



COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Bruxelles, 01/04/2003  
SG(2003) D/229247

Haladjian S.A.  
1951, Avenue d'Orange  
F - 84706 Sorgues

**Recommandée avec accusé de réception**

**Objet:      Affaire F-1/33.690 - Caterpillar**  
**Décision de rejet de plainte**

Messieurs,

Je me réfère à la plainte que vous avez introduite auprès de la Commission le 18 octobre 1993 sur la base de l'article 3 (2) du Règlement n.17 du Conseil<sup>1</sup>, concernant des infractions présumées aux articles 81 et 82 du traité CE commises par Caterpillar Inc.

Par cette décision je vous informe que, pour les raisons exposées ci-dessous, la Commission considère que les éléments recueillis ne permettent pas de donner une suite favorable à votre demande.

**I.      LES FAITS**

**1.      Les parties**

*1.1. Le plaignant*

Haladjian S.A. est une entreprise française qui exerce le commerce des pièces détachés pour les machines employées dans les travaux de construction. Elle réalise la plus grande partie de son chiffre d'affaires en France et le reste à travers les exportations des pièces détachées en Afrique.

*1.2. L'entreprise visée par la plainte*

Caterpillar Inc. est une entreprise américaine ayant son siège central dans l'état de l'Illinois et qui produit et vend des machines pour travaux de construction et les pièces détachées y afférentes.

---

<sup>1</sup> J.O. n.13 du 21 février 1962, p.204/62

Elle possède une filiale à Genève, Caterpillar Overseas S.A. (COSA), qui est chargée de la commercialisation en Europe, Afrique et Moyen-Orient.

En 1990 COSA a créé une filiale à Grimbergen (Belgique), Caterpillar Export Services (CES), chargée de gérer et contrôler les exportations de pièces détachées d'une zone géographique à l'autre.

Caterpillar a conclu 17 contrats de distribution à l'intérieur de l'UE, un pour chaque pays de l'UE, à l'exception de l'Italie et du Royaume-Uni où deux distributeurs existent.

## **2. La plainte**

Le 18 octobre 1993, Haladjian a déposé une plainte auprès de la Commission contre Caterpillar. Haladjian allègue que Caterpillar interdit à ses distributeurs non seulement les ventes à des revendeurs de pièces détachées d'une zone géographique à l'autre (par exemple des Etats-Unis vers les pays CEE/AELE) mais aussi les ventes à des revendeurs de pièces à l'intérieur d'une même zone géographique, en particulier à l'intérieur des pays CEE/AELE.

Le 21 novembre 1997, Haladjian a soumis à la Commission d'autres informations suivant lesquelles Caterpillar rend plus difficile l'approvisionnement en pièces détachées de la part des revendeurs suite à la mise en place de CES et à cause du refus de lui fournir le CD-ROM contenant le catalogue général des pièces.

Le 11 août 2000, Haladjian a soumis à la Commission des observations récapitulatives avec en annexe des documents qui, selon elle, font état des infractions commises par Caterpillar.

## **3. La procédure**

En 1963, Caterpillar a notifié l'accord standard de distribution de ses produits en Europe. Cette notification a été mise à jour en 1966, 1975, 1983 et en 1992.

Suite à des informations et à des plaintes reçues à partir de 1990, la Commission a adressé à Caterpillar, le 12 mai 1993, une communication des griefs par laquelle elle a reproché les infractions suivantes : l'imposition d'une commission de service pour les ventes hors territoire, l'imposition de prix discriminatoires, l'interdiction de vendre à des revendeurs lorsqu'il apparaît que ceux-ci entendent exporter.

Le 27 août 1993, Caterpillar a pris position sur les griefs formulés à son encontre concernant l'existence de toutes les infractions reprochées et a contesté l'existence des infractions en cause.

Le 18 octobre 1993, Haladjian a déposé la plainte contre Caterpillar.

Copie de la plainte a été envoyée, le 19 novembre 1993, à Caterpillar, laquelle a pris position par lettre du 25 janvier 1994. Haladjian a formulé ses contre observations, le 24 mai 1994.

D'autre part la Commission a envoyé le 15 février 1994, avec le consentement de Caterpillar, copie de la version non confidentielle de la réponse à la

communication des griefs de Caterpillar à Haladjian, laquelle a formulé ses observations par lettre du 24 mai 1994.

Suite à la présentation de la plainte de la part de Haladjian, des vérifications ont été effectuées et des demandes de renseignements ont été adressées.

La Commission a envoyé au plaignant, le 19 juillet 2001, une lettre au titre de l'article 6 du Règlement n.2842/98 du 22 décembre 1998 de la Commission<sup>2</sup>. Le plaignant a fait parvenir ses observations par lettre du 22 octobre 2001.

#### 4. Le marché en cause<sup>3</sup>

##### 4.1. Marché des produits

###### 4.1.1. Engins de chantier

Les engins de chantier couvrent une vaste gamme de machines qui sont utilisées durant les phases préliminaires des chantiers de construction et de travaux publics. Les machines creusent, enlèvent et déplacent sur des courtes distances de la terre, des pierres et autres matériaux.

La Commission a indiqué que les engins de chantier et de terrassement comprennent des équipements légers qui servent essentiellement à exécuter des travaux de construction ou d'entretien de faible ampleur, et des équipements lourds qui sont principalement utilisés pour les travaux de construction et les travaux publics de grande ampleur, dont les travaux d'infrastructure<sup>4</sup>.

Les équipements légers et les équipements lourds comprennent diverses catégories de produits. La Commission a indiqué dans les décisions rappelées sous la note no 2 en bas de page, que chaque catégorie de produits forme un marché distinct en raison d'un certain nombre de facteurs, tels que les différences de prix et le fait qu'il n'y a pas deux produits qui accomplissent exactement les mêmes fonctions.

Les plus grands producteurs d'engins légers et lourds présents dans le territoire des pays CEE/AELE sont : New-Holland-Case, Caterpillar, Komatsu, JCB, Volvo, Melroe. Selon la décision de la Commission M.1571, rappelée dans la note no 2 en bas de page, Caterpillar aurait, dans le territoire CEE/AELE, une part de marché entre 15 et 20%.

Au fin du traitement de la plainte, il n'est pas nécessaire d'aller plus loin dans la définition du marché des produits et de vérifier la part de marché de Caterpillar dans chaque catégorie d'engins.

---

<sup>2</sup> J.O. n. L 354 du 30 décembre 1998, p.18

<sup>3</sup> Dans sa lettre du 19 juillet 2001 la Commission a défini le marché en cause selon les lignes exposées ci-après. Dans ses observations du 22 octobre 2001 le plaignant a souscrit à cette définition.

<sup>4</sup> Décisions de la Commission du 18 décembre 1998 dans l'affaire M.1235 – New Holland/Orenstein et Keffel (points 8 et 13) et du 28 octobre 1999 dans l'affaire M.1572 – New Holland/Case (points 55-56)

#### 4.1.2. Pièces détachées

Les engins de chantier sont des produits primaires par rapport aux pièces détachées. Les ventes des pièces détachées dépendent des ventes antérieures de machines, sous réserve de la fréquence d'utilisation<sup>5</sup>. Du reste, les parts de marché représentées dans le passé par les ventes de machines donnent une idée assez précise des parts de marché actuelles pour toutes les pièces détachées qui s'y rapportent.

Les prix des pièces détachées représentent une faible proportion du prix de la machine et restent même peu élevés par rapport à la valeur résiduelle de la machine sur une longue durée. Puisqu'il est indispensable de remplacer certaines pièces à des cadences qui dépendent de l'intensité d'utilisation de la machine, la politique tarifaire concernant les pièces est moins soumise aux contraintes de la concurrence que celle qui concerne les machines neuves. Par conséquent, même si elles ont un lien avec les marchés des produits de chaque catégorie de machines, les pièces détachées ne font pas partie de ces marchés.

Les pièces détachées peuvent être distinguées en deux grandes catégories : pièces spécifiques aux machines d'un constructeur donné (qu'elles soient fabriquées en interne ou par des sous-traitants) ; pièces et consommables qui ne sont pas spécialement conçus ou étudiés pour un constructeur particulier (même si parfois elles portent la marque du constructeur). Les pièces et consommables non spécifiques peuvent être remplacés par ceux d'autres marques. Bien qu'à l'intérieur du réseau de distribution officiel la fidélité à une marque met les constructeurs de machines et les concessionnaires dans une situation concurrentielle favorable pour les achats de pièces non spécifiques, l'approvisionnement direct auprès de tiers fabricants agit comme contrainte concurrentielle sur le marché.

