 65 PARAGRAPHE 1

15. considérant que, aux termes de l'article 65 paragraphe 1 du traité CECA, sont interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui tendraient, sur le marché commun, directement ou indirectement, à empêcher, restreindre ou fausser le jeu normal de la concurrence ;

considérant que cette disposition ne s'applique pas seulement aux décisions formelles qui sont prises dans le respect de la procédure prévue dans les statuts de l'association et de son objet statutaire et qui lient juridiquement la totalité de ses membres ; que, en ce qui concerne l'applicabilité de l'interdiction des ententes, il importe peu que les décisions de l'association aient un caractère impératif ou soient de simples recommandations dès le moment où elles visent — même s'il ne s'agit que d'une tendance — à déterminer ou à influencer le comportement des membres de l'association sur le plan de la concurrence ; que les actes effectifs d'une association d'entreprises, de ses organes ou de ses instances subordonnées équivalent à une décision au sens de l'article 65 paragraphe 1, étant donné qu'il y a lieu de considérer que l'association ne les aurait pas accomplis sans l'accord exprès ou tacite de ses membres ; que si ce comportement de fait a tendance à restreindre ou à limiter la concurrence de la même façon qu'une décision, il tombe également sous le coup de l'interdiction ;

considérant que l'interprétation donnée dans la présente décision est conforme à l'esprit et à la lettre de l'article 65 ; que cette disposition interdit de manière générale tous les accords, décisions et pratiques qui tendent à empêcher, à restreindre ou à fausser le jeu normal de la concurrence ; qu'elle s'applique donc aussi aux associations dans la mesure où leur activité propre ou celle des entreprises qui y adhèrent tend à produire les effets que le traité veut

éviter ; que cette constatation est confirmée par l'article 48 qui permet aux associations d'exercer uniquement les activités qui ne sont pas contraires aux dispositions du traité [1] ;

16. considérant que les dispositions de l'article 65 sont applicables au BDS en tant qu'association d'entreprises étant donné que ses membres sont des entreprises au sens de l'article 80 ;

A. Restrictions découlant des barèmes de prix de vente de magasin à l'époque des vérifications

17. considérant que le BDS a violé de manière continue de 1970 à 1972 l'interdiction énoncée à l'article 65 paragraphe 1 en faisant établir des barèmes de prix de vente de magasin des produits laminés et en les diffusant parmi ses membres (voir ci-avant point I A), pour les raisons suivantes :

Le contenu des barèmes de prix de vente de magasin est déjà susceptible à lui seul de restreindre la concurrence. Les prix qui y figurent étaient calculés sur la base d'un schéma uniforme. Non seulement les prix à la production des produits sidérurgiques étaient supposés uniformes, mais les autres éléments de prix, notamment les frets pour destinations situées en aval ou en amont des points de parité, les frais généraux des négociants, les suppléments pour petites quantités ainsi que les profits y étaient indiqués jusque dans les moindres détails. Seule une différenciation par catégories de produits et zones territoriales y était établie, mais la définition de ces produits et zones territoriales ainsi que la mesure des différences étaient précisées dans les barèmes. Enfin, ces barèmes fixaient une marge de rabais uniforme. La distribution de tels barèmes aux membres de l'association avait forcément pour effet d'inciter ceux-ci à calculer leurs prix de manière uniforme et à pratiquer, en outre, une politique de prix uniforme qui ne tenait pas compte de la situation individuelle des entreprises de distribution de produits sidérurgiques concernées, et, en particulier, de leur structure et de leur situation concurrentielle différentes.

18. C'est d'ailleurs de propos délibéré que le BDS a poursuivi cet objectif, comme l'indiquent ses déclarations et son comportement général. Selon le BDS lui-même, les barèmes de prix de vente de magasin devaient contribuer à stabiliser les prix sur le marché allemand de l'acier ; il ne s'agissait donc pas d'aider les petites et moyennes entreprises à calculer et à fixer individuellement leurs prix. Le fait que de nouveaux barèmes étaient établis et diffusés chaque fois que les prix à la production étaient modifiés montre clairement aussi que le BDS les utilisait de propos délibéré pour atténuer la concurrence sur les prix.

