

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 15 juillet 1975

**relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité CEE
(IV/27.000 — règles IFTRA pour les producteurs d'aluminium brut)**(Les textes en langues anglaise, allemande, française et néerlandaise sont les seuls
faisant foi.)

(75/497/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté économique européenne, et notamment son article 85,

vu le règlement n° 17 du 6 février 1962⁽¹⁾, et notamment ses articles 1^{er}, 3 et 4,

vu la notification présentée le 28 avril 1972, conformément à l'article 4 paragraphe 1 du règlement n° 17, au nom de l'International Fair Trade Practice Rules Administration (IFTRA), à Vaduz (Liechtenstein), et des entreprises signataires de l'accord du 27 avril 1972, dit « règles IFTRA pour les producteurs d'aluminium brut »,

après avoir entendu les entreprises en cause conformément à l'article 19 paragraphe 1 du règlement n° 17 et aux dispositions du règlement n° 99/63/CEE du 25 juillet 1963⁽²⁾,

vu l'avis du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes, recueilli conformément à l'article 10 du règlement n° 17 le 23 avril 1975,

considérant ce qui suit :

I

LES FAITS

A. Les règles IFTRA

Les « règles IFTRA pour les producteurs d'aluminium brut » (ci-après dénommées « règles IFTRA ») sont applicables à la commercialisation de l'aluminium brut. Elles ont été adoptées par presque tous les producteurs d'aluminium brut de la CEE, et par la plupart des producteurs d'Europe occidentale en dehors de la CEE.

Les règles IFTRA sont divisées en trois parties, à savoir l'*Antidumping Agreement*⁽³⁾ (document n° 1), les *Fair Trade Practice Rules*⁽⁴⁾ (document n° 2), et le *Contract of Commitment and Legal Protection*⁽⁵⁾ (document n° 3). L'*Antidumping Agreement* prévoit l'obligation pour les parties de s'abstenir d'actes de *dumping*, dans les mêmes termes que ceux utilisés à la clause 2 du groupe A des *Fair Trade Practice Rules*, mais les parties ont indiqué que le document relatif à l'*Antidumping Agreement* n'a pas été signé.

Les dispositions essentielles des *Fair Trade Practice Rules* sont citées ci-après, suivies d'extraits et d'un résumé des dispositions du *Contract of Commitment and Legal Protection*⁽⁶⁾.

(1) JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.

(2) JO n° 127 du 20. 8. 1963, p. 2268/63.

(3) Accord contre le dumping.

(4) Règles de loyauté dans le comportement commercial.

(5) Contrat d'engagement et de protection juridique.

(6) On trouvera en annexe une traduction officielle des règles citées ci-après.

'Document 2

IFTRA

Fair trade practice rules for producers of virgin aluminium for the European markets

Introduction

Protection and promotion of true competition make it imperative to refrain from and fight unfair trade practices and all other falsifications of competition.

The undersigned expresses therefore by group A of these rules his opinion of what constitutes unfair trade practices which he intends to refrain from according to the contract of commitment, and by help of advice how to conform to the rules foreseen in B I 1 of the contract of legal protection, and which he can fight by requesting IFTRA procedures of fact finding and judgement, as foreseen in B I 2 of the contract of legal protection for practical cases of violation of the rules.

Group B contains, in form of non-committing advice for individual and autonomous decisions, principles of pricing and distribution of mass-produced goods which promote true competition and help to avoid falsification of competition. Non-observance is not illicit as such, but may result in unfair trade practices in the cases indicated under B, and in particular through supplementary facts as described under A. This can then be examined by procedures according to the contract of legal protection.

The fair trade practice rules do not aim at agreement on prices. On the contrary they are based on free individual and autonomous decision on prices by every signatory.

Group A

The rules of group A embrace mainly unfair trade practices which are considered to violate already existing laws, and principles as established by supreme court decisions.

1. Destructive sales below cost

- a) Sales below cost are not unfair as such. Unintentional sales below cost can be influenced, therefore, only by non-committing advice under B.
- b) Intentional sales below cost are unfair trade practices, if made illicit by motive, method and intent in the individual case. If for instance it is exercised, with the designed intention to take undue advantage of differing financial strength or multilevel-tax-favoured activities or possibilities to compensate losses with profits in other fields, in order to jeopardize unduly or destroy a competitor's existence. This even more so if it is the intention to obtain or abuse a dominating position in the market and restrain competition.
- c) It is considered an unfair trade practice, therefore, when integrated producers (producing virgin aluminium as well as wrought aluminium) sell wrought aluminium below cost price,

and this is done with the designed intention to jeopardize unduly or destroy the existence of non-integrated producers of wrought aluminium.

2. Dumping

Dumping as condemned under Article VI of the GATT is an unfair trade practice.

This is valid for direct sales and must not be circumvented by sales through third persons of every legal construction or deliveries of scrap or wrought aluminium or compensation and later advantages or other extras.

3. Misrepresentation of non-discrimination

The producer who declares it to be his price policy to treat equally comparable cases of business on the basis of his price list or prices rebates and conditions, and to deviate from them only when and in so far as it is necessary in his own defence against provable competitive offers, in order to simplify and rationalize the customers' buying and his own selling, and to give his customers equal chances in their competitive sales (declaration of normal, non-discriminating price policy),

and then treats them nevertheless differently without being forced to do so by provable competitive offers, and without revoking his declaration openly in time,

is discriminating against his customers and is also acting unfairly with regard to his competitors, because his practices are capable of being misleading.

The same applies if a producer creates the same impression by the methods and means of his announcement of price lists, prices, rebates and conditions, or when during talks about them with customers interested in equal treatment for reasons of their sales competition. For example, when during these talks he asks for confidence in his equal treatment of customers.

4. Misleading omission of promised enlightenment

A producer who commits himself explicitly through unilateral declaration or conclusively according to A 3 to enlightenment and verification of price information given by customers or agents pretending more favourable competitive quotations,

is acting unfairly if he omits or prevents the enlightenment and verification and is misleading in competition,

when pretending for instance that he is forced to deviate from his normal prices by competitive quotations which in reality he did not check and verify,

or preventing competitors' enlightenment by not giving the promised information about his own prices.

5. Misleading collusion

It is an unfair trade practice to agree with a customer to keep secret any deviations from the normal prices of the producer to prevent his enlightenment,

if this is contrary to a commitment of enlightenment of the producer or customer.

.....

Group B

Group B contains, in form of non-committing advice for individual and autonomous decisions, principles of pricing and distribution of mass-produced goods which promote true competition and help to avoid falsification of competition. Non-observance is not illicit as such but may result in unfair trade practices in the cases indicated under B and in particular through supplementary facts as described under A. This can then be examined by procedures according to the contract of legal protection.

1. Basis of pricing

- a) Reasonable pricing depends on a calculation adequate to determine the costs in order to guarantee fulfilment of obligations existing in respect of country, personnel, creditors and contracting partners.
- b) Cost comparisons between enterprises help to find faults in expenditure and cost calculation and promote true competition.
- c) In case of progressing supranational market integration it is advisable to make comparisons of national calculation schemes to work out a harmonized calculation scheme, without fixing the amounts, and offer it for individual and autonomous decision of application in order to avoid falsification of competition due to differing national systems in determining costs and allocating them to different types of goods.
- d) Market statistics help to analyse how the market has influenced prices in the past and enables use of such market analyses for future pricing.