Cette contrainte ne joue pas un rôle important pour les pièces spécifiques Caterpillar. Dans la pratique pour des raisons commerciales, techniques et de sécurité, une production concurrente de pièces spécifiques montées sur des machines Caterpillar n'est pas concevable dans une mesure importante. Comme il n'existe pas de produits de rechange, on peut en déduire que Caterpillar détient un pouvoir de marché considérable pour ses pièces spécifiques concernant les machines Caterpillar en service.

Par conséquent, les marchés des produits en cause pour les pièces détachées sont d'une part le marché des pièces spécifiques Caterpillar montées sur des machines Caterpillar, et d'autre part le marché des pièces et consommables non spécifiques montés sur des engins de chantier et de terrassement ou utilisés pour faire fonctionner ces engins.

---

<sup>5</sup> Cf. Principes d'appréciation au point 56 de la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins de droit communautaire de la concurrence (JO C372 du 9.12.1997).

## 4.2. Marché géographique

### 4.2.1. Engins de chantier

La Commission a établi dans la décision New Holland/Case, rappelée dans la note no 4 en bas de page, que le marché géographique pertinent pour les engins de chantier est constitué par le territoire CEE/AELE. Il n'y a pas lieu de s'écartez de cette définition du marché géographique qui a été donnée après une enquête approfondie auprès des différents constructeurs de ces engins.

### 4.2.2. Pièces détachées

Le marché de pièces détachées est tiré par la demande de prestations de construction et de travaux publics. L'offre de pièces détachées repose essentiellement sur la présence locale, car les pièces doivent être disponibles rapidement pour éviter de coûteux retards de chantiers.

Si la demande de pièces détachées devait avoir une base essentiellement communautaire, une distribution centralisée en un lieu unique situé dans la CE assurerait une distribution à point nommé. Pour faire face à la dimension locale de la demande, Caterpillar et ses concurrents mettent en place des réseaux de distribution très denses, structurés sur une base nationale par le biais d'un importateur - distributeur exclusif, sans lesquels la pénétration des marchés serait minime.

Quelle que soit la délimitation géographique des pièces détachées pour les engins Caterpillar, ceci ne changerait pas l'analyse de la question de savoir s'il existe des accords ou des pratiques concertées restrictives de concurrence et ayant des effets sensibles sur le commerce entre Etats membres.

## 5. Le système de commercialisation des pièces détachées par Caterpillar

### 5.1. Le système jusqu'à 1982

Caterpillar a constitué un réseau de vente très étendu à travers le monde pour la commercialisation des engins et des pièces détachées. Contrairement à ce que d'autres producteurs d'engins font, elle n'a pas constitué des filiales de vente ; elle a par contre confié les ventes à 181 distributeurs indépendants qui opèrent dans 160 pays du monde. Chaque distributeur indépendant a établi un certain nombre de succursales dans le pays dans lequel il opère en fonction de l'extension géographique du pays.

D'après le contrat de distribution pour les pays européens notifié à la Commission, le distributeur ne voit pas confié une exclusivité de vente dans le territoire concédé puisque Caterpillar se réserve le droit de nommer d'autres distributeurs. Ce qui est arrivé en Italie et au Royaume-Uni où deux distributeurs vendent en concurrence entre eux sans limitation territoriale dans les pays concernés. Le distributeur « *is appointed to sell and provide products, services and support to users of our (Caterpillar) products, and are primarily responsible for such sales and service within designated service territory* ».

Caterpillar n'impose pas de prix de vente à ses distributeurs. Chaque distributeur est donc libre d'établir ses prix de ventes sur la base de différentes considérations,

telles que le prix d'achat, les fluctuations du taux de change dollar/monnaie locale, le coût de commercialisation, les conditions de concurrence. C'est ainsi que, selon les informations disponibles, les prix pratiqués par les distributeurs américains sont inférieurs aux prix pratiqués par les distributeurs européens et le prix pratiqués par les distributeurs européens sont inférieurs aux prix pratiqués par les distributeurs africains : ces différences peuvent atteindre parfois 100% pour certaines pièces. Toujours selon les informations disponibles les prix pratiqués par les distributeurs diffèrent considérablement non seulement d'un continent à l'autre mais aussi d'un pays à l'autre de l'Europe. Ces différences de prix sont constatées aussi par le plaignant (voir observations du 22 octobre 2001, p.14 et ss., et annexe 7 à la lettre datée du 11 août 2000).

Pour des raisons de politique commerciale, Caterpillar a divisé le monde en zones géographiques (Etats-unis, pays CEE/AELE, Afrique, etc.). Elle n'imposait jusqu'à 1982 aucune limitation quant à l'approvisionnement en pièces d'une zone géographique à l'autre, l'approvisionnement à l'intérieur d'une même zone géographique, en particulier à l'intérieur des pays CEE/AELE étant totalement libre pour les utilisateurs et pour les revendeurs.

## 5.2. *La modification du système à partir de 1982*

En 1982 Caterpillar, après avoir constaté que plusieurs revendeurs de pièces détachées profitait de la différence de prix entre zones géographiques et se livraient à d'importantes exportations et/ou importations d'une zone géographique à l'autre mettant ainsi en péril (selon Caterpillar) la rentabilité de ses distributeurs qui avaient effectué d'importants investissements pour répondre aux exigences d'une distribution efficace et concurrentielle, est intervenue pour réglementer ces flux inter-zones.

En fait, le 24 septembre 1982, Caterpillar a écrit une lettre à ses distributeurs aux Etats-Unis, dans laquelle, après avoir rappelé qu'ils sont « *primarily responsible for such sales and services (to users) within your designated territory* » et qu'ils n'ont pas été désignés « *as wholesalers of Caterpillar replacement parts for export from the United States* », elle les informe que « *Therefore, be advised that effective immediately we hereby specify as a term of the sale of replacement parts to you under your sales and Service Agreement and distribution Agreement for Engines, Parts and Service that such parts may not be resold by you to another reseller for export from the United States* ».

Le 15 décembre 1982, Caterpillar a envoyé une lettre de la même teneur à ses distributeurs en Europe : « *Therefore, be advised that effective immediately we hereby specify as a term of sale of replacement parts to you under Sales and Service Agreement (Lift Truck Products) that such parts not be resold by you to another reseller for use outside the United States, the member states of the European Economic Community and the countries comprising the European Free Trade Association* ».<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Les conclusions que le plaignant entend tirer à pp.18-19 des observations du 22 octobre 2001 ne sont pas pertinents. D'abord il connaît bien le contenu des lettres que Caterpillar a adressées aux distributeurs américains et européens à tel point qu'il les cite dans la note en bas de page n.34 ; en second lieu il entend attribuer sans aucun fondement à Caterpillar l'intention d'interdire les exportations à l'intérieur des pays CEE/AELE, qui ne ressort nulle part de la lettre adressée aux distributeurs européens ni de celle adressée aux distributeurs américains, basée uniquement sur le fait que

Apparemment, les distributeurs n'appliquaient pas tous les consignes données en 1982 par Caterpillar, puisque celle-ci a adressé le 2 février 1990 une lettre à tous ses distributeurs dans le monde pour leur rappeler les principes établis en 1982. Le point no 1 de l'annexe à cette lettre dit : « *Reinforce dealer adherence to the 1982 policy prohibiting parts sales to resellers for export from a designated trade area (for example the USA or EC/EFTA).* »

Les principes rappelés ci-dessus sont contenus aussi dans le « *Caterpillar Export Parts Policy Guidebook* » envoyé à tous les distributeurs en mai 1990. Par la même lettre du 2 février 1990, Caterpillar a informé aussi ses distributeurs de la constitution de la nouvelle entité Caterpillar Export Services (voir supra point 1.2) chargée de gérer et de contrôler les exportations de pièces détachées d'une zone géographique à l'autre.

En même temps, Caterpillar a établi une liste, mise à jour périodiquement, de revendeurs qui se livrent à des exportations d'une zone géographique à l'autre. Cette liste est transmise aux distributeurs Caterpillar pour qu'ils fassent attention lorsqu'ils sont contactés par ces revendeurs et pour qu'ils vérifient la destination des pièces commandées.