D'autres mesures concrètes prises par le BDS en vue d'accroître de manière générale la rentabilité des ventes de magasin vont dans le même sens. À cet égard, on peut citer en particulier les tentatives répétées du BDS de provoquer la conclusion d'accords régionaux sur les prix et les rabais, d'éviter par la fixation de prix minimaux ou de rabais maximaux que soient pratiqués des prix inférieurs aux prix à la production et d'empêcher la publication d'informations de marché qui auraient permis de constater que les prix minimaux n'étaient pas respectés. Ces mesures visaient à uniformiser le comportement des membres de l'association même dans les domaines pour lesquels les barèmes laissaient encore aux entreprises une certaine marge de manœuvre individuelle, à savoir dans le domaine de la fixation des prix et des rabais.

19. En ce qui concerne l'applicabilité de l'article 65 paragraphe 1, la mesure dans laquelle les conceptions du BDS ont été acceptées par les entreprises membres importe peu. Il y a violation de l'interdiction des ententes dès le moment où les mesures prises par l'association sont objectivement susceptibles de restreindre la concurrence entre les membres de l'association. Ce qui précède indique clairement que cette condition est remplie. Toutefois, selon les constatations de la Commission, les mesures projetées par le BDS ont également été effectivement appliquées, du moins en partie. Les prix de vente indiqués dans les barèmes ont été régulièrement adoptés par les négociants stockistes comme prix de base sur lesquels des rabais individuels étaient accordés. Le système appliqué par le BDS a donc conduit de 1970 à 1972 si pas à une élimination, du moins à une atténuation de la concurrence sur les prix entre les négociants stockistes allemands ;

B. Restrictions découlant de la participation actuelle du BDS dans la formation des prix de ses membres

20. considérant que les mesures que le BDS a prises depuis 1973 dans le domaine de la formation des prix sont également contraires aux dispositions de l'article 65 paragraphe 1 du traité, étant donné qu'elles visent dans l'ensemble à uniformiser les prix de vente de magasin calculés par les entreprises membres et à établir ainsi un équilibre des prix à un niveau différent de celui qui aurait résulté du jeu normal de la concurrence ;

(i) *Information concernant la modification des prix à la production*

21. considérant, en revanche, que le fait que le BDS informe ses membres des modifications des prix à la production n'appelle aucune objection [voir ci-avant point I B sous (i)] ; que, en vertu de l'article 60 paragraphe 2 du traité, les producteurs d'acier de la Communauté sont tenus de rendre publics leurs

(1) *Recueil de la jurisprudence de la Cour* 1964, pages 299 et 317, affaire 67-63 (Sorema contre Haute-Autorité).

barèmes de prix et conditions de vente appliqués dans le marché commun ; que les données relatives aux prix de vente à la production sont ainsi à la dispositions de tous, donc également des négociants en produits sidérurgiques, qu'ils soient approvisionnés directement par les producteurs d'acier ou qu'ils s'approvisionnent auprès des négociants pouvant acheter directement à ces producteurs ; que, en reproduisant et en diffusant les barèmes de prix à la production, le BDS veut aider ses membres exclus de l'approvisionnement direct à s'informer et à compenser l'avance en matière d'information que pourraient avoir les négociants qui achètent directement et auxquels les barèmes de prix à la production sont communiqués par les producteurs eux-mêmes ; que cette politique contribue à la réalisation de la transparence du marché au niveau de la production qui constitue l'objectif de l'article 60 paragraphe 2. Elle reste donc dans les limites de l'activité normale d'une association au sens de l'article 48 premier alinéa troisième phrase du traité. Il n'y a pas lieu de craindre que le jeu normal de la concurrence soit faussé au détriment des négociants qui achètent directement aussi longtemps que les frais d'impression et de diffusion des barèmes de prix à la production sont facturés uniquement aux entreprises membres intéressées du BDS ;