2. Pricing

- a) Reasonable pricing should follow the principles of veracity and clarity of prices.
- b) Establishment of price lists helps to realize these principles and to promote true competition by market transparency. Price lists correspond to the cost conditions of industrial mass production, which can ill-afford daily changing prices; they simplify and rationalize the producer distribution and the customer buying.
- c) Price lists, by clear descriptions of goods and their technical nature, help avoid misleading prices of producers and misleading price infor-

mation about competitive offers by customers. Clear descriptions are even more important for international commerce in cases of differing national types and standards.

- d) A producer who is using price lists should change them if he wants to deviate from the old prices in general for a limited or unlimited period of time. This results from the principles of veracity and clarity of prices, and avoids misleading practices of his own selling organization and misleading price information of customers to competitors.
- e) A producer who has not made a declaration of normal price policy or created such an impression (compare A 3) is, however, well advised to change in general his price list, prices, rebates and conditions, instead of deviating from them secretly and in favour of a few customers only, because it would be self-deception to believe that this would remain secret. The customer would only regard this as a sign of price instability and use it for his price information to competing producers in order to get more advantages. Furthermore it could result in misleading practices by his own selling organization.
- f) For the purpose of international commerce every individual producer should express his prices in the currency of the country of destination in order to avoid misleading conversion by his own sales organization or by customers in their price information to competitors.

He is furthermore free to follow the prices practised in the country of destination in his own interest to obtain the best returns and to avoid falsification of competition, which would otherwise be the consequence of the different currency exchange rates, as fixed by governments to foster or deter exportation.

3. Quantity rebates

- a) Rebates and discounts are part of the pricing and should follow the principles of veracity and clarity of prices.
- b) Fixed rebate schedules match the cost conditions of mass production far better than daily changing rebates. They help to avoid misleading price information by customers about competitive quotations and promote true competition. They simplify and rationalize the producer selling and the customer buying. Market statistics and analyses as foreseen under B I d make it easier to make up the right schedule.
- c) If the producer practises a system of consumer prices, the rebates which are to be deducted from the consumer price should correspond to the advantages the different quantities entail for this production. Exaggerated consumer prices and rebates tend to replace true competition by misleading rebate competition, which decreases the transparency of the market and fosters misleading price information by customers.

- d) Apart from clear quantity rebates, extra charges for lesser quantities also help to promote true competition, if they in turn correspond to the additional production costs. Extra charges deter customers from placing small orders and contribute towards more rational production lots.
- e) Granting of quantity rebates, turnover bonuses or other advantages in advance before the corresponding turnover has been reached or secured or allowing such deductions without claiming the difference as soon as it becomes obvious that the quantity will not be reached leads to deception of customers and competitors relying on the conditions generally applied by the producer.
4. Functional rebates
- a) A producer should examine the true qualification of a customer before granting rebates, deductions or other advantages connected with a certain function.
- b) A mere designation of function such as wholesale dealer proves often to be no more than the

admission to the trade. The producer is entitled, therefore, to stipulate his conditions for granting functional rebates such as qualifications required and their usefulness to the producer.

5. Competitive rebates

Rebates which are granted openly for competitive reasons without any connections to quantities or functions are not unfair as such, but could easily lead to a chain of reactions boomeranging on the instigator. They could bring about misleading price information by customers if the true competitive character of these rebates is concealed.

In international commerce these competitive rebates are customary in so far as they are necessary to equalize competitive advantages of the home market producer, caused for instance by the complications and difficulties of importation. Competitive rebates exceeding equalization lead to counteractions and to chain reactions which normally end up at the originator and foster misleading price information by customers.

.....'

'Document 3

IFTRA

Contract of commitment and legal protection for producers of virgin aluminium

A. Commitment

The undersigned producer agrees by his signature to the opinion expressed by the attached fair trade practice rules or anti-dumping agreement and undertakes the commitment to abstain from trade practices which are declared unfair by these rules.

This commitment shall be valid for direct sales of virgin aluminium of 99 % and higher purity of CCT heading No 76.01 A and its alloys in the shape of ingots, sows, billets and slabs, and must not be circumvented by sales through third persons of every legal construction, or deliveries of scrap or wrought aluminium or compensation and later advantages or other extras.

B. Legal protection

I. IFTRA tasks for legal protection

1. Advice

Advise the use of the fair trade practice rules or anti-dumping agreement in order to respect the limits imposed by national and supranational anti-cartel legislation. The advice takes place at quarterly or half-yearly meetings.

2. Procedures

Fact finding and establishment of contraventions against the fair trade practice rules or anti-dumping agreement and assessment of the obligation to stop contraventions and of contractual penalties.

The possibility to apply for decision by ordinary courts, or for protection by governmental measures, are not excluded.

La clause B II prévoit des pénalités contractuelles en cas de contravention aux règles IFTRA, la clause B III les procédures permettant d'établir de telles contraventions, et la clause B IV le recours à une cour d'arbitrage. Aux termes de la clause B VI (1), « the Fair Trade Practice Rules or Antidumping Agreement may be used under the condition that the Rules or Agreement form a unit together with the Contract of Commitment and Legal Protection. Any other use requires previous written approval from IFTRA »⁽¹⁾.

Les clauses B VI (2) et (3) régissent respectivement le paiement des honoraires et la durée de l'accord IFTRA.

Le recours à la cour d'arbitrage et sa composition, dont il a été question ci-dessus, sont précisés dans une annexe du contrat d'engagement et de protection juridique qui, faisant partie dudit contrat, n'exige pas une signature distincte conformément aux dispositions du paragraphe 10.

B. Structure du marché

Au stade de la production, le marché de l'aluminium brut se caractérise par une très forte concentration de l'offre. Parmi les pays membres du Marché commun, quatre (Belgique, Luxembourg, Danemark et Irlande) n'ont aucune production, et, quant aux autres, la France possède un producteur, l'Italie deux producteurs importants et un petit, les Pays-Bas deux et le Royaume-Uni trois. Seule la république fédérale d'Allemagne dispose de cinq producteurs. Des autres pays d'Europe occidentale (on entendra par là les pays membres de la CEE, l'Autriche, l'Espagne, la Grèce, l'Islande, la Norvège, le Portugal, la Suède et la Suisse), aucun, excepté la Norvège qui en a cinq, n'a plus de deux producteurs. Encore faut-il souligner que, sur le total de 29 producteurs auxquels il vient d'être fait référence, au moins 19 dépendent les uns des autres par le jeu de liaisons financières, et que 10 sont des entreprises dans lesquelles 5 producteurs importants du Canada et des États-Unis ont des intérêts.

Les quatre groupes les plus importants opérant en Europe occidentale (telle que définie ci-dessus), Péchiney-Ugine-Kuhlmann, Alusuisse, Vereinigte Aluminium-Werke et Alcan, dont les trois premiers sont signataires des règles IFTRA, représentent environ 65 % de la capacité de production de ce territoire, c'est-à-dire 3 424 000 tonnes⁽²⁾.

Dans la CEE, environ 85 % de la capacité de production d'aluminium brut (2 051 000 tonnes) est détenue par des entreprises ayant souscrit aux règles IFTRA ou dans lesquelles celles-ci ont une participation majori-

taire. En France et en république fédérale d'Allemagne, c'est pratiquement toute la capacité de production qui est ainsi détenue, tandis qu'aux Pays-Bas plus de 50 %, et au Royaume-Uni 38 %, de la capacité de production est détenue par des entreprises ayant souscrit aux règles IFTRA. En ce qui concerne les autres pays d'Europe occidentale, les entreprises ayant souscrit aux règles IFTRA ou dans lesquelles celles-ci ont une participation majoritaire sont à la tête de plus de 70 % de la capacité de production de la Norvège (711 000 tonnes), de presque toute celle de l'Autriche, de l'Espagne, de la Grèce, de l'Islande et de la Suède (572 000 tonnes), et de presque 90 % de celle de la Suisse (90 000 tonnes). Tous les signataires des règles IFTRA appartiennent à des groupes verticalement intégrés qui produisent de l'aluminium brut et des produits intermédiaires ou finis en aluminium.