### 5.3. *Le contenu du nouveau système mise en place depuis 1982*

D'après le nouveau système mis en place depuis 1982, la politique commerciale de vente des pièces détachées Caterpillar est la suivante :

- l'utilisateur final peut acheter sans aucune contrainte les pièces détachées n'importe où en Europe et aussi dans d'autres zones géographiques ;
- le revendeur européen peut acheter des pièces détachées pour la revente dans les pays CEE/AELE auprès de n'importe quel distributeur Caterpillar de ces pays. Ceci ressort de la lettre de Caterpillar du 2 février 1990 et est confirmé par la lettre que Caterpillar a écrite le 13 décembre 1990 à tous les distributeurs de la CE et dans laquelle on peut lire :

« *1. The policy against sales of parts to resellers for export does not apply to resellers who sell to customers inside the EEC/EFTA area.*

*2. Please inform your personnel they must not give anyone the impression that Caterpillar forbids or even recommends against your dealership selling replacement parts to anyone, including resellers, inside the EEC/EFTA area.* »

En outre, le revendeur européen qui n'est pas inclus dans la liste établie par Caterpillar des revendeurs inter-zones (voir supra point 5.2, dernier alinéa) n'est pas soumis, pour les achats et les ventes intra-zone CEE/AELE, au processus de vérification de la destination des produits.

D'autre part, le revendeur européen inclus dans la liste précitée des revendeurs inter-zones ne se voit pas refusé la possibilité d'acheter des pièces. Il peut être soumis, à la discrétion du distributeur et donc sans aucune imposition de la

---

Caterpillar aurait envoyé par erreur aux distributeurs européens le lettre destinée aux distributeurs américains et qu'elle aurait remédiée à l'erreur en envoyant aux distributeurs européens la lettre qui leur était destinée et qui portait la même date que la précédente.,

part de Caterpillar, à la procédure de vérification de la destination des produits achetés pour être vendus dans la zone CEE/AELE ; à ce propos le plaignant n'a pas allégué et, par conséquent, n'a pas apporté de preuves d'avoir été soumis par un distributeur européen à la procédure de vérification de la destination des produits achetés pour être vendus dans la zone CEE/AELE ; à plus forte raison, il n'a pas démontré que de telles vérifications étaient systématiques ou étaient la conséquence du système CES. Par contre, en cas d'exportation hors zone géographique, il est obligé de respecter le système CES (voir ci-après).

- le revendeur européen peut acheter des pièces détachées pour la revente dans les pays CEE/AELE auprès de distributeurs situés dans une autre zone géographique (par exemple Etats-Unis) aux conditions suivantes : il doit déclarer auprès du CES pour quels clients européens il entend acheter les pièces et obtenir du CES les codes des clients concernées ; le distributeur hors zone géographique (par exemple Etats-Unis) doit déclarer à Caterpillar qu'il passe une commande des pièces demandées par le revendeur européen pour l'exportation. Caterpillar facture au distributeur américain pour ces pièces un prix qui est supérieur de  $\pm 10\%$  au prix normalement facturé pour les pièces destinées au marché américain. D'après Caterpillar « *the net effect of this higher acquisition price will be to achieve greater transaction price realization while transferring a share of the remaining margin to the servicing dealer, which will be expected to use these profit credits to improve their product support capabilities and to enhance service to end users operating in their territory* ».

Le distributeur américain (dans l'exemple cité) est libre de pratiquer le prix qu'il souhaite au revendeur européen.

La même procédure s'applique au cas où le revendeur européen veut acheter en Europe pour revendre dans une autre zone géographique (par exemple en Afrique).

L'application du système CES, qui comporte la déclaration des clients pour le compte desquels les achats des pièces sont effectués, a comme conséquence d'exclure la possibilité qu'un revendeur établi dans une zone géographique puisse acheter des pièces pour les revendre à un revendeur établi dans une autre zone géographique.

Le plaignant ne conteste pas ces faits ; il se livre (pp.19-20 des observations) à des spéculations sur l'interprétation des documents, spéculations qui ne sont pas fondées sur des preuves ou même des indices.

#### 5.4. *La connaissance de ce système par Haladjian*

Le système décrit au point 5.3 est bien connu par Haladjian. En fait par une lettre du 30 mars 1993, qui fait suite à une rencontre à Chicago du 24 mars 1993, Caterpillar, après avoir pris note du souhait d'Haladjian « *to be able to buy genuine Caterpillar parts directly from U.S. Caterpillar dealers for resale for export outside the United States* », lui signifie les options suivantes :

- « a) to purchase Caterpillar parts directly from any Caterpillar dealer within the EEC/EFTA trade zone for resale to end users, wherever located, but not for resellers outside EEC/EFTA.
- b) to purchase as a purchasing agent from any North American Commercial Division (NACD) or other Exporting Dealer(s) you wish to do business with and who decide to do business with you, but not for sale to resellers outside the Exporting Dealer(s)' country or trade zone ; i.e., EEC/EFTA ».

Dans la même lettre Caterpillar donne les précisions suivantes :

- « - If Haladjian buys from an EEC/EFTA dealer for resale to your customer within the EEC/EFTA, then no end-user/end-destination (EUED) code is required. This is considered a sale within the trade zone and our Export Parts Policy does not apply.
- If Haladjian buys from an EEC/EFTA dealer for resale to your customer outside the EEC/EFTA, then the Export Parts Policy applies and the dealer will need to establish an appropriate EUED code. (As I explained, this allows CES to ensure that the profit credit money will be distributed properly).
- If Haladjian buys from an NACD or other Exporting Dealer outside the EEC/EFTA area, CES would establish individual EUED codes for each of your customers. The dealer then either enters the order on the Caterpillar Parts Distribution system and we ship it to him, or he asks CES to ship it directly to the end user, Haladjian, or your shipper – who most likely would be Schmidt's Forwarding Inc. of New Jersey for purchases from the NACD Exporting Dealers. Once again, we need the individual EUED code to ensure the proper profit credit distribution.
- d) The Caterpillar dealer(s) would sell to Haladjian at whatever price level the dealer decides ».

Apparemment, le système des achats des pièces aux Etats-Unis à travers CES et l'attribution de EUED a bien fonctionné et il n'a pas été source de retards dans les fournitures jusqu'à 1999, comme Haladjian le reconnaît dans une lettre à CES du 7 avril 2000 (« ..je vous rappelle que lors du démarrage du système CES en 1994, les attributions de codes prenaient en général environ une semaine, délai qui ne devrait donc normalement plus être dépassé à présent. »)

Fin 1999-début 2000 il y a eu des retards dans l'attribution des codes puisque Haladjian a adressé le 7 mars 2000 des protestations à CES. Le 31 mars 2000, CES a adressé la lettre suivante à Haladjian : « Il n'y a jamais eu de la part de CES de mesures discriminatoires vis à vis de la société Haladjian, ni de blocage dans l'attribution des codes utilisateurs. En fait, le seul problème que nous rencontrons et qui retarde le processus, est le fait que nous avons parfois des difficultés à entrer en contact avec la personne qui a signé la lettre en votre faveur et donc d'obtenir la confirmation nécessaire pour l'attribution d'un code. Pour résoudre ce problème, nous avons décidé d'assouplir notre système en introduisant une procédure de vérification au hasard, en lieu et place des 100% appliqués jusqu'à ce jour. Cela devrait accélérer l'obtention de vos codes de façon significative. Nous nous réservons cependant le droit d'un retour à l'ancien

*système, au cas où des anomalies seraient constatées lors de nos vérifications sporadiques ».*

Le plaignant ne conteste pas ces faits. Il formule (pp. 21-23 des observations) des remarques apodictiques, sans aucune démonstration.

En première lieu il se plaint du fait que le délai d'une semaine pour l'attribution du code CES est long et qu'en plus il n'est pas respecté. Pour démontrer ce non respect du délai, le plaignant a annexé sous le n. 2 aux observations du 22 octobre 2001 un tableau comprenant quatre colonne : Client ; Date de transmission aux USA ; Date de réception du numéro CES ; Délai. Il ressortirait de ce tableau que le code CES est attribué parfois après un jour ou quelques jours, parfois après une semaine, parfois après deux semaines et même plus. D'abord le tableau n'est accompagné d'aucun exemple concret pour démontrer la véracité des affirmations alors que le plaignant avait la possibilité de corroborer ses affirmations avec des documents. Ensuite le tableau compare la date de transmission aux USA et la date de réception du code CES. Mais, ainsi qu'il ressort du point 1.2 ci-dessus et de la correspondance entre Haladjian et CES des 7 mars 2000, 31 mars 2000 et 7 avril 2000 (voir ci-dessus), CES a son siège à Grimbergen en Belgique et non aux USA : on voit mal donc à quoi cette « Date de transmission aux USA » se réfère, puisque la demande du code CES est à adresser en Belgique. Enfin si le plaignant a déjà obtenu le code CES dans un jour ou quelques jours de la demande, cela signifie que lorsque la demande est complète elle reçoit une réponse immédiate. En tout cas le plaignant n'a produit aucun document, aucune preuve ou même indice de preuve pour démontrer que le retard est imputable à Caterpillar.