(ii) *Participation du BDS dans l'établissement des schémas de calcul*

22. considérant, par contre, que la participation du BDS dans l'établissement des schémas de calcul de ses membres, en tout cas dans sa forme actuelle [voir ci-avant point I B sous (ii)], viole l'interdiction énoncée à l'article 65 paragraphe 1 du traité, pour les raisons suivantes :

23. La Commission considère que des schémas de calcul communs à plusieurs entreprises ne restreignent pas la concurrence uniquement s'ils ont pour seul objet d'identifier, d'analyser, de ventiler et de structurer les différents facteurs qui doivent intervenir dans la fixation des prix — et en particulier les différents types de coûts — et de mettre au point des méthodes d'imputation des coûts (pour des produits ou des services). Des schémas de calcul qui contiennent des taux déterminés de calcul doivent être considérés comme des recommandations pouvant conduire à une restriction de la concurrence [1].

24. Les modèles appliqués depuis 1973 pour le calcul des prix franco magasin remplissent cette dernière condition. La forme et la structure de ces modèles en tant que telles n'appellent certes aucune objection. La classification des différents produits laminés en types et catégories de produits, la prise en considération des différentes dimensions et qualités, la différenciation des frais d'entreposage sur la base des taux de rotation des différents produits ainsi que la répartition des frais fixes en fonction du volume de la commande, qui y sont prévues, semblent appropriées et susceptibles de permettre à l'utilisateur du schéma de calculer plus facilement ses coûts de manière réaliste. Les modèles de calcul présentés par le BDS dépassent toutefois les limites de ce qui est admissible au point de vue des règles de concurrence dans la mesure où ils donnent aux divers éléments de calcul des valeurs précises. C'est le cas pour le supplément de prix pour petites quantités échelonné en fonction des quantités moyennes commandées ainsi que pour le supplément de prix pour dimension calculé en fonction du taux de rotation des produits. Ces deux suppléments sont ventilés en types de produits (profilés et produits plats) et en produits et subdivisés en quatre catégories (très courants, courants, moins courants, pas courants), chaque fois établis en un montant fixe en marks allemands par tonne. Les frais fixes par commande et par poste sont également imputés aux produits sous forme de montants fixes en marks allemands par tonne. Enfin, un taux uniforme de 5 % est fixé pour la marge bénéficiaire des négociants de magasin.

25. De tels schémas de calcul ont le même effet que des recommandations. Ils incitent les entreprises qui les utilisent à adopter les taux de calcul prévus dans le modèle pour calculer leurs coûts et ainsi, indirectement, pour déterminer leurs prix de vente, ou du moins à se rapprocher de ces valeurs. À cet égard, que les différents facteurs de coût soient exprimés en chiffres absolus ou sous forme de suppléments calculés en pourcentage ne joue aucun rôle. Dans un cas comme dans l'autre, il ne s'agit plus d'une aide technique apportée dans le but d'éclairer les entreprises sur les différentes possibilités de formation appropriée des prix, mais d'une influence concrète et massive exercée sur la politique de ces entreprises en matière de prix.

26. L'indication de taux déterminés de coût dans les schémas de calcul des prix franco magasin n'est pas davantage justifiée — contrairement à l'avis du BDS — lorsque ces taux correspondent aux coûts moyens des négociants de magasin allemands en produits sidérurgiques calculés sur la base d'études comparatives. Dans la réalité économique, il arrive régulièrement que précisément les valeurs moyennes d'un secteur soient comprises comme des valeurs indicatives recommandées et qu'elles soient adoptées par une grande partie des entreprises. L'inclusion de telles données dans un schéma de calcul a ainsi pour conséquence que de nombreux utilisateurs se laissent guider, pour le calcul de leurs coûts d'exploitation, non pas par la considération de leur situation réelle en matière de coûts, mais par celle d'une grandeur fictive, et fixent ainsi leurs différents éléments de coût soit trop haut, soit trop bas.