En Europe occidentale, la consommation d'aluminium brut se répartit comme suit : l'industrie automobile et la construction représentent respectivement 37 % et 22 % de la consommation, l'emballage entre 15 % et 20 %, et l'industrie aéronautique et la construction navale chacune 13 % ;

II

ORIGINE DES RÈGLES IFTRA ET QUESTION DE LEUR APPLICATION

considérant que les entreprises notifiantes ont fait valoir que, durant les années 1970 et 1971 et au début de 1972, la production d'aluminium brut s'est située à un niveau très supérieur à celui de la consommation, ce qui a causé de graves difficultés dans ce secteur de l'économie et aurait amené, ou risqué d'amener, certaines entreprises, pressées par le besoin d'écouler leur production, à se livrer à des actes peu compatibles avec les principes ou les règles de droit positif concernant la loyauté dans la concurrence, en particulier en matière de *dumping* ; que, en conséquence, le besoin se serait fait sentir de la part de quelques-unes de ces entreprises de convenir, et d'amener les autres entreprises à convenir, d'un certain nombre de règles, ou de confirmer de façon collective les règles considérées comme existantes, et d'émettre en commun un certain nombre de principes et de recommandations de nature à assurer que, en dépit des circonstances défavorables pour la profession, le comportement sur le marché des entreprises concernées se maintienne dans le cadre d'une concurrence saine et loyale ; que telle serait la raison de l'élaboration et de l'adoption en 1972, par la plupart des producteurs européens d'aluminium brut, des règles dites IFTRA, objet de la présente décision ; que, peu après la notification de ces règles à la Commission, la conjoncture se serait renversée par un sensible accroissement de la

(1) • Les règles de loyauté dans le comportement et l'accord anti-*dumping* peuvent être utilisés pour autant qu'ils forment un tout avec le contrat d'engagement et de protection juridique. Toute utilisation dans d'autres conditions exige l'accord préalable et écrit d'IFTRA ».

(2) Chiffres de 1973/1974.

demande d'aluminium brut mettant fin aux pressions ou aux tensions au sein de la profession, ce dont il aurait résulté que les règles IFTRA n'auraient joué aucun rôle en pratique, ni reçu aucune application ; que cependant ces règles offraient, pour le cas d'un nouveau renversement de la conjoncture dans un sens défavorable, une garantie mutuelle contre le recours à des actions concurrentielles déloyales ou malsaines ; qu'ainsi les règles IFTRA, malgré leur inutilité de fait, n'auraient été conservées en tant que « filet de sécurité » ;

considérant cependant que la Commission n'a été informée d'aucun fait précis qui eût pu être qualifié d'acte de concurrence déloyale à la charge d'une des entreprises signataires ni même d'autres entreprises concurrentes, durant la période qui a précédé l'intervention et la notification des règles IFTRA ; que, en particulier, en ce qui concerne les pratiques alléguées de *dumping* en provenance de pays tiers en 1970 et 1971 sur lesquelles les parties ont insisté, non seulement les éléments d'appréciation transmis aux services compétents de la Commission n'ont permis de constater aucun acte de *dumping*, mais ils n'ont même pas pu être jugés suffisants pour justifier l'engagement d'une procédure tendant à l'application éventuelle du règlement (CEE) n° 459/68 du Conseil, du 5 avril 1968, relatif à la défense contre les pratiques de *dumping*, primes ou subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne ⁽¹⁾ ;

considérant, quoi qu'il en soit, que la Commission ne peut admettre qu'il n'y ait pas lieu de se préoccuper desdites règles au motif qu'elles n'auraient pas été appliquées ; que, en effet, la seule existence de telles règles est de nature à influencer sur le comportement des signataires en les conduisant à s'abstenir de certaines opérations contraires à la lettre ou à l'esprit de ces règles ;

considérant surtout que l'article 85 paragraphe 1 interdit les accords ayant pour objet une restriction de la concurrence même s'il n'est pas établi qu'ils ont été appliqués ; qu'il y a donc lieu d'examiner l'objet des règles IFTRA ; que, si cet objet s'avère restrictif de la concurrence au regard de l'article 85, il sera d'autant plus nécessaire de déclarer ces règles interdites que, indépendamment de l'effet restrictif résultant de leur existence même, elles sont, et ce du propre aveu des parties présentes à l'audition, constamment disponibles pour faire l'objet d'une application immédiate et générale ;

III

APPRECIATION DES CLAUSES DES RÈGLES IFTRA AYANT FAIT L'OBJET DES GRIEFS

A. Les restrictions de la concurrence

considérant que les règles IFTRA constituent un accord au sens de l'article 85 paragraphe 1 entre

toutes les entreprises en cause puisque, en souscrivant à ces règles, chaque entreprise assume diverses obligations à l'égard des autres signataires, et les amène à compter sur un certain comportement commercial de sa part ;

considérant que le seul fait de qualifier un accord entre entreprises de règles contre la concurrence déloyale ne suffit pas à le faire sortir du champ d'application de l'article 85 paragraphe 1 ; que, en l'occurrence, l'accord en cause contient plusieurs clauses qui, en fait, découragent la concurrence directement ou donnent aux parties l'occasion et les moyens de prendre des mesures collectives pour prévenir des actes concurrentiels normaux ;

que, pour déterminer l'objet réel de cet accord, il y a lieu de tenir compte à la fois de la façon dont il convient d'en interpréter les termes et du fait que l'accord doit être considéré comme ayant pour objet la restriction de la concurrence si cette restriction devait être la conséquence naturelle et probable de son application ;

Document 2, groupe A, clause 1

considérant que la clause A 1, renforcée par les clauses 1 et 2 du groupe B et par le contrat d'engagement et de protection juridique, établit un système permettant d'assurer le respect par les parties de règles qu'elles prétendent représenter « le droit existant » ; mais que, le droit des États membres quant aux problèmes faisant l'objet de la clause A 1 n'étant pas uniforme, l'adoption par des entreprises de divers États membres d'un code privé uniforme peut conduire ces entreprises à appliquer dans leur propre pays, ou dans les pays vers lesquels elles exportent, des règles plus strictes que celles que la loi les oblige à respecter ; que, dans l'appréciation de l'objet et de l'effet de la clause A 1, il y a lieu de souligner que le respect de ses dispositions doit être assuré par IFTRA, un organisme privé créé par les parties et dont le fonctionnement n'est pas soumis au contrôle permanent d'une autorité publique, ce qui permet de penser qu'il tendra à protéger les intérêts collectifs de ses membres, fût-ce au détriment de tiers, en interprétant et en appliquant les règles IFTRA dans le sens susceptible de limiter le plus possible les comportements concurrentiels entre ses membres ;

considérant qu'il est allégué que cette clause, qui traite des « ventes destructives au-dessous du prix de revient », a pour objet « de protéger et de promouvoir une concurrence véritable » ; mais que, en l'espèce, on ne peut raisonnablement considérer que tel est bien l'objet principal de la clause ; que, en effet, elle va au-delà des législations des États membres en matière de concurrence déloyale, parce qu'elle crée un cadre dans lequel se trouve facilitée et encouragée la suppression d'initiatives commerciales qui, bien qu'elles représentent un dérangement pour les autres parties à l'accord, ne sont pas « destructives » dans le vrai sens du terme, c'est-à-dire susceptibles de mettre en danger l'existence même d'un concurrent ;