Le plaignant se plaint en outre de la durée des livraisons par les distributeurs américains à cause du système CES. Or le plaignant peut passer les commandes des pièces en même temps que la demande du code CES, se réservant de confirmer le code au distributeur par la suite. En tout cas, même en faisant abstractions du fait que l'approvisionnement dans un autre pays requiert un délai plus long que l'approvisionnement dans le même pays, le plaignant n'a apporté aucun élément pour corroborer ses affirmations.

D'après le plaignant la majoration de prix à cause du système CES aurait comme conséquence l'impossibilité de mettre en concurrence les distributeurs américains. Cette affirmation est totalement apodictique. A supposer quod non que le droit de la concurrence communautaire vise à protéger la concurrence aux Etats-Unis, le plaignant n'a pas prouvé que les distributeurs américains sont empêchés de décider en toute autonomie les prix qu'ils entendent lui pratiquer. En outre, l'affirmation du plaignant, selon laquelle il lui serait impossible de mettre en concurrence les distributeurs américains puisque le système lui impose d'être enregistré auprès d'un distributeur et donc tout changement impliquerait de nouvelles formalités, ne semble pas pertinente : en fait, dans le cas du plaignant, qui passait des commandes multiples, ceci aurait eu comme effet que la concurrence joue au niveau du choix du distributeur.

En ce qui concerne le refus de Caterpillar de lui fournir le CD-Rom « SIS-Library », la Commission a pris position dans sa lettre du 19 juillet 2001 sans que le plaignant n'apporte d'éléments susceptibles d'infirmer la thèse de la Commission ou même d'éléments prouvant que SIS-Library est accessible à d'autres clients ou utilisateurs et que donc de ce fait il serait discriminé.

## 6. Les résultats de l'enquête menée par la Commission

Suite à la plainte présentée par Haladjian le 18 octobre 1993, la Commission a entamée une enquête pour vérifier le bien fondé des allégations du plaignant selon lequel des accords existeraient entre Caterpillar et ses distributeurs européens pour empêcher les ventes des pièces à l'intérieur des pays CEE/AELE.

### 6.1. *Les documents du distributeur allemand Zeppelin*

Par fax du 8 août 1990, le distributeur allemand a informé le revendeur Binda que « *according to Caterpillar regulation(en)s we are not allowed to offer or sell spare parts to other countries than Germany* ». La réponse de Zeppelin à Binda est le fruit d'une mauvaise interprétation de la lettre de Caterpillar du 2 février 1990 (voir supra point 5.3). Comme le plaignant l'admet (p.41 des observations du 22 octobre 2001), cette lettre n'interdit pas aux distributeurs européens de vendre aux revendeurs des pièces destinées dans un pays CEE/AELE. En tout cas si un doute d'interprétation pouvait exister, ce doute a été éliminée par la lettre successive que Caterpillar a écrit le 13 décembre 1990 à tous les distributeurs européens (voir supra point 5.3.) : « *...1. The policy against sales of parts to resellers for export does not apply to resellers who sell to customers inside the EEC/EFTA area ...* ».

### 6.2. *Les documents du distributeur français Bergerat Monnoyeur*

Par lettre du 10 juillet 1990, Bergerat signifie à COSA son engagement à respecter la politique de vente des pièces détachées à tel point qu'il a notifié à CES 100% des ventes à l'exportation et il se plaint de la pression concurrentielle sur son territoire due aux importations de pièces des Etats-Unis dans ces termes : « *...I have now to prove to Mr. Christian Monnoyeur that CES will bring some relief to the competitive pressure we are suffering in our national territory. I understand that such a strategy may take some time before achieving positive results, but I can tell you that no indication has been brought to us of difficulties in the purchasing system of our main competitor. So in order to keep our President informed, I would like to obtain, through your channel, some data on the progress among the U.S. dealers. All of us would like to hear that everybody there is complying with the rules of the game...* ».

Le 19 juillet 1990, COSA répond à Bergerat dans ces termes : « *As you rightfully say so, the real proof of our success with the Parts Export Policy is when we will see resellers' supply for genuine Caterpillar Parts starting to « dry out » ; then dry out completely. By that time, however, we will need to have joint « Caterpillar/Dealer Strategies » in making sure we regain this business before Resellers possibly rejoin forces in offering Non Genuine/Counterfeit Parts only, ... (we are) well aware and conscious of the « Dual Challenge » which the Policy is giving us :* »

- *stopping resellers' activities*  
*while – at the same time –*
- *Making sure we optimise additional sales opportunities,*

- *Making sure we do not lose « vital » Genuine Caterpillar Parts Business ... ».*

Un document du 23 juillet 1992 de Caterpillar, trouvé dans les bureaux de Bergerat, confirme la politique de commercialisation des pièces, contenue dans la lettre du 19 juillet 1990, dans ces termes :

« *Caterpillar's Export Parts Policy* »

*The principle points are :*

- *sales to resellers for export are prohibited*
- *dealers are expected to make every reasonable effort to avoid sales to resellers for export*
- *does not dictate from whom end users purchase ..*
- *CES established to assist dealers exporting parts to their customers ...*

*What CES needs/expects from dealers :*

- *complete compliance with policy – no sales to resellers for export ...*
- *notification of resellers to CES ».*

Ces documents, qui se réfèrent au problème des exportations entre zones géographiques, confirment la politique mise en place par Caterpillar tendant à contrôler via CES les ventes des revendeurs de pièces d'une zone géographique à l'autre et à empêcher ces ventes en dehors du contrôle du CES. Il est vrai que la lettre du 19 juillet 1990 de COSA à Bergerat semble préconiser une politique visant à neutraliser les activités des revendeurs (« *stopping resellers' activities* »). Toutefois, lue dans le contexte dans lequel elle a été écrite, cette lettre vise les importations des Etats-Unis par les revendeurs qui font du commerce en dehors du contrôle du système CES. Cette interprétation est corroborée par le fait que la lettre de Caterpillar du 19 juillet 1990 constitue une réponse à la lettre du 10 juillet 1990, par laquelle Bergerat avait soulevé le problème de la stricte application de la politique CES pour les exportations des Etats Unis, et par le fait qu'aucune preuve n'existe de la mise en œuvre d'une politique visant à arrêter les importations de pièces des Etats-Unis vers l'Europe de la part des revendeurs. D'autre part, la prohibition des ventes aux revendeurs, mentionnée dans la première partie du document du 23 juillet 1992, ne concerne que les ventes en dehors du système CES, ce qui est confirmé par les références à l'application de la politique CES et à la notification des revendeurs au CES contenues dans la deuxième partie du même document. Le plaignant lui-même confirme cette interprétation lorsqu'il affirme (p.24 in fine des observations du 22 octobre 2001) : « *Cela est techniquement exact* ». Ce document ne fait donc pas apparaître des tentatives d'isoler la zone géographique CEE/AELE d'autres zones géographiques. En outre, la lettre du 19 juillet 1990 et les autres documents ci-dessus cités ne font pas état d'interdiction de ventes aux revendeurs qui achètent et exportent à l'intérieur de la zone géographique CEE/AELE. Ceci est d'ailleurs confirmé non seulement par la lettre de Caterpillar du 13 décembre 1990 à ses distributeurs européens (voir supra point 5.3.), mais aussi par un document interne de Bergerat du 13 novembre 1992 qui, faisant état du « *Risque de voir réapparaître des matériels Caterpillar venant de Grande-Bretagne ou d'Italie* », atteste que les importations de pays CE vers un autre pays CE peuvent s'effectuer malgré le souhait contraire du distributeur français.

Par télex du 28 mars 1994, Caterpillar répond à un télex de Bergerat, qui affirme qu'une pièce vendue par Haladjian n'est pas d'origine mais contrefaite, dans ces termes : « *This reinforces my idea that Haladjian is answering requests from customers for original parts and only upon arrival will the customer (if he does) notice that the parts are pirate parts. I have suggested to Gerard that BMTP (Bergerat Monnoyeur, n.d.r.) writes a general letter, out-pointing that Haladjian had to be given the opportunity to purchase parts via CES, in conformity with the existing European regulations but, that Caterpillar cannot guarantee that parts delivered by Haladjian are genuine CAT parts. A customer who has doubts about the origin of parts delivered by this competitor, can request advise from BMTP's specialist, who have the capacity to differentiate between original and pirate parts ...* » Le document contient la note manuscrite suivante : « *Non : pas d'écrit. Toute argumentation écrite peut se retourner contre nous ...* » Le document exprime la préoccupation de Caterpillar que des pièces non d'origine soient présentées comme de pièces originales Caterpillar. L'observation contenue dans la note manuscrite peut être interprétée dans le sens que Bergerat veut éviter une procédure en diffamation et/ou que Bergerat veut éviter de critiquer ouvertement son concurrent Haladjian puisque lui-même commercialise des pièces adaptables (voir p.27 des observations du plaignant du 22 octobre 2001). En tout état de cause et quelle que soit l'interprétation de ce télex et de cette note manuscrite, cette correspondance ne fait apparaître aucune restriction de concurrence.