[1] Communication relative aux accords, décisions et pratiques concertées concernant la coopération entre entreprises, chapitre II paragraphe 1 (JO n° C 75 du 29. 7. 1968, p. 3), rectifiée dans le JO n° C 93 du 18. 9. 1968,

27. Il est possible de tenir compte d'une autre manière de l'intérêt qu'ont les entreprises à disposer d'une interprétation appropriée des résultats d'études comparatives de coûts et d'entreprises. Il suffit d'opposer pour chaque élément de calcul les coûts les plus bas et les plus élevés effectivement constatés ou de retenir un certain nombre de chiffres qui ont été relevés et de les utiliser comme exemples de calcul, cette dernière méthode ne devant toutefois pas déboucher sur une divulgation déguisée de la distribution statistique des prix à l'intérieur de la fourchette. Rien ne s'oppose non plus à ce que les valeurs ainsi indiquées soient ventilées par classes d'entreprise selon leur taille, ce qui est naturel compte tenu de la structure très différente des entreprises allemandes de distribution de produits sidérurgiques.

28. L'utilisation des schémas de calcul actuels a pour effet de restreindre la concurrence sur les prix entre les négociants de magasin allemands. Il est incontestable que les schémas sont à la disposition de tous les membres du BDS et qu'une grande partie des entreprises auxquelles ils sont destinés les utilisent effectivement. Ces entreprises sont amenées à calculer leurs prix sur la base des taux fixes indiqués dans le schéma. Elles ne déterminent donc plus leurs frais d'exploitation de manière autonome et sur la base de leur situation individuelle sur le plan des coûts, mais sur la base de valeurs indicatives uniformes communes. Cette solidarité dans le calcul des coûts a pour conséquence que la politique de prix des entreprises concernées est également harmonisée. Les schémas de calcul présentés par le BDS prévoient des taux de calcul fixes pour la plupart des éléments de prix, y compris pour la marge bénéficiaire. Les autres éléments de coût qui ne sont pas chiffrés dans le schéma de calcul (prix de base ou prix de base effectif, coûts de fret, comptes d'ordre) sont par nature fixés à l'avance et échappent dans une large mesure aux négociants. À cela s'ajoute que les prix d'achat des entreprises de distribution, qui constituent le facteur de coût de loin le plus important, varient peu en raison de la politique uniforme des producteurs en matière de prix. Dans ces conditions, la concurrence dans le domaine des ventes de magasin réside presque exclusivement dans les différences entre les rabais que les entreprises de distribution accordent à leurs clients sur les prix de barème.

29. C'est essentiellement le BDS qui est responsable de la restriction de la concurrence au niveau des prix entre les négociants allemands de magasin. Il a approuvé les schémas de calcul mentionnés plus haut et les a communiqués à ses entreprises membres afin qu'elles les utilisent. Il doit donc être considéré comme l'auteur et l'initiateur de la politique concertée de ses membres en matière de prix. Que les schémas de calcul aient été établis par des entreprises commerciales elles-mêmes ou avec la participation active d'experts du BDS ou qu'ils aient été élaborés par les commissions compétentes de l'association ne joue aucun rôle ; cette question n'a de toute façon pas une importance décisive. De même, il importe peu que les schémas de calcul aient fait l'objet d'une décision formelle et qu'ils aient été expressément qualifiés de recommandation. Comme on l'a déjà dit (voir ci-avant paragraphe 15), le comportement de fait d'une association d'entreprises, de ses organes, commissions ou groupes de travail, tombe également sous le coup de l'interdiction énoncée à l'article 65 paragraphe 1 du traité s'il est susceptible d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu normal de la concurrence sur le marché commun ;

(iii) *Information concernant l'établissement de nouveaux barèmes de prix de vente de magasin et diffusion de ces barèmes*

30. considérant enfin que le BDS contrevient aux dispositions de l'article 65 paragraphe 1 également par le fait qu'il informe ses membres de l'établissement de nouveaux barèmes de prix de vente de magasin de négociants individuels, imprimés par sa société de diffusion, et qu'il les diffuse auprès de ses autres membres (voir ci-avant point I B sous (iii), pour les raisons suivantes :

