autres qui pourraient exister entre le vendeur et l'acheteur en dehors de celles créées par la vente elle-même. Pour déterminer si une telle influence existe, il y a lieu d'examiner si l'acheteur dispose d'une autonomie commerciale par rapport au vendeur et si le prix convenu entre eux n'est pas sensiblement inférieur aux prix auxquels des marchandises identiques ou similaires sont librement vendues, au même moment, à un acheteur quelconque, opérant au même niveau commercial dans le territoire douanier de la Communauté.

4) **Il est conforme au règlement n° 803/68 de calculer la valeur en douane à partir du prix de revente des marchandises revendues en l'état, après déduction de tous les frais exposés par l'acheteur-revendeur pour des opérations à l'intérieur du territoire douanier de la Communauté et éventuellement d'une marge bénéficiaire appropriée.**

O'Keeffe Bosco Koopmans

Ainsi prononcé en audience publique à Luxembourg le 13 mars 1980.

Pour le greffier

J. A. Pompe

greffier adjoint

Le président de la première chambre

A. O'Keeffe

CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL M. JEAN-PIERRE WARNER, PRÉSENTÉES LE 7 FÉVRIER 1980 [1]

Monsieur le Président,
Messieurs les Juges,

Cette affaire est déférée à la Cour par un renvoi à titre préjudiciel du tribunal de première instance de Bruxelles.

La demanderesse dans l'instance pendante devant cette juridiction est la SA Caterpillar Overseas, que nous désignerons du nom de «Caterpillar Over-

1 — Traduit de l'anglais.

seas». Il s'agit d'une société suisse ayant son siège social à Genève et ce qu'il nous est peut-être permis d'appeler, sans préjuger d'aucune question, une succursale à Grimbergen, en Belgique.

Nous désignerons simplement cet établissement du nom de «Grimbergen». Caterpillar Overseas est une filiale à part entière de Caterpillar Tractor Co., fabricant américain bien connu d'engins de terrassement, que nous désignerons sous le nom de «Caterpillar Tractor».

La partie défenderesse au principal est décrite dans l'ordonnance de renvoi comme étant «l'État belge, en la personne de M. le ministre des finances du Royaume, ayant dans ses attributions l'administration des douanes et accises». Nous désignerons cette entité sous le nom de «le défendeur».

L'objet du litige entre les parties est la méthode d'évaluation à des fins douanières de pièces de rechange pour engins Caterpillar, livrées par Caterpillar Tractor à Grimbergen. L'action est formée par Caterpillar Overseas en vue d'obtenir du défendeur le remboursement de sommes payées par elle (sous réserve) à titre de droits de douane, en excédent de ce que cette société soutient être le montant correct en raison de ce qu'elle affirme être une surévaluation des pièces de rechange en question par les douanes belges. Les sommes en cause sont très importantes. Elles ont été estimées se monter, à la date à laquelle l'action a été engagée, à quelque 16 millions de BFR et elles s'accroissent jour après jour, au fur et à mesure que les importations continuent.

Il nous a été dit qu'à la date de l'audience devant la Cour, elles atteignaient déjà 100 millions de BFR.

Il ressort du dossier de l'affaire devant le tribunal de première instance de Bruxelles qu'il était entendu, presque dès l'origine, entre les parties que des questions devraient être déférées à la Cour sur l'interprétation de la législation communautaire relative à la valeur en douane. Après certains tiraillements entre les parties, celles-ci se sont mises d'accord sur la formulation de ces questions, lesquelles ont été déférées à la Cour par le tribunal sous la forme ainsi convenue.

Les questions sont au nombre de six dont trois sont qualifiées «générales» et trois «plus particulières». Elles sont précédées d'un «préambule» exposant les faits sur la base desquels la Cour est invitée à y répondre.

Il ne fait nul doute que la Cour est tenue de répondre aux questions sur la base de ces faits. Toutefois, tous les noms propres ont été supprimés dans le «préambule». Ceux de Caterpillar Tractor, Caterpillar Overseas et Grimbergen sont remplacés par des symboles, ceux des pays concernés par des descriptions: ainsi, les États-Unis d'Amérique deviennent-ils «un État tiers d'outremer», la Suisse «un pays européen non membre de la Communauté économique européenne» et la Belgique «un État membre de la Communauté». Les symboles ne sont pas employés dans les questions dites «générales», mais ils le sont dans les questions «plus particulières». De cette façon, les questions «plus particulières» reçoivent l'apparence de pures questions de droit communautaire plutôt que de questions nécessitant, aux fins de la réponse à y donner, l'application de ce droit aux faits de la cause.