### 6.3. *Les documents du distributeur italien MAIA*

[ ... ]

Le 24 février 1993, Haladjian écrit à MAIA qu'il est intéressé à acheter des pièces : « *Our Company has been authorised by several end-users in France to purchase genuine CATERPILLAR parts as per the enclosed letters, and several more are to follow. I already discussed these letters with Mr. Christopher HATHAWAY of Caterpillar Overseas S.A. Geneva who advised to make a request through a dealer. Accordingly please advise your best conditions (discount and payment terms) based on the current Cat Parts Price List (suggested consumer prices) in dollar...*  ».

Le 30 mars 1993, d'Alterio écrit la lettre suivante à M. Schmidt : « *the first news from Caterpillar are not good. Monday afternoon my Managing Director called me to say : He received a phone call from Geneva advising to avoid the supplying to H.F. Avignon ; officially this cannot be done, therefore we will answer and offer the Italian price list (this means consumer price in \$ times two ! ! on the average) ; we will receive in short the final reply from Caterpillar. When I proposed you to enter an extra order [ ... ] the possibility to enter some orders within the end of June ... Evidently, this was a temporary solution in order to alleviate the sales reduction. [ ... ] From my Managing Director I received this instruction: Whatever happens MAIA cannot be connected with the H.F. Avignon [ ... ]* »

Suite à un fax de rappel d'Haladjian du 30 mars 1993, MAIA envoie le 31 mars 1993 un fax à Caterpillar pour savoir ce qu'il devait faire et prend aussi contact téléphoniquement avec Caterpillar. D'après une note interne de MAIA du 20 avril 1993, Caterpillar aurait répondu que MAIA devait donner une réponse à Haladjian et que, si MAIA était d'accord, elle pouvait proposer un prix suivant le tarif italien.

Le 8 avril 1993, MAIA propose un prix suivant le tarif italien avec un rabais de 10% à Haladjian, qui refuse et demande un prix Caterpillar *consumer price* plus un rabais.

Selon la note interne du 20 avril 1993, MAIA informe Caterpillar et aussi le distributeur français Bergerat de la réaction de Haladjian.

[ ... ]

D'après une autre note interne sans date, MAIA aurait dit par téléphone à Haladjian qu'elle est en train de s'activer pour résoudre le problème d'approvisionnement d'Haladjian.

D'après une autre note interne de MAIA sans date, le but d'Haladjian serait d'utiliser les réactions d'un distributeur pour pouvoir déposer à la Commission une plainte contre Caterpillar.

[ ... ]

En ce qui concerne la demande de pièces adressée à MAIA le 24 février 1993, il apparaît d'emblée clair qu'il ne s'agit pas d'une demande normale. D'abord la lettre annonce que le plaignant a été autorisé par des clients français à acheter des pièces Caterpillar : or aucune autorisation des utilisateurs n'est nécessaire pour qu'un revendeur achète des pièces dans un pays CEE/AELE pour les destiner dans un autre pays CEE/AELE. Ensuite la lettre annonce que le plaignant a discuté les lettres d'autorisation des utilisateurs français avec un dirigeant de Caterpillar à Genève : mais le revendeur qui achète et vend des pièces pour son commerce dans la zone CEE/AELE ne doit discuter avec personne ; il doit tout simplement passer ses commandes. Enfin la lettre demande les conditions non dans la monnaie du distributeur officiel, mais « *based on the current Cat Parts Price list (suggested consumer prices) in dollar* » : or chaque distributeur a un tarif de vente dans la monnaie locale et non en dollars. D'ailleurs le plaignant n'a apporté aucune preuve d'avoir bénéficié précédemment de la part de MAIA ou d'autres distributeurs européens, pour des produits destinés en France et/ou dans un pays CEE/AELE , de prix exprimés en \$. Face à une telle demande anormale et compte tenu du fait que la lettre mentionne qu'Haladjian a parlé avec Caterpillar sans compter que MAIA a dû se disculper vis-à-vis de Caterpillar pour son activité en violation du contrat de distribution, il n'est pas étrange que MAIA ait demandé à Caterpillar des explications. Caterpillar a répondu que MAIA devait donner une réponse à Haladjian et que, si MAIA était d'accord, elle pouvait proposer un prix suivant le tarif italien. Ce que MAIA a fait en toute autonomie. Le 8 avril 1993 MAIA répond à Haladjian : « *Re your letter dated February 24 and your fax March 30, please find underlisted MAIA terms and conditions to you for Genuine Cat Part Sale. – Current MAIA Prices list (Feb.93) in Italian Liras, 10% discount (like one of our most important customers) – FOB our main store in Rome – Price list subject to change according to change of our cost in Liras from CAT – Payment, by letter of credit confirmed and irrevocable 120 days validity, negotiable c/o Italian Bank. If your find our proposal of some validity, please submit your lists with model and serial number of involved machine* ». Le 22 avril 1993, date qui est postérieure à la lettre du 30 mars 1993 que Haladjian a reçue de Caterpillar (voir supra point 5.4), Haladjian répond à MAIA dans ces termes : « *...We are aware that you are currently selling Genuine Caterpillar Parts to other large firms within the EEC/EFTA at prices far lower than those you have proposed to us and based on the*

*Suggested Consumer Price List in U.S. Dollars currently in effect in Europe and distributed to all European dealers* ». Après avoir rappelé le contenu de la lettre du 30 Mars 1993 de Caterpillar (voir supra point 5.4), la lettre continue : « *Therefore please revise your proposal to reflect the pricing levels already in place for high volume parts customers, otherwise we will have no choice but to challenge this discriminatory pricing policy with proper EEC Authorities* ». Cette lettre fait apparaître que le but d'Haladjian était de faire de la pression sur MAIA, en évoquant l'éventuelle soumission d'une plainte à la Commission concernant des prix discriminatoires, afin d'obtenir un prix plus bas que le tarif en vigueur en Italie. Or, il semble que le plaignant se soit rendu compte qu'il n'était pas en mesure de présenter une plainte pour discrimination contre MAIA. D'une part, il faut noter que le plaignant affirme ne pas connaître le soi-disant prix international (note n.72 en bas de la p.31 des observations du 22 octobre 2001) : « *Rappelons au demeurant qu'il n'existe en principe aucun 'tarif international' de Caterpillar, mais un 'consumer price' identique de par le monde, et que c'est par référence à ce 'consumer price' que tous les tarifs des distributeurs nationaux se situent (avec plus ou moins de variations)* ». D'autre part le plaignant n'a pas prouvé d'avoir bénéficié dans d'autres occasions et pour ses activités européennes de prix en dollars de la part d'un distributeur européen qui seraient nettement plus bas que le tarif normalement en vigueur ; Le plaignant n'a jamais apporté de preuves que MAIA aurait pratiqué ce soi-disant prix international à d'autres clients CE et que donc le refus de pratiquer ce prix à Haladjian aurait constitué une discrimination.<sup>7</sup> A ce sujet, il faut noter aussi qu'à p.14, 1er et 2ème alinéa, des observations du 22 octobre 2001, le plaignant affirme : « *De même à l'intérieur de l'Europe, des différences importantes sont constatées sur le marché entre les pays. .... C'est bien évidemment en raison de ces différences de prix pratiqués par les distributeurs, qui sont parfois considérables, que du commerce parallèle s'est développé...* ». Le plaignant lui-même admet donc que le commerce parallèle normal se développe en raison des différences de prix pratiqués par les distributeurs dans leurs pays.

Le plaignant n'a pas prouvé non plus que MAIA ne lui a pas fait l'offre suivant le tarif italien avec rabais de 10% en toute autonomie et que, sans la proposition de Caterpillar, il aurait bénéficié d'un prix inférieur à celui offert par MAIA dans sa lettre du 8 avril 1993. [ ... ].

#### 6.4 Les documents du distributeur britannique Leverton

[ ... ]

Le plaignant n'a apporté aucune preuve de refus de vente ou de pratique de prix discriminatoire. Il n'a pas apporté non plus de preuves d'une quelconque intervention de Caterpillar auprès de Leverton visant empêcher ou rendre plus onéreuses les ventes à Haladjian. La Commission d'autre part, n'est, au cours de son investigation, entrée en possession d'aucun document prouvant les allégations du plaignant.