31. Le système d'information choisi tend à restreindre la concurrence au niveau des prix entre les négociants de magasin allemands. L'objet et le moment de l'information en matière de prix revêtent une importance décisive pour l'appréciation des faits au regard des règles de concurrence. Ce sont les nouveaux barèmes des grandes entreprises commerciales qui sont communiqués aux membres de l'association, et ce dès que la société de diffusion du BDS a exécuté la commande d'imprimerie qui lui a été passée. De cette façon, les concurrents de l'entreprise qui passe cette commande sont immédiatement informés de la modification de prix projetée, et ce avant que les nouveaux barèmes soient communiqués aux clients et publiés. Les négociants bénéficiaires de cette communication connaissent dès lors avec certitude le comportement futur de leurs principaux concurrents et sont ainsi en mesure d'adapter aussitôt leurs prix aux nouveaux prix fixés par les grandes entreprises. Pour ces entreprises qui prennent l'initiative d'une hausse de prix, la participation à un tel système d'information — à laquelle elles s'engagent en acceptant que leur nouveau barème soit communiqué à d'autres entreprises — présente également des avantages. Elles savent par expérience que plus tôt les autres négociants seront informés de leur intention de modifier leurs prix, plus ils seront disposés à suivre leur politique. Le risque de perdre des clients se trouve ainsi considérablement réduit.

32. L'application de ce système conduit à une coordination des comportements de plusieurs entreprises sur le marché qui est incompatible avec les dispositions de l'article 65 paragraphe 1. Elle substitue à certains risques inhérents à la concurrence sur les prix une coopération pratique entre les négociants stockistes allemands, aboutissant ainsi à des conditions de concurrence qui, compte tenu de la nature des produits offerts, de l'importance des entreprises concer-

nées et de leur nombre ainsi que du volume et des caractéristiques des ventes de magasin, ne correspondent pas au jeu normal de la concurrence.

33. Les entreprises membres du BDS qui participent à l'échange d'informations sont incitées à déterminer leurs prix non plus de manière autonome en fonction de leur situation individuelle, mais de manière concertée. Les négociants qui reçoivent les nouveaux barèmes des principales entreprises du secteur s'alignent régulièrement sur ceux-ci. De leur côté, ces principales entreprises contribuent activement à cet alignement en acceptant que leurs barèmes soient diffusés ; ils peuvent à la fois prévoir le comportement futur de leurs concurrents et en tenir compte dès le moment où ils décident de modifier leur sprix, et ce d'autant plus qu'ils influencent eux-mêmes ce comportement de manière déterminante en faisant connaître à l'avance leur stratégie de vente.

Un tel système est contraire à la conception de base des dispositions du traité en matière de concurrence qui veut que toute entreprise détermine en toute indépendance la politique qu'elle entend suivre dans le marché commun. Cette exigence d'autonomie n'exclut pas le droit des opérateurs économiques de s'adapter intelligemment au comportement constaté ou à escompter de leurs concurrents. En revanche, elle s'oppose rigoureusement à toute prise de contact directe ou indirecte entre de tels opérateurs, ayant pour objet ou pour effet soit d'influencer le comportement sur le marché d'un concurrent actuel ou potentiel, soit de dévoiler à un tel concurrent le comportement que l'on est décidé à, ou que l'on envisage, de tenir soi-même sur le marché [1].

34. La concentration réciproque sur les prix fausse considérablement le jeu de la concurrence dans le domaine des ventes de magasin sur le marché allemand. Le BDS offre les nouveaux barèmes des grandes entreprises de distribution à tous ses membres. La demande de ces barèmes est importante ; elle suffit à justifier leur reproduction par la société de diffusion du BDS même du point de vue commercial. On peut donc considérer qu'une grande partie, sinon la majorité des membres du BDS, sont informés à l'avance de la politique future des principales entreprises de distribution sur le plan des prix et qu'ils orientent leurs propres barèmes de prix en fonction de ceux de ces entreprises. Le système d'information décrit plus haut a ainsi forcément pour conséquence que les entreprises membres déterminent leurs prix dans une large mesure sur la base de critères uniformes qui n'ont aucun rapport ni avec leur propre structure de coûts, ni avec les conditions de marché régionales ou locales qui sont les leurs, et que les prix de vente de magasin sont fixés à un niveau artificiel. Cela vaut pour tous les produits sidérurgiques qui font l'objet de ventes de magasin.