Ce n'est pas la première affaire dans laquelle cet expédient a été utilisé. Il l'a été également dans les affaires 51/75, 86/75 et 96/75, les affaires *EMI* (Recueil 1976, p. 811, 871 et 913), dans lesquelles la Cour a refusé de se servir des symboles dans ses réponses. Nous ne

croyons pas non plus, Messieurs, que vous deviez vous en servir dans la présente affaire. Certes, nous n'oublions pas le point de vue exprimé par l'avocat de Caterpillar Overseas, à savoir que la Cour devrait s'efforcer de donner des réponses qui soient aussi utiles que possible au tribunal. Nous ne perdons pas de vue non plus la jurisprudence qu'il a citée en vue de montrer que dans les affaires en matière de valeur en douane, entre autres, la Cour est entrée dans les détails lorsque cela se révélait nécessaire. Cependant, nous tenons compte aussi de l'avertissement de l'agent de la Commission, selon lequel la Cour ne doit pas céder à la tentation d'appliquer le droit aux faits de la cause dans une affaire préjudicielle.

Aussi empruntons-nous les faits au «préambule», mais, ce faisant, nous substituons des noms propres aux symboles et aux descriptions des pays.

Caterpillar Tractor fabrique et commercialise, sous sa marque commerciale «Caterpillar», des engins et des pièces de rechange pour ceux-ci. Il se procure aussi auprès de fournisseurs indépendants des pièces de rechange pour les engins qu'il fabrique, pièces qu'il commercialise. Grimbergen est un centre de distribution de pièces de rechange.

Les pièces de rechange sont commandées à l'initiative de Grimbergen auprès de Caterpillar Tractor ou auprès de filiales de Caterpillar Tractor ou encore auprès de sociétés affiliées à celle-ci. Les vendeurs les expédient directement à Grimbergen, qui les réceptionnent lors de leur entrée en Belgique. Elles sont stockées et manipulées par Grimbergen, et finalement revendues soit à des distributeurs ayant conclu des contrats de distribution avec Caterpillar Overseas, soit directement à des clients. Le prix dépend du niveau commercial de l'acheteur. Les ventes ont lieu dans des pays de la Communauté, dans des pays européens étrangers à la Communauté, dans des pays du Moyen-Orient et des pays d'Afrique. Lorsque les ventes sont faites en dehors de la Communauté, les pièces n'entrent pas en douane dans la Communauté et ne concernent pas le présent litige. Pour le surplus, les opérations d'importation sont contrôlées par la douane belge et Grimbergen dispose d'un entrepôt sous douane en Belgique. Dans la conduite de ses activités, Grimbergen exerce notamment les responsabilités suivantes au siège de ses activités:

— prévoir les besoins de tous ses clients, y compris les distributeurs;

— assurer que les stocks soient commandés en temps utile et maintenus aux niveaux nécessaires;

— assurer la fourniture rapide de ses clients, dont la très grande majorité acquiert les pièces de rechange pour les revendre à leurs propres clients.

Les distributeurs et les autres clients commandent leurs pièces de rechange à Grimbergen. Celle-ci reçoit les ordres et leur donne suite, délivre les produits et les factures aux acquéreurs. Les acquéreurs paient ces factures directement à Caterpillar Overseas, qui se charge de l'encaissement des créances sur les clients et crédite la comptabilité de Grimbergen des sommes ainsi encaissées.

Grimbergen occupe des locaux couvrant 5,4 hectares et emploie plus de 640 personnes, dont 240 environ sont responsables de sa gestion. Elle jouit d'une grande autonomie dans ses opérations, même si elle constitue une succursale de Caterpillar Overseas qui se trouve à l'ori-

gine des contrats de distribution avec les distributeurs pour les produits vendus sous la marque «Caterpillar».

Grimbergen est enregistrée au Registre du commerce en Belgique et elle constitue une succursale au sens de la loi sur les sociétés de ce pays. Elle présente toutes les caractéristiques d'un établissement stable au sens de ce mot dans la loi fiscale belge et dans les traités préventifs de la double imposition du type OCDE ainsi qu'au sens des traités de commerce, d'amitié et de navigation conclus par la Belgique. Elle est d'ailleurs traitée comme un établissement stable par ce pays qui perçoit les impôts directs sur les revenus découlant des activités de succursales de Caterpillar Overseas. Elle tient de ce chef une comptabilité séparée comme si elle jouissait d'une personnalité distincte.