Le plaignant estime (p.39 des observations du 22 octobre 2001) que les documents qu'il a annexés sous le n.11 à la plainte de 1993 démontreraient que

<sup>7</sup> La référence dans la note interne du 30 avril 1993 à des ventes à d'autres clients CE au prix international ne fait que reproduire le contenu de la lettre d'Haladjian du 22 avril 1993. Il ne s'agit donc pas d'un aveu de MAIA d'avoir pratiqué un tel prix.

Leverton lui a fait des cotations à des prix prohibitifs. Les documents en cause son constitués d'une lettre de réponse, d'une lettre de couverture et d'un tarif en vigueur au Royaume-Uni. La lettre de réponse dit : « *Further to your letter reference 19/93-ds of April 14 1993 we have pleasure in enclosing our quotation covering Caterpillar spare parts. The prices quoted are subject to change. The price ruling at the time of your order together with your remittance will apply. Payment terms are cash at time of order and we anticipate that availability would be within 3-4 weeks. As indicated the prices arte in £ sterling on an ex-store basis Windsor and would be subject to VAT at 17,5%* ». S'agissant d'un tarif pour le Royaume-Uni, si ce tarif est prohibitif pour Haladjian il l'est aussi pour les utilisateurs britanniques.

## II. APPRECIATION JURIDIQUE

### 7 Applicabilité de l'Article 81(1) du traité

Les lettres envoyées les 24 septembre 1982, 15 décembre 1982 et 2 février 1990 par Caterpillar à ses distributeurs (voir supra point 5.2) constituent des accords entre entreprises au sens de l'article 81 puisqu'elles font partie intégrante des contrats de distribution (« *as a term of the sale of replacement parts to you under your Sales and Service Agreement and Distribution Agreement for Engines, Parts and Services ....* »).

#### 7.1 Applicabilité de l'article 81(1) aux accords et pratiques à l'intérieur des pays CEE/AELE

Tout en constituant des accords au sens de l'article 81, les lettres envoyées les 15 décembre 1982 et 2 février 1990 par Caterpillar à ses distributeurs européens ne contiennent aucune restriction de concurrence pertinente à la plainte. En fait, le nouveau système de vente des pièces détachées ne concerne que les exportations et/ou les importations entre diverses zones géographiques et ne met pas en cause la liberté d'achat et de vente à l'intérieur de la zone CEE/AELE, comme Caterpillar elle-même l'a confirmé dans la lettre du 13 décembre 1990 adressée aux distributeurs européens (voir supra point 5.3) : « *The policy against sales of parts to resellers for export does not apply to resellers who sell to customers inside the EEC/EFTA area* ». Il s'ensuit que les utilisateurs finals et les revendeurs européens peuvent acheter librement des pièces détachées auprès de n'importe quel distributeur de produits Caterpillar installé dans n'importe quel pays CEE/AELE, pourvu que les pièces achetées par les revendeurs soient destinées aux marchés des pays CEE/AELE.

Le plaignant prétend (p.40 des observations) que « *l'analyse de l'ensemble de ces documents laisse planer le doute [d'une infraction], surtout à la lumière de leur mise en œuvre et de la perception qu'en ont eue les distributeurs* ». Il faut observer que, même à vouloir suivre la thèse du plaignant, le doute ne constitue pas un preuve.

Puisque ces accords ne contiennent aucune restriction de concurrence il faut vérifier si d'autres accords et/ou pratiques concertées restrictifs de concurrence ne ressortent pas des documents produits par le plaignant et/ou obtenus par la Commission au cours de son investigation.

- a) Les documents relatifs au distributeur allemand Zeppelin (voir supra point 6.1.) ne font ressortir aucun accord ou pratique concertée restrictive de concurrence entre Caterpillar et Zeppelin. Le fax du 8 août 1990 est en fait une initiative unilatérale de Zeppelin qui a été suivie par une mise au point et une prise de distance de Caterpillar contenues dans la lettre du 13 décembre 1990.

Le fait que le fax contienne la mention « *according to Caterpillar regulation(en)s* » ne prouve pas que ce fax a été envoyé suite à un contact quelconque entre Zeppelin et Caterpillar. La référence aux règles de Caterpillar est une interprétation subjective que Zeppelin utilise pour justifier son refus de vente hors territoire.

- b) Les documents relatifs au distributeur français Bergerat Monnoyeur (voir supra point 6.2) ne font état d'aucun accord ou pratique concertée restrictive de concurrence entre Caterpillar et Bergerat Monnoyeur. En effet, l'engagement de Bergerat à respecter la politique de vente des pièces, contenu dans la lettre du 10 juillet 1990, concerne les ventes d'une zone géographique à l'autre et non les ventes à l'intérieur de la zone CEE/AELE. La lettre de Caterpillar du 19 juillet 1990 ainsi que le document du 23 juillet 1992 ne sont qu'une confirmation du système mis en vigueur par Caterpillar depuis 1982 et accepté par les distributeurs, à savoir : élimination des ventes, non déclarées à CES, par les distributeurs aux revendeurs qui achètent pour l'exportation d'une zone géographique à l'autre ; notification par les distributeurs à CES et contrôle par celui-ci de ces exportations d'une zone géographique à l'autre.

Ces documents ne font donc apparaître aucun accord et/ou pratique concertée visant à empêcher ou à rendre plus difficile les achats et les exportations de la part des utilisateurs et des revendeurs à l'intérieur des marchés CEE/AELE.

Le plaignant lui-même reconnaît (p.42 des observations) que « *... les documents cités par la Commission ne font pas état, en tant que tels, de restrictions explicites au commerce intracommunautaire...* ». Il ajoute toutefois que ces documents « *doivent néanmoins être rapprochés de documents montrant clairement les pratiques concertées entre Caterpillar et Bergerat pour éliminer Haladjian du marché français* » et fait référence à un document MAIA. Or ce document, qui sera évoqué ci-après avec les autres documents de ce distributeur, ne prouve pas la concertation à laquelle fait allusion le plaignant et entre autre il n'a pas de rapport avec les documents ci-dessus cités. En outre le plaignant fait référence à des documents faisant état d'offres commerciales de Bergerat en France en juin 1993, offres comportant « *des clauses restrictives de concurrence puisqu'elles proposaient des rabais spéciaux pour accroissement des ventes...* », c.-à-d. des rabais quantitatifs et « *d'autres propositions tels que le blocage des prix pendant deux ans...* ». Le fait que Bergerat Monnoyeur essaye, à travers l'information qui passe par le système CES, de connaître les noms des clients de Haladjian et de s'activer pour les conquérir ne constitue une restriction de concurrence.

Le télex en date du 28 mars 1994 ne représente pas, comme le prétend le plaignant, la preuve d'une pratique concertée entre Caterpillar et Bergerat Monnoyeur pour affaiblir Haladjian et tenter de le déconsidérer aux yeux de ses clients. En fait, si on lit intégralement le télex, et non des phrases hors du contexte, on constate que : Haladjian a vendu une pièce non d'origine comme pièce d'origine ; Caterpillar informe Bergerat qu'elle a eu le soupçon que les pièces importées par Haladjian et vendues à ses clients ne sont pas toutes des pièces d'origine ; Caterpillar suggère à Bergerat d'informer les utilisateurs de faire attention car Caterpillar ne peut pas garantir que les pièces vendues par Haladjian sont toutes d'origine. Ce document ne fait donc état d'aucun acte de dénigrement pas plus que d'une pratique concertée ; il fait état d'une constatation factuelle suivie d'une suggestion qui n'a pas été acceptée par le destinataire du télex.

- c) Les documents relatifs au distributeur italien MAIA ne font pas ressortir des accords ou pratiques concertées restrictives de concurrence entre Caterpillar et MAIA mais [ ... ].