35. L'objection soulevée par le BDS, selon laquelle les bénéficiaires des nouveaux barèmes sont libres de s'aligner sur la politique des grandes entreprises de distribution ou de s'en écarter, n'est pas pertinente. Les dispositions de l'article 65 paragraphe 1 du traité sont applicables dès le moment où les entreprises concernées sont incitées à déterminer leurs prix de manière uniforme. Cette condition est remplie dans le cas présent, étant donné que l'on ne peut sérieusement mettre en doute que la connaissance du comportement futur des principales entreprises en matière de prix oriente de manière déterminante la politique des autres entreprises dans ce domaine.

Même un système de prix indicatifs affecte le jeu normal de la concurrence par le fait qu'il permet à tous les participants de prévoir, avec un degré raisonnable de certitude, quelle sera la politique de prix poursuivie par leurs concurrents [2].

36. Peu importe en ce qui concerne l'applicabilité de l'article 65 paragraphe 1 que les négociants stockistes ne s'en tiennent généralement pas au prix de vente prévus dans leurs barèmes mais — selon le type de transaction — les combinent avec des rabais individuels ou les utilisent uniquement comme base de référence pour la fixation des prix effectifs. Les pratiques collectives qui aboutissent à une fixation indirecte des prix sont également interdites. Cette condition est remplie dès le moment où des facteurs essentiels pour la formation des prix sont artificiellement uniformisés de telle manière que les prix de vente effectifs s'établissent à un niveau différent de celui qui aurait résulté naturellement du jeu de la concurrence. Ce niveau de prix créé artificiellement ne doit pas être uniforme pour toutes les entreprises concernées. L'applicabilité de l'article 65 paragraphe 1 n'est pas subordonnée à une élimination de la concurrence sur les prix ; il suffit que la concurrence entre plusieurs entreprises soit restreinte ou faussée.

37. L'interdiction énoncée à l'article 65 paragraphe 1 concerne non seulement l'action concertée des membres du BDS sur le plan de la fixation de leurs prix de vente mais également le comportement de l'association elle-même qui rend possible cette concertation sur les prix. C'est le BDS qui joue le rôle déterminant dans la mise en œuvre du système d'information. Il prend lui-même toutes les mesures nécessaires pour diffuser aussi vite que possible parmi les autres membres de l'association les nouveaux barèmes de prix de vente de magasin des principales entreprises de distribution de produits sidérurgiques. Ces mesures comprennent l'information des membres quant à l'existence d'un nouveau barème, l'obtention de l'autorisation de le diffuser, la reproduction de ce barème et la distribution d'exemplaires de celui-ci aux négociants intéressés. Toutes les impulsions essentielles visant à uniformiser la politique de prix des

(1) *Recueil de la jurisprudence de la Cour* 1975, pages 1663 et 1942, affaires 40 à 48, 50, 54 à 56, 111, 113 et 114-73 (Suiker Unie et autres contre Commission).

(2) *Recueil de la jurisprudence de la Cour* 1972, pages 977, 990, affaire 8-72 (Vereniging van Cementhandelaren contre Commission).

négociants allemands de magasin émanent ainsi du BDS. Les activités du BDS dans le domaine de l'information en matière de prix dépassent donc de loin les limites que fixe l'article 48 paragraphe 1 troisième phrase du traité à l'activité d'une association. Elles constituent en réalité des pratiques qui tendent à restreindre ou à fausser le jeu de la concurrence dans le marché commun. Même s'il s'agit uniquement d'un comportement de fait, un tel comportement de la part d'une association d'entreprises tombe sous le coup de l'interdiction des ententes (voir ci-avant paragraphe 15).