Selon Caterpillar Overseas, le prix auquel sont acquises les pièces de rechange est établi en ajoutant aux coûts de production de Caterpillar Tractor approximativement 50 % du profit consolidé obtenu par Caterpillar Tractor et Grimbergen de la vente des pièces de rechange à des acquéreurs indépendants. Dans ce calcul, les frais de production de Caterpillar Tractor comprennent non seulement le coût de production des pièces de rechange ou le coût d'acquisition lorsque les pièces sont acquises sous leur forme finie, mais aussi le montant complet des frais de manutention, d'administration et des frais généraux. Le défendeur déclare n'être pas en mesure de vérifier les données comptables qui justifient cette assertion, mais les questions déférées à la Cour sont posées dans la supposition qu'elle est exacte, le tribunal de renvoi se réservant de la faire vérifier ensuite par expertise, s'il échet. Selon Caterpillar Overseas, ce prix correspond au moins aux prix payés normalement pour des pièces de même nature dans des organisations de vente au niveau de centres de distribution centralisateurs comparables, lorsque ces centres de distribution ne sont pas compris dans le même groupe que les vendeurs-fournisseurs.

Caterpillar Overseas soutient que le prix, augmenté des frais de délivrance à Grimbergen, constitue la valeur en douane. Le préambule se termine par une phrase, selon laquelle la douane belge considérerait que ce montant doit être augmenté de 20 % ou encore que la valeur en douane est le prix pratiqué dans les rapports de Grimbergen avec les distributeurs, diminué des frais de livraison, d'entreposage et de conservation dans le territoire douanier de la Communauté. A l'audience, en réponse à des questions posées par un de vous, Messieurs, l'avocat du défendeur nous a déclaré que cette phrase ne reproduisait pas parfaitement sa thèse. Le défendeur ne soutient pas qu'il existe cette dualité de méthodes pour déterminer la valeur en douane des marchandises. Selon ses dires, il a appliqué la «méthode soustractive», en prenant les prix appliqués par Grimbergen au stade de la revente comme point de départ d'un calcul, lequel aurait fait apparaître des valeurs en douane supérieures de 21,5 % environ aux prix payés par Caterpillar Overseas à Caterpillar Tractor. Ces 21,5 % auraient été arrondis à 20 %.

La première des questions générales déférées à la Cour est la suivante:

«L'article 9 du règlement n° 803/68, en tant qu'il dispose que 'le prix payé ou à payer pourra être admis' (à certaines

conditions) 'comme valeur en douane', donne-t-il, de la valeur en douane, une définition indépendante, voire différente, de la définition qu'en donne l'article 1 comme étant 'le prix normal'? Ou déroge-t-il à ce dernier article?»

Ceux qui ont présenté des observations à la Cour, à savoir Caterpillar Overseas, le défendeur et la Commission, ont été unanimes à dire que la réponse à cette question doit être négative. Nous le croyons aussi. Nous avons traité de la relation existant entre les articles 1 et 9 du règlement n° 803/68 dans nos conclusions dans l'affaire 91/74 *HZA Hambourg-Ericus/Hamburger Import-Kompanie* (Recueil 1975, p. 652), dans l'affaire 1/77 *Bosch/HZA Hildesheim* (Recueil 1977, p. 1483) et, de manière plus complète et plus récemment aussi, dans l'affaire 38/77 *Enka/Inspecteur der Invoerrechten en Accijnzen* (ibidem, p. 2217). Nous nous abstiendrons de répéter ce que nous avons dit alors. La règle, en bref, est qu'en vertu de l'article 1, la valeur en douane des marchandises est en tout état de cause le «prix normal» que cet article, ensemble avec les articles 2 et 8, définit. L'article 9 reconnaît qu'en pratique, lorsque des marchandises importées font l'objet d'une vente «bona fide», le prix payé ou à payer au titre de celle-ci peut généralement, sous réserve des garanties et ajustements adéquats, être considéré comme un indice valable du prix normal et être ainsi utilisé en tant que base d'évaluation. Ainsi qu'il est dit dans les notes explicatives publiées par le Conseil de coopération douanière (le «CCC») en exécution de la Convention de Bruxelles sur la valeur en douane des marchandises, «le prix payé ou à payer résultant d'un contrat qui remplit toutes les conditions prévues par la définition n'est que la transposition pratique de la notion exprimée par celle-ci».

Cela étant, les deuxième et troisième questions «générales», lesquelles sont posées seulement pour le cas où la première question devrait recevoir une réponse affirmative, ne se posent pas.

Nous en venons maintenant aux questions «plus particulières». En les citant, nous remplacerons, tout comme dans le cas du «préambule», les symboles par des noms propres.

Ainsi modifiée, la première question «plus particulière» s'énonce comme suit:

«Le prix facturé par Caterpillar Tractor (prix fob port de départ), sans autre ajustement que les frais de délivrance à Grimbergen, peut-il être considéré comme le prix constitutif de la valeur en douane au sens de l'article 9 du règlement n° 803/68, compte tenu de la condition prévue par le règlement n° 603/72, et, en particulier, peut-on considérer:

(a) que ce prix correspond, au moment où il est convenu, au prix fait lors de la vente effectuée dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants l'un de l'autre;

(b) que les ventes sont faites à un acheteur établi dans le territoire douanier de la Communauté?»