[ ... ] La demande de pièces du 24 février 1993 ne constitue pas une demande normale (voir supra point 6.3) : elle [ ... ] et vise à se procurer quelques éléments à l'appui d'une plainte contre Caterpillar à présenter à la Commission. Les consultations entre MAIA et Caterpillar doivent être vues dans l'optique de la lettre de Haladjian à MAIA qui fait état de discussions avec Caterpillar sur les lettres d'autorisation des clients du plaignant et [ ... ]. Ces consultations ne constituent donc pas une concertation au sens de l'article 81 visant à empêcher ou rendre plus difficile le commerce parallèle entre Etats membres. De même la réponse de Caterpillar à MAIA, selon laquelle il fallait donner une suite à la requête de Haladjian avec suggestion de faire une offre sur la base du tarif italien, ne constitue pas une concertation au sens de l'article 81 visant à empêcher ou rendre plus difficile le commerce entre Etats membres. En fait, celle de Caterpillar a été un simple suggestion. En outre MAIA a fait une offre avec rabais en toute autonomie permettant le commerce entre l'Italie et la France sur la base de la différence de prix pratiqués par, respectivement, le distributeur italien et le distributeur français. D'autre part, le plaignant n'a jamais prouvé d'avoir obtenu dans le passé de la part de MAIA des prix en dollars pour ses activités commerciales européennes, ni qu'il aurait bénéficié, sans la suggestion de Caterpillar, d'un prix plus intéressant de la part de MAIA. Enfin, puisque les documents mentionnés au point 6.3 ne font pas apparaître une restriction de concurrence au sens de l'article 81, la prétendue pression de Bergerat Monnoyeur sur Caterpillar pour qu'elle surveille les importations en France ne constitue pas non plus une restriction de concurrence

- d) Ni les documents produits par le plaignant ni les autres documents en possession de la Commission ne contiennent de preuves ou d'indices d'une quelconque concertation entre Caterpillar et le distributeur britannique Leverton visant à empêcher ou à rendre plus difficiles les achats de pièces au Royaume-Uni destinés à d'autres pays CEE/AELE.

Il ressort de l'exposé qui précède qu'aucune restriction de concurrence tendant à empêcher ou à rendre plus difficile le commerce des pièces détachées Caterpillar

à l'intérieur des pays CEE/AELE n'a été prouvée. D'ailleurs le plaignant n'a pas produit un seul document démontrant que les distributeurs européens lui auraient opposé un refus de vente et/ou des conditions de ventes plus onéreuses que celles pratiquées dans leurs pays respectifs pour empêcher et/ou décourager les importations parallèles

Le fait en outre que le revendeur européen, inclus dans la liste des revendeurs inter-zones, puisse être soumis, à la discrétion du distributeur et sans aucune imposition de Caterpillar, à une procédure de contrôle sur la destination des produits achetés pour être vendus dans la zone CEE/AELE (voir supra point 5.3, 3ème alinéa) ne constitue pas une restriction du jeu de la concurrence susceptible d'affecter de façon sensible le commerce entre Etats membres. En effet ce contrôle est décidé, le cas échéant, de façon unilatérale et non systématique par le distributeur. D'autre part le plaignant n'a pas, tout en ayant la possibilité de le faire, apporté de preuves d'avoir été soumis par un distributeur européen à la procédure de vérification de la destination des produits achetés pour être vendus dans les pays ; à plus forte raison, il n'a pas non plus démontré d'avoir été soumis de façon systématique à cette procédure de vérification ou que cette procédure était la conséquence inévitable du système CES. A supposer, quod non, que ce contrôle éventuel puisse être considéré comme le fruit d'un accord ou d'une pratique concertée, il n'a pas été démontré qu'il a pour objet ou pour effet de restreindre la possibilité pour le revendeur d'acheter des pièces dans les quantités voulues pour, le cas échéant, accumuler des stocks pour la revente dans les pays CEE/AELE et, donc, d'affecter de façon sensible le commerce entre Etats membres.

## 7.2. *Applicabilité de l'article 81(1) aux accords et pratiques concernant le commerce entre diverses zones géographiques*

Ainsi qu'exposé supra au point 5, Caterpillar a mis en place à partir de 1982 un nouveau système, accepté par ses distributeurs mondiaux, pour réglementer le commerce des pièces détachées entre zones géographiques.

Ce nouveau système s'applique uniquement aux revendeurs de pièces et non aux utilisateurs finals qui n'ont aucune contrainte pour s'approvisionner en pièces détachées partout dans le monde.

Par contre, les revendeurs qui veulent acheter dans leur zone géographique (CEE/AELE) pour revendre dans une autre zone géographique (par exemple en Afrique) ou qui veulent acheter dans une autre zone géographique (notamment aux Etats-Unis où les prix sont les plus bas) pour revendre en Europe doivent déclarer pour le compte de quels clients (*end users code*) ils achètent et Caterpillar se réserve la possibilité d'effectuer via CES le contrôle de la destination géographique du produit. Le distributeur qui vend au revendeur qui fait du commerce entre zones géographiques est libre de pratiquer n'importe quel prix mais il doit déclarer à Caterpillar que la commande des pièces en cause concerne des exportations hors zone géographique. Caterpillar facture ces pièces au distributeur à un prix qui est 10% plus élevé que celui facturé pour les ventes dans la même zone géographique.

Haladjian prétend que ce système, mis en vigueur par Caterpillar et accepté par les distributeurs, constituerait une restriction de concurrence produisant des effets sur les marchés CEE/AELE et affectant le commerce entre Etats membres. Ce

système serait, d'après le plaignant, restrictif de concurrence dans la mesure où il lui rendrait plus difficile d'importer des pièces des Etats-Unis pour les revendre en Europe. La prétention du plaignant n'est pas fondée. D'abord parce que le système vise en premier lieu à contrôler le commerce entre zones géographiques et éviter que des pièces achetées aux Etats-Unis pour les utilisateurs européens ne soient pas en effet envoyées à des utilisateurs d'autres zones géographiques. En deuxième lieu, les revendeurs européens, qui peuvent s'approvisionner librement et sans aucune limitation auprès des distributeurs des pays CEE/AELE, bénéficient encore d'une source alternative d'approvisionnement sur le marché des Etats-Unis. Il est vrai que cette source alternative est soumise à la contrainte de la déclaration des utilisateurs finals des pièces, mais cette contrainte n'est pas de nature à restreindre de façon sensible le commerce entre Etats-Unis et Europe et à affecter la concurrence intracommunautaire, comme le démontre le fait que les importations des Etats-Unis restent toujours possibles et rentables, que donc le marché européen n'est pas cloisonné, et que Haladjian continue à se prévaloir de cette source alternative.

Le rappel de l'arrêt Javico<sup>8</sup> (pp.45-46 des observations) n'est pas fondé puisque les faits à l'origine de cet arrêt sont différents des faits objet de la plainte. Mais à supposer que l'analyse de cet arrêt conduise à l'appliquer à des accords concernant des biens qui seraient destinés pour la première fois au marché communautaire à partir d'un pays tiers, le fait reste qu'il n'y a aucune interdiction de vente entre les Etats Unis et les pays CEE/AELE et que la différence de prix entre pays tiers et pays communautaires est telle que, malgré la majoration de 10% sur le prix facturé par le fabricant au distributeur du pays tiers, les importations dans les pays de la communauté sont toujours rentables et le commerce intracommunautaire reste toujours possible. Le plaignant évoque un autre facteur de restriction de concurrence, la durée des livraisons par les distributeurs américains à cause du système CES. La réponse à cette remarque a été apportée au point 5.4 ci-dessus. Il suffit d'ajouter ici que le plaignant n'apporte pas d'éléments pour démontrer une possible affectation du commerce entre Etats membres de ce facteur.

Pour démontrer la restriction de concurrence et l'affectation du commerce entre Etats membres, Haladjian avance trois arguments :

- les prix découlant du nouveau système sont supérieurs à ceux dont tout distributeur américain peut actuellement bénéficier. Cet argument n'a aucune valeur parce que les règles communautaires ne visent pas la concurrence entre revendeurs européens et distributeurs américains sur le marché des Etats-Unis. En outre, même avant la mise en vigueur du nouveau système, Haladjian s'approvisionnait aux Etats-Unis auprès des distributeurs, et non auprès de Caterpillar, et donc il payait non pas le prix que Caterpillar pratiquait à ses distributeurs, mais le prix que les distributeurs décidaient de lui pratiquer. La seule différence entre le nouveau et l'ancien système est que le prix payé à Caterpillar par les distributeurs américains est majoré de 10% à cause du système CES. Cette majoration concerne uniquement les rapports entre Caterpillar et les distributeurs, elle n'affecte pas les rapports entre Haladjian et les distributeurs américains qui restent libres de pratiquer les

---

<sup>8</sup> Arrêt Cour de Justice CE du 28 avril 1998, affaire C-306/96, Javico International et Javico AG contre Yves Saint Laurent, 1998, I-1983.

prix qui désirent appliquer au plaignant. Les prix effectivement pratiqués par ces distributeurs ne relèvent donc pas de l'infraction alléguée.