⁽¹⁾ JO n° L 93 du 17. 4. 1968, p. 1.

que, en particulier, l'imprécision du texte A 1 b) fournit aux parties un moyen de se protéger contre des mesures de concurrence en matière de prix qu'elles considéreraient comme excessives; que, en déclarant que des ventes au-dessous du prix de revient sont déloyales lorsqu'un « avantage injustifié » est tiré d'une « différence de force financière », pour « compromettre indûment l'existence d'un concurrent » ou pour « atteindre à une position dominante », la possibilité est offerte aux parties d'interpréter toute mesure de concurrence de prix comme étant déloyale et par conséquent interdite, et d'en obtenir condamnation en application du contrat d'engagement et de protection juridique; que, compte tenu de la difficulté de déterminer avec exactitude les coûts réels, et particulièrement ceux des concurrents, la crainte que des ventes au prix de revient ou à un prix voisin ne fassent l'objet de procédures et de pénalités en application du contrat d'engagement et de protection juridique est en soi-même de nature à décourager la concurrence de prix entre les signataires;

qu'il est, au contraire, dans la nature de la concurrence de prix que soient faites des offres qui dérangent les concurrents en les obligeant à s'y adapter; qu'une limitation contractuelle de la concurrence de prix, convenue entre concurrents, telle qu'elle est posée à la clause A 1, tend à empêcher que ne soient faites des offres de cette nature, et est donc restrictive dans son objet;

Document 2, groupe A, clause 2: le dumping

considérant que la clause ne doit pas être examinée isolément, mais en relation avec l'introduction du document n° 2, laquelle forme partie intégrante des règles IFTRA; que, à la lumière de cette introduction, il apparaît clairement que les signataires de ces règles ont assumé l'obligation de s'abstenir d'actes de *dumping*, à tout le moins dans leurs territoires respectifs, et ce dans des termes qui impliquent en outre l'adhésion concomitante au contrat d'engagement et de protection juridique (document n° 3);

considérant que, en dépit du fait que la clause A 2 ne comporte aucune indication d'une limitation territoriale quant à son application, les parties ont soutenu que cette clause ne concernait pas les ventes à partir du territoire d'un État membre de la CEE et à destination de celui d'un autre État membre, en arguant de la référence faite à l'article VI du GATT, texte qui ne serait pas applicable entre États membres de la CEE; que cette argumentation ne saurait être prise au sérieux, puisqu'il est patent que la référence est faite à la notion de *dumping* telle qu'elle résulte de l'article VI du GATT, ainsi qu'au principe qu'il édicte, et nullement aux territoires où cette disposition d'un traité international serait ou ne serait pas applicable; que, en conséquence, la clause, en fait, emporte obligation pour les signataires de s'abstenir d'actes de *dumping* dans leurs territoires respectifs, y compris dans le commerce intracommunautaire;

considérant que l'engagement de s'abstenir d'actes de *dumping* a pour objet et pour effet d'amener les parties à s'abstenir de transactions parfaitement compatibles avec les règles de concurrence de la CEE;

que, en premier lieu, entre pays membres de la CEE, et sous réserve du régime transitoire applicable à l'égard des trois nouveaux membres, les règles relatives au *dumping*, qui résultaient de l'article 91 du traité CEE, ont cessé d'être applicables; qu'une vente à bas prix d'un État membre à l'autre ne saurait constituer un acte de *dumping* condamnable davantage que d'une zone à l'autre d'un même État membre; qu'on aperçoit d'emblée que les règles IFTRA relatives au *dumping*, pour ce qui est des ventes en provenance et à destination de l'un des États membres, ne peuvent avoir pour objet et pour effet que d'éviter des ventes compétitives « perturbatrices » qu'aucune règle communautaire n'interdit plus;

que, d'autre part, en ce qui concerne les ventes à partir du Marché commun et à destination d'un pays tiers, et inversement, et, à titre provisoire, en ce qui concerne les ventes à partir des six pays membres de la CEE depuis sa création et à destination des trois nouveaux membres, et inversement, il y a lieu de souligner que l'appréciation d'opérations qualifiées de *dumping*, ainsi que le choix des mesures défensives éventuelles en application des règles de droit positif relatives au *dumping*, constituent une tâche qui, sous peine de risquer des abus, ne saurait être accomplie par qui que ce soit d'autre que l'autorité compétente, à savoir l'autorité nationale intéressée ou la Commission des Communautés européennes; que seule une telle autorité est habilitée pour apprécier en particulier, au terme d'un examen nécessairement complexe et long, s'il est justifié de porter atteinte à la libre circulation des marchandises par des mesures anti-*dumping*;

que, dans ces conditions, il est souvent difficile de juger d'avance si une vente envisagée va ou non s'avérer être constitutive d'un *dumping* condamnable; que, de ce fait, l'engagement réciproque de ne pas commettre de *dumping* conduit nécessairement les parties à s'abstenir d'un certain nombre de ventes qui, certes, pourraient gêner les autres parties sur leur marché national, mais sans pour cela être finalement jugées contraires aux règles relatives au *dumping*; que, en outre, la menace qu'un concurrent n'engage des « procédures », et le risque des pénalités contractuelles prévues dans le contrat d'engagement et de protection juridique dans les cas où IFTRA croirait devoir « constater un *dumping* », constituent des raisons supplémentaires pour ne pas perturber le marché des concurrents par une action quelconque de concurrence sur les prix;

que l'engagement de ne pas pratiquer de *dumping* et l'instauration de règles privées à cette fin doivent donc être considérés comme ayant pour objet et pour effet de restreindre la concurrence au sens de l'article 85 paragraphe 1;

considérant que cette conclusion ne saurait être remise en cause par les efforts des parties pour présenter le *dumping* comme faisant l'objet de divers traités, lois ou règlements, qui ouvriraient à toute entreprise le droit d'exiger de toute autre qu'elle s'abstienne d'actes de *dumping* qui lui porteraient préjudice, de sorte qu'on ne pourrait faire grief aux entreprises d'être convenues de se conformer auxdits traités, lois et règlements; que, en effet, en premier lieu, les dispositions de droit international public invoquées (article VI du GATT et article 10 de la convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle) ne constituent pas une source de droit positif directement applicable aux entreprises; que, en ce qui concerne les dispositions de droit positif existant en la matière, à savoir les lois ou règlements nationaux ainsi que, sur le plan communautaire, le règlement (CEE) n° 459/68 du Conseil, lesdites dispositions n'ouvrent aux entreprises lésées ou se considérant comme telles que le droit de solliciter l'intervention éventuelle des autorités compétentes; que, en tout cas, l'appréciation de l'opportunité ou non de condamner un acte de *dumping* ne peut, comme il est souligné ci-dessus, être remise ou laissée à des entreprises ni organismes privés ni réglée par voie d'arbitrage;