38. À cet égard, le BDS ne peut pas non plus invoquer le fait que la reproduction et la diffusion des nouveaux barèmes de prix de vente de magasin sont effectuées par sa société de diffusion et constituent par nature des activités commerciales. La société de diffusion du BDS est une organisation de vente juridiquement indépendante créée et contrôlée par le BDS. Celui-ci est donc pleinement responsable des pratiques de sa société de diffusion tendant à restreindre la concurrence. Il est également sans importance aux fins de l'appréciation au regard des règles de concurrence que la société de diffusion du BDS vende les barèmes des grandes entreprises de distribution qu'elle reproduit aux autres membres de l'association dans le but de réaliser des profits. L'article 48 premier alinéa troisième phrase du traité permet aux associations d'entreprises d'exercer des activités commerciales, mais celles-ci doivent aussi être conformes aux dispositions du traité. Au sens de l'article 65, cela signifie qu'elles doivent être neutres du point de vue de la concurrence. Les activités de la société de diffusion du BDS enfreignent cette obligation.

39. Pour rester neutre du point de vue de la concurrence sans donner à penser que l'on se trouve en présence d'une concertation en matière de prix, un système d'information sur les prix doit à tout le moins éviter de donner à une entreprise participant au système la possibilité d'identifier le comportement concurrentiel des autres participants. Si une association d'entreprises entend jouer un rôle d'information en ce domaine, elle doit donc en principe se limiter à dégager des tendances générales de prix constatées sur les différents marchés de produits pendant une période de référence, sans fournir aucune indication sur la politique de prix poursuivie ou envisagée par des entreprises déterminées. Or, dans sa forme actuelle basée sur la communication entre ses membres de listes de prix individuelles, le système d'information du BDS ne satisfait pas à cette exigence et tend à produire des effets que l'article 65 veut éviter.

40. Le BDS ne peut davantage invoquer à sa décharge le fait que le système d'information qu'il a créé et qu'il applique depuis 1970 accroît la transparence du marché dans le domaine des ventes de magasin et qu'il contribue à la réalisation des objectifs généraux du traité. La référence qui est faite à cet égard au principe de la publicité des prix, qui sous-entend l'ensemble de l'ordre juridique établi par le traité et qui fait donc partie intégrante des conditions normales de concurrence sur le marché de l'acier, n'est pas pertinente, ne fût-ce que parce que, en aucun cas, les entreprises commerciales ou leurs associations ne peuvent être autorisées à veiller à accroître la transparence du marché dans le domaine des ventes de magasin en prenant des mesures collectives et à restreindre ou à fausser ainsi le jeu de la concurrence. Certes, le fait que la Commission n'ait pas pris de mesures au titre de l'article 63 paragraphe 2 du traité CECA en vue d'étendre aux ventes de magasin le système de la publication préalable des barèmes de prix prévu par l'article 60 paragraphe 2 pour les entreprises de production, n'affecte pas le droit des négociants stockistes en produits sidérurgiques d'établir et de publier des barèmes de prix de manière individuelle et autonome. Toutefois, l'exercice de ce droit ne peut, sous peine d'enfreindre l'article 65 paragraphe 1, être l'objet, le moyen ou la conséquence d'un comportement concerté des négociants stockistes dans l'établissement de barèmes de prix de vente de magasin uniformes ou dans la fixation du niveau de leurs prix de vente de magasin effectifs. De même, pour rester dans les limites que fixe l'article 48, les activités du BDS dans le domaine de l'information en matière de prix ne peuvent tendre à favoriser ou même simplement à rendre possible un tel comportement concerté des membres de l'association sur le plan des prix. Il y a dès lors lieu de distinguer, en ce qui concerne l'applicabilité de l'article 65 paragraphe 1, l'exercice individuel de ce droit par les négociants en produits sidérurgiques et la mise en œuvre d'un système collectif d'information sur les prix au niveau de la distribution tel que celui pratiqué par le BDS avec la participation de ses membres.