- Haladjian doit supporter de manière cumulative l'augmentation des prix des matériels Caterpillar sur le marché américain et la hausse du dollar par rapport au FF, alors que le distributeur officiel français continue à pratiquer des prix tarif nettement plus modérés, très souvent en stagnation, parfois même en baisse. D'abord il appartient à tout opérateur économique de s'adapter aux conditions de marché, y compris la hausse de prix et les fluctuations monétaires. En deuxième lieu, les effets des fluctuations monétaires sont ressenties par les revendeurs au même titre que par les distributeurs puisque les prix pratiqués par Caterpillar à ses distributeurs officiels font référence au U.S. dollar. En troisième lieu si le distributeur officiel français pratique des prix plus modérés ou en baisse, cela suggère que la concurrence entre ce distributeur et le revendeur Haladjian est efficace et bénéfique pour les utilisateurs. En outre, cet argument, tel que présenté par le plaignant, vise à obtenir de la Commission non pas la protection de la concurrence, mais la protection d'un concurrent, ce qui ne rentre pas dans le champ d'application des règles de concurrence.
- Le nouveau système aurait comme conséquence la réduction des bénéfices du plaignant (*« elle ne fait qu'un bénéfice de plus en plus limité »*). Or, le fait que le plaignant fasse des bénéfices (*« de plus en plus limité(s) »*) sur les achats des pièces aux Etats-Unis pour revente en Europe démontre que ces achats sont toujours possibles et sont toujours effectués et que le plaignant peut destiner les pièces achetées aux Etats-Unis à n'importe quel utilisateur européen déclaré à CES.

En conclusion,

- le système mis en place par Caterpillar depuis 1982 n'isole pas le marché communautaire en y interdisant en droit ou en fait la concurrence de pièces importées à prix inférieurs aux prix européens comme le démontre le fait que le plaignant continue à importer en Europe des pièces des Etats-Unis et à réaliser des bénéfices sur ces importations. En outre, ce système n'est pas de nature, dans l'état actuel du marché, à restreindre de façon sensible le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun. En effet, ce système s'insère dans un marché européen où les revendeurs peuvent s'approvisionner librement et sans aucune limitation auprès des distributeurs des pays CEE/AELE ; ce système s'insère dans un cadre où l'approvisionnement sur le marché des Etats-Unis représente pour les revendeurs européens une source alternative ; la différence entre les prix normalement appliqués aux Etats-Unis et ceux appliqués aux distributeurs américains dans le cadre du système CES est peu important par rapport à l'écart entre les prix américains et européens pour les pièces et neutre en ce qui concerne la concurrence entre les revendeurs sur le marché européen. Par conséquent, l'effet que cette majoration de prix, due à l'application du système CES, peut avoir sur la concurrence que les revendeurs qui importent des Etats-Unis sont en mesure d'exercer à l'égard des distributeurs officiels dans les pays CEE/AELE est minime;
- ce système n'affecte pas le commerce intra-communautaire des pièces importées des Etats-Unis puisqu'il permet, dans des conditions

concurrentielles efficaces, aux revendeurs comme Haladjian d'importer en France des pièces des Etats-Unis pour les destiner à des utilisateurs d'autres pays CEE/AELE déclarés à CES.

Le plaignant dénonce (pp.49-50 des observations), *extrema ratio*, comme restrictif de concurrence l'accord qui serait intervenu entre Haladjian et Caterpillar en mars 1993 (*supra* point 5.4). D'abord il n'y a pas eu échanges de correspondance en mars 1993, mais un lettre unilatérale de Caterpillar à Haladjian en date du 30 mars 1993 qui fait suite à un entretien quelques jours avant : il est difficile de qualifier d'accord le contenu de cette lettre. Etant donné que les seules relations contractuelles pertinentes étaient celles entre les distributeurs américains et le plaignant et que la lettre ne vise pas la passation de commandes par le plaignant auprès de Caterpillar même, la lettre ne peut être interprétée que comme un resumé des termes des contrats conclus entre Caterpillar et ses distributeurs américains, auxquelles le plaignant est étranger. Même à supposer prouvée l'existence de l'accord, cette lettre ne contient autre chose que le rappel de la politique de Caterpillar mise en place à partir de 1982. Or on comprend mal comment cet accord éventuel constituerait une restriction de concurrence susceptible d'affecter le commerce entre Etats membres alors que l'accord principal constitué par la politique de vente mise en vigueur à partir de 1982 et par le système CES, duquel celui de mars 1993 devrait être considéré une application, ne restreigne pas de façon sensible le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun et n'affecte pas de façon sensible le commerce intra-communautaire, comme on vient de le démontrer.

## 8. Applicabilité de l'article 82

Dans sa plainte Haladjian n'a pas fait valoir une violation de l'article 82. C'est dans la lettre de son avocat du 11.8.2000 qu'il a invoqué explicitement mais de façon tout à fait générale, par des affirmations apodictiques et sans apporter de preuves, des infractions à l'article 82. En outre, par lettre du 21.11.1997, il a ajouté à sa plainte initiale un autre élément, à savoir le refus de la part de Caterpillar de lui fournir le CD-Rom « SIS Library ». Puisque ce refus n'est pas l'effet d'une concertation entre Caterpillar et ses distributeurs, il est à supposer que le plaignant a voulu dénoncer, par sa lettre du 21.11.1997, une violation de l'article 82.

En donnant pour acquis que Caterpillar jouit d'une position dominante sur le marché des ses pièces de rechange, l'abus de position dominante consisterait, d'après le plaignant, qui se limite à énumérer les prévisions de l'article 82, dans :

- l'imposition de prix de transaction inéquitables. Or, il a été démontré (*supra* point 7) que Caterpillar n'impose aucun prix et elle laisse libre ses distributeurs de proposer aux revendeurs et aux utilisateurs les prix qu'ils entendent pratiquer ;
- la limitation des débouchés au préjudice des consommateurs. Cette affirmation est sans fondement puisque, comme exposé *supra* au point 7, les utilisateurs peuvent s'approvisionner sans aucune contrainte partout dans le monde et les revendeurs peuvent s'approvisionner dans d'autres zones géographiques en indiquant les utilisateurs de la zone géographique de destination des pièces;

- l'application à l'égard de partenaires commerciaux de conditions inégales à des prestations équivalentes. Le plaignant n'apporte aucun élément tendant à démontrer qu'il serait discriminé par rapport à d'autres revendeurs. Au contraire les éléments exposés supra aux points 5 à 7 montrent que tous les revendeurs européens sont traités de manière uniforme.

Le refus de la part de Caterpillar de fournir au plaignant le CD-Rom « SIS Library » ne constitue pas un abus de position dominante. Le refus de licence et/ou de fournir de la part du titulaire d'un droit de propriété intellectuelle, alors même qu'il serait le fait d'une entreprise en position dominante, ne constitue pas en lui-même un abus de celle-ci. L'exercice du droit exclusif par le titulaire peut donner lieu à un comportement abusif dans des circonstances exceptionnelles : à savoir dans le cas où le refus est de nature à éliminer toute concurrence sur le marché des pièces détachées et dans le cas où le CD-Rom en cause est indispensable à l'exercice de l'activité du plaignant. Or aucune de ces deux conditions n'est remplie. En effet, la concurrence sur le marché des pièces détachées existe à tel point que le plaignant peut concurrencer efficacement les distributeurs Caterpillar ; le CD-Rom n'est pas indispensable à l'activité du plaignant puisqu'il est en mesure de passer les commandes de pièces Caterpillar en ayant recours à des substituts de ce CD-Rom. En outre le plaignant n'a apporté aucune preuve que le CD-Rom « SIS Library » serait fourni à d'autres clients et que donc de ce fait il serait discriminé, pas plus qu'il n'a pas apporté d'indices d'un quelconque effet de ce refus sur les échanges intracommunautaires.

## 9. Conclusion

Dans sa lettre du 19 juillet 2001, la Direction Générale de la Concurrence vous a informé, conformément à l'article 6 du Règlement n.2842/98 de la Commission, de sa position provisoire de ne pas pouvoir donner une suite favorable à votre plainte.

Après avoir examiné vos observations contenues dans la lettre du 22 octobre 2001, la Commission considère que les éléments recueillis ne permettent pas de donner une suite favorable à votre demande .

Par conséquent votre plainte introduite le 18 octobre 1993 au sens de l'article 3 du Règlement n.17 est rejetée.

Un recours contre cette décision peut être formé devant le Tribunal de première instance des Communautés européennes au titre de l'article 230 du traité. Ces recours, conformément à l'article 242 du traité, n'ont pas d'effet suspensif, sauf si le Tribunal ordonne le sursis à exécution.

Je vous prie d'agréer, Messieurs, l'expression de mes sentiments distingués.

Fait à Bruxelles, le 01/04/2003

Pour la Commission

Mario MONTI  
Membre de la Commission