Document 2, groupe A, clauses 3, 4 et 5

considérant que ces clauses tendent à dissuader les signataires de vendre à des prix inférieurs à ceux qu'il ont publiés et impliquent, outre l'obligation de fournir des informations relatives aux prix à leurs clients, celle d'échanger de telles informations avec leurs concurrents; que, en conséquence, ces clauses, sous couleur de protéger la clientèle contre des discriminations, fournissent aux parties un moyen de s'abriter de la concurrence dans la mesure où elles tendent à augmenter la stabilité des prix et à permettre aux parties de prévoir leur politique respective de prix avec un degré raisonnable de certitude;

que les entreprises ne doivent pas convenir de limiter la liberté qui est la leur pour leurs activités ne relevant pas du traité CECA de pratiquer les variations qu'elles estiment opportunes par rapport aux prix et remises qu'elles auraient publiés, même lorsqu'elles ont indiqué à leurs concurrents ou à la clientèle vouloir s'en tenir à ces prix et remises; que, sous réserve des dispositions de l'article 86 sous c) du traité CEE, la vente au-dessous des prix publiés n'a, en soi, rien de déloyal; qu'elle est d'ailleurs souvent nécessaire pour prendre pied sur un marché, ce qui devrait être encouragé pour promouvoir l'intégration économique de la Communauté; que la concurrence de prix ne doit pas être paralysée par la nécessité de publier des tarifs révisés avant chaque changement de prix;

que, outre la possibilité prévue par la clause 3 que les producteurs fassent des déclarations expresses « de poli-

tique de prix normale et non discriminatoire » et la probabilité que, en période de difficultés économiques dans le secteur concerné, des pressions seront exercées pour que de telles déclarations soient faites, cette clause prévoit encore que ces déclarations seront présumées avoir été faites avec toutes les conséquences de leur non-respect lorsque les producteurs auront « créé l'impression » (clause 3, dernier alinéa) qu'ils « traiteraient également des affaires comparables sur la base de leur tarif de prix et de remises et de leurs conditions de vente » (clause 3, premier alinéa); que le non-respect de ces déclarations présumées produira toutes ses conséquences chaque fois que cette « impression » aura été créée, même inconsciemment;

que, compte tenu du grand nombre de cas dans lesquels, en application du dernier alinéa de la clause 3 (3), les parties seront considérées comme implicitement tenues de respecter leur tarif, et notamment du fait que, en pratique, les parties publient effectivement leur tarif, cette clause décourage les parties de vendre à des prix inférieurs à ceux résultant de leur tarif, si ce n'est en réaction à une offre concurrente dont elles devront pouvoir prouver l'existence;

qu'il est évident aussi, au regard du dernier alinéa de la clause 3, que les producteurs ne connaîtront pas toujours l'impression qu'ils auront créée sur leurs clients ou concurrents; que ces derniers engageront ou feront engager les procédures prévues au contrat d'engagement et de protection juridique en arguant d'une impression qu'eux seuls auront reçue, et que la probabilité de telles procédures ne saurait donc être appréciée par les producteurs; que, dans ces conditions, la crainte que de telles procédures soient engagées et que l'accusation de s'être livrés à des pratiques déloyales soit formulée à leur encontre est de nature à décourager les producteurs de s'écarter de leur tarif et à les amener à se comporter comme s'ils avaient fait une « déclaration de politique de prix normale et non discriminatoire »;

que, en outre, les clauses 3, 4 et 5 considérées dans leur ensemble constituent un groupe d'obligations dont l'exécution nécessite un échange d'informations sur les prix entre concurrents;

que, en effet, l'exigence de la clause 4 qu'un producteur contrôle et vérifie les offres concurrentielles alléguées ne peut être satisfaite si ce producteur n'est pas en possession d'informations sur les prix pratiqués par le concurrent de qui émane l'offre concurrentielle;

que, au surplus, la clause 4 considère comme une pratique déloyale le fait pour un producteur de ne pas fournir d'informations sur les prix à ses concurrents lorsqu'il en a pris l'engagement de principe et, par référence à la clause 3, lorsqu'il a déclaré que sa poli-

tique de prix ne serait pas discriminatoire, et même lorsqu'il a créé l'impression qu'il allait traiter les clients de manière égale; que la clause 5 est applicable dans les mêmes cas et constitue une mesure complémentaire tendant à assurer une information mutuelle complète des concurrents quant aux prix qu'ils pratiquent;

que ces clauses sont donc restrictives de la concurrence tant par leur objet que par leur effet;

Document 2, groupe B

considérant que ces dispositions sont présentées comme un commentaire juridique et économique de certaines formes éventuelles de coopération libre et spontanée et de certains comportements individuels judiciaires, mais que, bien que ces dispositions prétendent constituer un « avis non obligatoire », elles forment une partie intégrante et indispensable des règles IFTRA, et qu'il n'est pas vraisemblable qu'elles n'aient aucun effet, ni qu'il y ait été souscrit dans l'intention de ne pas les appliquer;

que la clause B VI (1) du contrat d'engagement et de protection juridique dispose que « les règles ... forment un tout » avec ce contrat et que « toute autre utilisation requiert l'accord préalable écrit d'IFTRA »; que cet accord écrit n'a été donné à aucun signataire;

que, en conséquence, et à l'encontre de tous les signataires, les dispositions du groupe B peuvent servir de point de départ à des procédures engagées par une entreprise membre de l'accord IFTRA en application du contrat d'engagement et de protection juridique en vue de contraindre au respect des recommandations collectives qu'elles contiennent; que, à cet égard, il y a lieu de souligner que le contrat d'engagement et de protection juridique prévoit les mêmes procédures pour les difficultés pouvant naître des dispositions du groupe A, dont le caractère obligatoire pour les signataires ne fait pas de doute, que pour celles pouvant naître des dispositions du groupe B des règles IFTRA; que la nature prétendument non obligatoire de ces dispositions se trouve ainsi démentie par les mesures prises pour assurer leur application;

que les dispositions du groupe B équivalent à une recommandation aux producteurs d'aligner leur politique de vente sur celle de leurs concurrents; que l'organisation contractuelle de sanctions dans le contrat d'engagement et de protection juridique permet aux concurrents de s'assurer que la recommandation d'aligner les politiques commerciales est bien suivie d'effet;

Document 2, groupe B, clause 1

considérant que cette clause doit être appréciée à la lumière, d'une part, du fait que l'objet des règles IFTRA dans leur ensemble est de promouvoir la concertation dans le comportement sur le marché et,

d'autre part, à la lumière du document n° 3, auquel il est fait référence expresse dans le préambule du document n° 2, et qui prévoit « avis » et « procédure » par les soins de personnes ou d'organismes intervenant pour le compte de toutes les parties;

que, dans sa communication relative aux accords, décisions et pratiques concertées concernant la coopération entre entreprises⁽¹⁾, la Commission a indiqué au point II 1 sous d) que les accords ayant uniquement pour objet l'établissement en commun de schémas de calcul n'étaient pas considérés comme restrictifs de la concurrence, à condition qu'ils ne contiennent pas de taux déterminés de calcul;

que, cependant, cette communication ne saurait s'appliquer dans la présente espèce; que, en premier lieu, la clause ne constitue pas le seul objet de l'accord, puisqu'elle figure au sein d'une série de dispositions restrictives de la concurrence de prix; que, en second lieu, les dispositions du groupe B en général et la clause I (1) du contrat d'engagement et de protection juridique fournissent un cadre dans lequel pourront être faites des recommandations de nature à induire à tout le moins certaines des parties à se comporter de manière identique sur le marché;

que l'objet de la clause est, dans le cadre d'une harmonisation concertée des comportements sur le marché et plus particulièrement en matière de prix, d'organiser dans le principe l'établissement d'une étroite coopération dans l'étude des coûts, dans le calcul des prix de revient et dans l'analyse des marchés; que la clause met les parties en mesure de connaître leurs coûts respectifs et, compte tenu de la structure du marché en cause, de prédire leur politique respective de prix avec plus de sûreté, ce qui est de nature à restreindre ou à éliminer la concurrence; que l'échange entre concurrents d'informations sur le prix de revient ne peut être considéré en aucune façon comme un moyen de combattre la concurrence déloyale mais, bien plutôt, met les parties en mesure de restreindre la concurrence de prix; que la clause doit être considérée comme constituant une restriction de la concurrence au sens de l'article 85 paragraphe 1;