41. Enfin, le comportement du BDS n'est pas justifié non plus par les mesures prises par la Commission en vue d'aider la sidérurgie à surmonter la crise qu'elle connaît actuellement. Par lettre du 28 octobre 1977, les négociants stockistes ont été invités à établir de façon volontaire des barèmes de prix fondés sur les prix de barèmes des producteurs et à les communiquer à la Commission. Cette mesure vise à inciter les entreprises de distribution à respecter les prix minimaux imposés ou les prix d'orientation recommandés à intervalle régulier aux producteurs. Cette lettre n'invite nullement les négociants à un comportement concerté dans l'établissement de leurs barèmes de prix de vente de magasin ni dans la fixation de leurs prix de vente effectifs. La décision n° 3002/77/CECA de la Commission, du 28 décembre 1977 [1], modifiée en dernier lieu par la décision n° 3071/78/CECA [2], interdit aux négociants stockistes de vendre les fers à béton, les laminés marchands et les larges bandes à chaud à des prix inférieurs aux prix de barème des producteurs de la Communauté. Pour le reste, cette décision laisse également les négociants concernés libres de fixer leurs prix de vente de magasin de manière autonome ;

---

[1] JO n° L 352 du 31. 12. 1977, p. 8.
[2] JO n° L 366 du 28. 12. 1978, p. 20.

42. considérant en conclusion qu'il ressort de ce qui précède que le BDS a enfreint l'interdiction énoncée à l'article 65 paragraphe 1 du traité de manière continue depuis 1970 ; que, de 1970 à 1972, l'infraction a consisté dans l'établissement de barèmes de prix de vente de magasin uniformes et dans leur communication aux entreprises membres ; que, les années suivantes, elle a consisté dans le fait que le BDS envoyait à ses membres intéressés des schémas de calcul détaillés comportant des évaluations de coût précises et qu'il diffusait en outre les nouveaux barèmes des principaux négociants stockistes avant leur entrée en vigueur parmi les autres membres de l'association ; que le passage du système des barèmes de prix de vente de magasin uniformes à celui des schémas de calcul uniformes et de l'information précise sur les prix a certes modifié la forme extérieure, mais pas l'objet et encore moins l'objectif de la politique poursuivie par le BDS ; que, depuis 1970, le comportement du BDS a toujours tendu à restreindre et à fausser la concurrence au niveau des prix entre les négociants stockistes allemands en produits sidérurgiques ;

43. considérant qu'il est opportun, en vue de clarifier à l'intention des parties concernées et des tiers intéressés l'appréciation en droit des pratiques visées par cette procédure, de constater par une décision formelle les infractions commises par le BDS ; qu'il convient également d'obliger l'association intéressée d'entreprises à mettre fin sans délai à ces infractions dans la mesure où elles sont encore continuées ; qu'il est enfin indiqué, pour faciliter l'exécution de cette décision, d'imposer au BDS l'obligation de porter son texte à la connaissance de tous ses membres,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

Il est constaté que l'association d'entreprises Bundesverband Deutscher Stahlhandel a commis de manière continue des infractions à l'article 65 paragraphe 1 du traité CECA :

a) de 1970 à 1972, en établissant des barèmes de prix de vente de magasin uniformes pour les produits laminés et en les communiquant aux entreprises membres ;

b) depuis 1973 jusqu'à l'époque actuelle, en élaborant et en communiquant aux membres intéressés des schémas de calcul donnant des valeurs précises aux divers éléments de calcul, ainsi qu'en informant ses membres de l'établissement de nouveaux barèmes de prix de vente de magasin par des négociants individuels et en diffusant les nouveaux barèmes auprès de ses autres membres.

Article 2

L'association d'entreprises concernée est tenue de mettre fin sans délai aux infractions constatées à l'article 1er sous b).

Article 3

L'association d'entreprises concernée est tenue d'informer tous ses membres du texte complet de la présente décision.

Article 4

L'association d'entreprises Bundesverband Deutscher Stahlhandel e. V., Graf-Adolf-Platz 12, D-4000 Düsseldorf, est destinataire de la présente décision.

Fait à Bruxelles, le 8 février 1980.

Par la Commission

Raymond VOUEL

Membre de la Commission