Document 2, groupe B, clause 2

considérant que l'ensemble de cette clause constitue, sous le prétexte d'obtenir la transparence du marché la meilleure possible, un encouragement à établir les listes de prix, à s'y tenir strictement et à formuler ses prix dans la monnaie des divers pays de destination; que cet encouragement ne doit pas manquer d'ailleurs de se transformer en une pression à l'occasion de l'application des dispositions du contrat d'engagement et de protection juridique, notamment sous B I; que le simple encouragement est par lui-même restrictif de concurrence, car chaque producteur doit rester tout à fait libre de fixer lui-même sa politique en la

⁽¹⁾ JO n° C 75 du 29. 7. 1968, p. 3 (rectificatif: JO n° C 84 du 28. 8. 1968, p. 14).

matière, sans qu'on puisse lui reprocher de ne pas se conformer à l'esprit d'un contrat ; que l'organisation contractuelle d'un système comportant le respect des divers prix de marché existants et encourageant à la stabilité des prix au moyen de recommandations faites aux parties de publier des tarifs et de les respecter, système aggravé par la recommandation de la clause 1 c) d'établir un « schéma de calcul harmonisé », constitue une restriction majeure de la concurrence, tant par l'objet que par l'effet ;

que, en particulier, le fait de se reconnaître mutuellement le droit « de s'aligner sur les prix pratiqués dans le pays de destination », et l'assertion insoutenable, faite par les signataires, que cela est nécessaire « pour éviter de fausser la concurrence », impliquent l'engagement de ne pas sous-coter ces prix ; que cette clause constitue une restriction de la concurrence particulièrement grave puisqu'elle tend à prévenir l'intégration économique du marché commun et à priver les consommateurs de tous les avantages d'une telle intégration pour ce qui est du produit en question ainsi que des nombreux produits intermédiaires ou finis en aluminium ; que, en outre, une clause impliquant l'engagement de ne pas sous-coter les prix de marché nationaux ne peut en aucune manière être considérée comme un moyen de combattre la concurrence déloyale ;

que les dispositions des clauses 1 et 2 du groupe B créent un cadre dans lequel les entreprises sont amenées à ne pas sous-coter les prix pratiqués dans les divers territoires et recourir à la comparaison des prix et des coûts pour restreindre la concurrence entre elles ;

Document 2, groupe B, clauses 3, 4 et 5

considérant qu'il est loisible à tout producteur de s'inspirer, s'il le veut, à titre vraiment individuel, de principes plus ou moins comparables à ceux énoncés dans ces clauses, mais que l'établissement en matière de remises d'une sorte de code du bon comportement dont le respect est assuré par les « procédures » du contrat d'engagement et de protection juridique a pour principal objet de restreindre la concurrence, puisqu'il décourage la concurrence dans les remises et tend au respect par les parties d'un comportement identique ou similaire sur des points où chacun doit pouvoir déterminer librement son comportement individuel ;

que la clause 5 deuxième alinéa admet en particulier que des « remises concurrentielles » peuvent être consenties à l'exportation pour que l'aluminium puisse être vendu au prix pratiqué sur le marché national du pays de destination, ce que les règles qualifient d'« égalisation » ; que, cependant, la phrase suivante équivaut à une recommandation collective de ne pas accorder de remises concurrentielles excédant l'« égalisation », c'est-à-dire de ne pas sous-coter les

prix pratiqués dans le marché considéré ; que cette clause est complémentaire de la clause 2 (f) et restrictive au même degré ;

B. Incidence sur le commerce entre États membres

considérant que les dispositions ci-dessus relevées concourent à réduire la liberté du comportement commercial des producteurs quant à leurs ventes à l'exportation et, par conséquent, soit à empêcher de telles ventes, soit à les limiter ; que ces dispositions sont donc susceptibles d'affecter le commerce entre États membres dans la mesure où elles concernent les ventes d'un producteur du Marché commun à destination d'un autre État membre, et même les ventes dans le Marché commun en provenance d'un pays tiers ; que le produit dont il s'agit entre dans la fabrication d'un grand nombre de produits intermédiaires ou finis, et qu'il est importé dans divers États membres en vue de la fabrication et de l'exportation de ces produits dans d'autres États membres ; que les restrictions ci-dessus relevées ne peuvent manquer par conséquent d'affecter le commerce entre États membres en ce qui concerne ces produits ;

C. Article 85 paragraphe 3

considérant qu'aucune des dispositions restrictives ci-dessus relevées ne contribue au progrès technique ou économique ni n'améliore la production ou la distribution ; que, en particulier, la réduction des possibilités de concurrence à l'intérieur du Marché commun, qui résulte des règles IFTRA, tend au cloisonnement des marchés nationaux et fait donc obstacle à la distribution plutôt qu'elle ne l'améliore ;

considérant en outre que, de par la structure du marché ainsi que par le nombre et l'importance des parties, l'accord donne à ces dernières la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause ; qu'il ne saurait donc être fait application en l'espèce des dispositions de l'article 85 paragraphe 3 ;

IV

considérant que, par lettre reçue le 24 février 1975, les parties ont, par l'intermédiaire de leur représentant, fait savoir à la Commission qu'elles avaient mis fin à leur accord le 18 février 1975 et qu'elles retiraient leur notification, et ont demandé que la procédure en cours soit clôturée et que l'affaire soit classée sans suite ;

considérant, d'une part, ainsi qu'il a été développé, qu'il n'est pas possible d'admettre la thèse selon laquelle un accord signé sans réserves et manifestement en vigueur n'aurait jamais été appliqué ; que l'accord, par son existence même, n'a pu manquer de produire un effet restrictif en décourageant les parties de certains actes concurrentiels ;

considérant, d'autre part, et surtout que l'objet de l'accord était manifestement restrictif, et ce de façon grave ; que, en outre, les entreprises en cause sont de grande dimension et le secteur économique concerné très important ; que les restrictions de concurrence faisant l'objet des règles IFTRA, convenues entre la plupart des producteurs d'aluminium d'Europe occidentale, ne pouvaient qu'aggraver sensiblement le manque de fluidité propre à un marché présentant les caractéristiques exposées plus haut ; que ces circonstances suffisent à justifier l'intervention d'une décision de la Commission constatant que l'accord en cause a constitué une violation de l'article 85,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

Les dispositions des clauses 1, 2, 3, 4 et 5 du groupe A et des clauses 1, 2, 3, 4 et 5 du groupe B des *Fair Trade Practice Rules*⁽¹⁾ (document n° 2 de l'accord dit « règles IFTRA pour les producteurs d'aluminium brut ») ont constitué une infraction à l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE du 27 avril 1972 au 18 février 1975.

Article 2

La présente décision est destinée à l'International Fair Trade Practice Rules Administration (IFTRA), à Vaduz (Liechtenstein) ainsi qu'aux entreprises suivantes :

- Alusuisse Deutschland GmbH, république fédérale d'Allemagne,
- Gebrüder Giulini GmbH, Ludwigshafen (Rhein), république fédérale d'Allemagne,
- Kaiser-Preussag Aluminium GmbH & Co, Voerde (Niederrhein), république fédérale d'Allemagne,
- Metallgesellschaft AG, Frankfurt-am-Main, république fédérale d'Allemagne,
- VAW, Vereinigte Aluminium-Werke AG, Berlin,
- Péchiney-Ugine Kuhlmann SA, Paris, France,
- Holland Aluminium NV, Den Haag, Pays-Bas,
- The British Aluminium Company Limited, London, Grande-Bretagne,
- Empresa Nacional del Aluminio SA, Madrid, Espagne,
- Årdal og Sunndal Verk (ÅSV), Oslo, Norvège,
- Elkem — Spigerverket A/S, Oslo, Norvège,
- Norsk Hydro A/S Karmøy, Oslo, Norvège,
- Vereinigte Metallwerke Ranshofen-Berndorf AG, Braunau am Inn/Ranshofen, Autriche,
- Schweizerische Aluminium AG, Zürich, Suisse,
- Gränges Essem AB, Västerås, Suède.

Fait à Bruxelles, le 15 juillet 1975.

Par la Commission

Le président

François-Xavier ORTOLI

⁽¹⁾ Règles de loyauté dans le comportement commercial.

ANNEXE

Document n° 2

IFTRA

Règles de loyauté dans le comportement commercial pour les producteurs d'aluminium brut destiné aux marchés européens

Introduction

Le maintien et le développement d'une véritable concurrence exigent que l'on abandonne et l'on combatte les pratiques déloyales et toutes autres pratiques faussant le jeu de la concurrence.

Dans le groupe A de ces règles, le soussigné indique donc ce qu'il considère comme des pratiques déloyales dont, conformément au contrat d'engagement et en recourant aux conseils quant au respect des règles prévues à la section B I 1 du contrat de protection juridique, il a l'intention de s'abstenir et contre lesquelles il peut lutter en appliquant les procédures IFTRA concernant la constatation des faits et leur jugement, visés à la section B I 2 du contrat de protection juridique, en cas d'infraction aux règles.

Le groupe B présente, sous forme d'avis non contraignant en vue de décisions individuelles et autonomes, les principes de fixation des prix et de distribution des biens produits en masse permettant de promouvoir une véritable concurrence et d'éviter de fausser le jeu de celle-ci.

Le non-respect de ces principes n'est pas illégal en soi, mais il peut déboucher sur des pratiques déloyales dans les cas mentionnés dans le groupe B et plus particulièrement lorsqu'il s'y ajoute d'autres faits visés au groupe A. On peut alors recourir aux procédures prévues dans le contrat de protection juridique.

L'objet de ces règles n'est pas d'arriver à un accord en matière de prix. Ces règles sont fondées au contraire sur le principe d'une décision libre, individuelle et autonome par chacun des signataires quant aux prix.

Groupe A

Les règles du groupe A concernent principalement les pratiques déloyales considérées comme violant les lois existantes et les principes établis par la jurisprudence des cours suprêmes.

1. Ventes destructives au-dessous du prix de revient

- a) La vente au-dessous du prix de revient n'est pas une pratique déloyale comme telle. Si elle n'est pas effectuée de façon délibérée, elle ne peut donc être influencée que par un avis non contraignant au titre de la section B.
- b) La vente délibérée au-dessous du prix de revient est déloyale lorsque, dans les cas d'espèce, la motivation, la méthode ou le but de ladite vente la rendent illicite. Par exemple, lorsqu'elle tend à compromettre indûment l'existence de ses concurrents ou à les éliminer en profitant indûment de différences de capacité financière ou d'activités à stades multiples bénéficiant de privilèges fiscaux ou en exploitant la possibilité d'une compensation des pertes par d'autres secteurs d'activité. Cela d'autant plus que lorsque le but de cette pratique est d'acquérir une position dominante ou d'utiliser celle-ci de façon abusive sur le marché et d'affecter ainsi la concurrence.

- c) On entend donc par pratique déloyale le fait pour un producteur intégré (produisant tant de l'aluminium brut que de l'aluminium semi-ouvré) de vendre de l'aluminium semi-ouvré au-dessous du prix de revient dans le but de compromettre l'existence des producteurs non intégrés d'aluminium semi-ouvré ou d'éliminer ceux-ci.

2. Dumping

Le *dumping* tel qu'il est condamné par l'article VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est une pratique déloyale.

Ce principe s'applique aux ventes directes et ne peut être tourné en effectuant des ventes par l'intermédiaire de tiers, quelles qu'en soient les modalités juridiques, ni par d'autres livraisons de déchets d'aluminium ou d'aluminium semi-ouvré ou en procédant à des opérations de compensation ou en accordant après coup certaines concessions ou autres avantages.

3. Fausses déclarations concernant la non-discrimination

Le producteur qui déclare que sa politique de prix consiste à traiter des affaires comparables de façon identique en se fondant sur sa liste de prix ou sur ses rabais et conditions générales et qui affirme ne s'en écarter que lorsque et dans la mesure où cela est nécessaire pour se protéger contre des offres compétitives dont l'existence peut être prouvée, dans le but de simplifier et de rationaliser les achats de sa clientèle et ses propres ventes et de donner à ses clients des chances égales sur le plan de la concurrence (déclaration de politique de prix normale et non discriminatoire), et qui nonobstant les traite de façon différente sans y être contraint par d'éventuelles offres de la concurrence et sans annuler clairement en temps voulu la déclaration qu'il a faite, agit de façon discriminatoire envers ses clients mais aussi de façon déloyale envers ses concurrents, car son attitude est de nature à tromper.

Les considérations précédentes sont également d'application lorsqu'un producteur donne cette même impression, soit par la façon dont il annonce ses listes de prix ou ses prix, rabais et conditions générales, soit lors des discussions avec des clients soucieux de bénéficier d'un même traitement pour des raisons de compétitivité : par exemple si, au cours de ces discussions, il leur demande de lui faire confiance pour ce qui est de l'égalité de traitement de ses clients.

4. Non-communication trompeuse des informations promises

Le producteur qui s'engage, expressément par des déclarations unilatérales, ou implicitement en application de A 3, à communiquer toutes informations concernant les prix et à vérifier les informations concernant les prix communiqués par des acheteurs ou agents sollicitant des conditions plus avantageuses, agit de façon déloyale lorsqu'il néglige cette obligation d'information et de vérification, ou y fait

obstacle, et induit donc délibérément ses concurrents en erreur, soit en affirmant qu'il est contraint à s'écarter des prix qu'il pratique normalement par des offres de la concurrence qu'en réalité il n'a pas contrôlées ni vérifiées, soit en empêchant l'information des concurrents en s'abstenant de communiquer les renseignements qu'il a promis concernant ses prix.

5. Tromperie par collusion

Est considéré comme pratique déloyale le fait de convenir avec un client de garder secrète toute dérogation aux conditions normales de prix du producteur pour éviter qu'elle soit propagée par les concurrents, lorsque cette pratique enfreint l'obligation d'information du producteur ou du client.

Groupe B

Le groupe B présente, sous la forme d'avis non contraignants en vue de décisions individuelles et autonomes, des principes de fixation des prix et de distribution de biens produits en masse permettant de promouvoir une véritable concurrence et d'éviter de fausser le jeu de celle-ci. Le non-respect de ces principes n'est pas illégal en soi mais il peut déboucher sur des pratiques déloyales dans les cas indiqués dans le groupe B et plus particulièrement lorsqu'il s'y ajoute d'autres faits visés au groupe A. On peut alors recourir aux procédures prévues dans le contrat de protection juridique.

1. Principes fondamentaux de fixation des prix

- a) La fixation des prix, pour être raisonnable, exige un calcul approprié permettant de déterminer le prix de revient afin de garantir l'exécution des obligations existantes envers l'État, le personnel, les créanciers et les parties au contrat.
- b) Les comparaisons de coûts entre entreprises permettent de déceler les erreurs dans les dépenses et dans le calcul du prix de revient et de promouvoir une véritable concurrence.
- c) Vu les progrès de l'intégration des marchés au niveau supranational, il paraît opportun de procéder à des comparaisons des méthodes de calcul des divers pays et d'élaborer un mode de calcul harmonisé qui ne fixerait pas les différents postes de coûts, et de subordonner son application à une décision individuelle et autonome, en vue d'éviter que le jeu de la concurrence ne soit faussé par des différences dans les systèmes nationaux de calcul et de ventilation des coûts entre les divers produits.
- d) Les statistiques relatives au marché permettent d'analyser l'influence que le marché a eue sur les prix dans le passé et d'utiliser à l'avenir les conclusions de ces études pour fixer les prix.

2. Fixation des prix

- a) Pour être raisonnable, la fixation des prix doit respecter les principes de vérité et de clarté des prix.
- b) L'élaboration de listes de prix permet de réaliser ces principes et de promouvoir une véritable concurrence grâce à la transparence du marché. Les listes de prix correspondent aux données relatives aux coûts de la production industrielle en masse qui ne peut guère s'accommoder de changements de prix quotidiens; elles simplifient et rationalisent la distribution au niveau des producteurs et les achats des clients.

- c) En décrivant clairement les produits et leurs propriétés techniques, les listes de prix permettent d'éviter que les prix à la production soient inexacts et que les acheteurs ne donnent des informations fausses à propos des offres de la concurrence.
- d) Un producteur qui utilise des listes de prix doit les modifier lorsqu'il désire s'en écarter généralement pour une période déterminée ou indéterminée. Cette obligation est la conséquence des principes de vérité et de clarté et elle évite de la part de l'organisation de vente dudit producteur des pratiques de nature à induire en erreur, et la communication d'informations inexacts à propos des prix par les acheteurs aux concurrents.
- e) Le producteur qui n'a pas déclaré pratiquer une politique normale en matière de prix ou qui n'a pas donné l'impression de pratiquer une telle politique (voir A 3) devrait tout de même modifier globalement sa liste de prix ou ses prix, rabais et conditions générales plutôt que de s'en écarter en secret et en faveur de quelques clients seulement. Il serait en effet illusoire de croire que le secret serait gardé. Le client considérerait une telle attitude comme l'indice d'une instabilité des prix et s'en servirait auprès des producteurs concurrents pour obtenir de nouveaux avantages. D'autre part, cela pourrait déboucher de la part de l'organisation de vente du producteur sur des pratiques de nature à induire en erreur.
- f) Dans les relations internationales, chaque producteur devrait fixer ses prix dans la monnaie du pays de destination pour éviter des conversions trompeuses opérées par sa propre organisation de vente ou par les clients lorsqu'ils communiquent les prix en question aux concurrents.

D'autre part, chaque producteur est libre d'appliquer les prix du pays de destination pour servir ses propres intérêts en ce qui concerne les recettes et pour éviter les distorsions de concurrence qui, sinon, résulteraient des taux de change différents fixés par les gouvernements pour stimuler ou décourager les exportations.

3. Rabais de quantité

- a) Les rabais et ristournes font partie de la fixation des prix et doivent respecter les principes de vérité et de clarté des prix.
- b) La fixation de barèmes de rabais correspond, bien mieux que des rabais variant quotidiennement, aux éléments des coûts de la production de masse. Elle permet d'éviter que les clients communiquent des informations inexacts à propos des offres concurrentes et elle favorise une véritable concurrence. Elle simplifie et rationalise la vente par les producteurs et l'achat par la clientèle. Les statistiques et les analyses du marché dont il est question sous B I d) facilitent l'élaboration de barèmes de rabais adéquats.
- c) Si le producteur applique un système de prix à la consommation, les rabais à déduire du prix à la consommation devront refléter les avantages qu'offrent au producteur les différents niveaux de quantité. En exagérant les prix à la consommation et les rabais, l'on tend à substituer à une véritable concurrence, une concurrence trompeuse basée sur les rabais, qui diminue la transparence du marché et incite les acheteurs à communiquer des informations inexacts à propos des prix.

- d) En dehors de rabais de quantité clairs, le fait de porter en compte des frais supplémentaires lorsque les quantités sont faibles peut aussi développer une véritable concurrence si ces frais correspondent à des coûts de production additionnels. Cette pratique décourage les commandes de faible importance et contribue à rationaliser la production.
- e) L'octroi de rabais de quantité, de bonifications sur le chiffre d'affaires et autres remises avant d'avoir atteint les quantités fixées, ou le fait d'accorder de telles déductions sans en réclamer la différence dès qu'il est manifeste que les quantités ne seront pas atteintes, a pour effet de tromper les clients et les concurrents qui se fondent sur les conditions généralement appliquées par le producteur.
4. Rabais de niveau
- a) Avant d'octroyer des rabais, ristournes ou autres avantages au titre d'une fonction déterminée, un producteur devrait s'assurer de la véritable fonction de son acheteur.
- b) La simple détermination de la fonction, comme par exemple celle de grossiste, n'implique souvent rien d'autre que l'accès à la profession. Le producteur a donc le droit de fixer ses conditions pour l'octroi de

rabais de niveau, par exemple, en ce qui concerne la qualification de l'acheteur et l'intérêt qu'elle présente pour le producteur.

5. Rabais de concurrence

L'octroi de rabais accordés ouvertement pour des raisons de compétitivité sans tenir compte des quantités ou des fonctions n'est pas une pratique déloyale en tant que telle, mais il pourrait aisément provoquer des réactions en chaîne qui nuiraient à celui qui en a eu l'initiative. Une telle pratique pourrait provoquer la communication d'informations inexactes en matière de prix par les clients aux concurrents s'il n'était pas fait état du caractère purement compétitif de ces rabais.

Dans le commerce international, ces rabais de concurrence sont usuels dans la mesure où ils sont nécessaires pour équilibrer les avantages concurrentiels du producteur national, dérivant par exemple des complications et des difficultés liées à l'importation. L'octroi de rabais de concurrence au-delà de ce qui est nécessaire pour équilibrer les avantages appelle une réponse et provoque des réactions en chaîne qui reviennent généralement au responsable et favorise la communication d'informations inexactes à propos des prix par les clients.

...

Document n° 3

IFTRA

Contrat d'engagement et de protection juridique pour les producteurs d'aluminium brut

A. Engagement

Le producteur souscrit, par le fait de sa signature, aux principes exprimés dans les règles de loyauté dans le comportement commercial ou dans l'accord anti-*dumping* et s'engage à s'abstenir de toute pratique que ces règles déclarent déloyales.

Cet engagement concerne les ventes directes d'aluminium brut à 99 % et plus, de la sous-position 76.01 A du tarif douanier commun, et d'alliages sous forme de lingots, de gueuses, de billettes et de plaques, et ne doit pas être tourné en effectuant des ventes par l'intermédiaire de tiers, quelles qu'en soient les modalités juridiques, ou des livraisons de déchets d'aluminium ou d'aluminium semi-ouvré ou en procédant à des opérations de compensation ou encore en accordant après coup certaines concessions et autres avantages.

B. Protection juridique

I. Le rôle d'IFTRA dans la protection juridique

1. Conseils

Conseils pour l'application des règles de loyauté dans le comportement commercial ou de l'accord anti-*dumping* afin de respecter les limites imposées par la législation nationale et supranationale en matière d'ententes. Conseils donnés lors de réunions trimestrielles ou semestrielles.

2. Procédures

Constatations des faits et des violations de règles de loyauté dans le comportement commercial ou de l'accord anti-*dumping*, détermination de l'obligation de mettre fin à ces infractions et déterminations de pénalités contractuelles.

Le recours aux juridictions ordinaires n'est pas exclu, non plus que la possibilité de réclamer la protection de mesures gouvernementales.