Un commentaire d'ordre mineur que le libellé de cette question appelle est que si le prix fob appliqué par Caterpillar Tractor doit être utilisé comme base d'évaluation, il convient d'y ajouter non pas les frais de délivrance jusqu'à Grimbergen, mais seulement ceux de livraison de la marchandise au port ou en tout autre lieu d'introduction des marchandises dans le territoire douanier de la

Communauté: voir article 1, paragraphe 2, et article 6 du règlement n° 803/68.

En ce qui concerne les sous-question (a) et (b), nous croyons qu'il convient d'examiner tout d'abord la seconde, comme l'a fait la Commission. Cette sous-question a fait devant nous l'objet d'un débat complexe, mais nous croyons qu'elle est en réalité très simple.

Le préambule du règlement n° 603/72 dit entre autres ce qui suit:

«... les dispositions [de l'article 1 du règlement n° 803/68] permettent d'inférer que la conception du prix normal implique une vente conclue en vue de l'importation des marchandises dans le territoire douanier de la Communauté et de leur intégration dans l'économie de ce territoire;

... la constatation des éléments de fait nécessaires pour l'application pratique des principes susmentionnés ne peut être réalisée que dans le cas où le prix payé ou à payer déclaré comme base pour la détermination de la valeur en douane est fait à un acheteur établi dans le territoire douanier de la Communauté; ... Il y a lieu de regarder comme tel l'acheteur qui y a sa résidence ou son siège commercial.»

L'article 1 de ce règlement édicte:

«Pour l'application des dispositions du règlement (CEE) n° 803/68 du Conseil, du 27 juin 1968, relatif à la valeur en douane des marchandises, et sans préjudice des autres conditions définies par ce règlement, le prix payé ou à payer ne pourra être admis comme valeur en douane que pour autant qu'il ait été convenu lors d'une vente à un acheteur établi dans le territoire douanier de la Communauté.»

Ainsi le prix payé ou à payer lors d'une transaction ne peut-il constituer la base d'évaluation de marchandises à des fins douanières que si:

(i) cette transaction est une vente; et

(ii) l'acheteur est établi sur le territoire douanier de la Communauté — et il sera considéré comme tel «s'il a sa résidence ou son siège commercial» dans la Communauté.

Nous sommes évidemment d'accord avec la Commission pour dire que ce siège commercial doit être un véritable centre d'activité commerciale et non pas ce que la Commission a qualifié d'«établissement fictif». S'inspirant de la référence qui est faite dans le préambule à «la constatation des éléments de fait nécessaires pour l'application pratique des principes susmentionnés», la Commission a affirmé que le siège commercial en question doit abriter suffisamment de documents comptables et d'archives pour que les autorités douanières puissent être en mesure de contrôler les informations qui leur sont données au sujet du prix payé ou à payer. Il est très probable que les auteurs du règlement avaient cet objectif présent à l'esprit, mais nous ne croyons pas qu'il soit possible de déduire du langage parcimonieux, dans lequel ils se sont exprimés dans le règlement, une condition distincte quant à la tenue de livres comptables et d'archives suffisamment précise pour avoir effet sur le plan juridique. Cependant, nous croyons qu'il est possible de déduire des termes du règlement que, si le siège commercial en question est une succursale, la vente, pour être conforme aux conditions du règlement, doit être opérée pour le compte de cet établissement.

Du côté du défendeur il a été soutenu que les conditions du règlement ne sont pas remplies en l'espèce, parce que Caterpillar Overseas, l'acheteur, est une société suisse ayant, entre autres, son siège social et son «administration financière» en dehors de la Communauté et parce qu'elle est une filiale de Caterpillar

Tractor, laquelle est également établie en dehors de la Communauté. Il ne suffit pas, selon ses dires, que Caterpillar Overseas ait un établissement, à savoir Grimbergen, dans la Communauté.

Le défendeur n'a toutefois pas contesté que Grimbergen constitue un établissement (au sens d'un véritable siège commercial) à l'intérieur de la Communauté, appartenant à Caterpillar Overseas. Il n'a pas soutenu non plus qu'aux fins du règlement n° 603/72, une société ne peut avoir qu'un seul siège commercial.

En conclusion, les parties ne sont cas contraires sur les deux points cruciaux. Les opérations entre Caterpillar Tractor et Caterpillar Overseas sont des ventes; et Caterpillar Overseas possède un véritable siège commercial et, de ce fait, est établi à l'intérieur de la Communauté.

Cela étant, point n'est besoin, croyons-nous, d'examiner les questions subsidiaires qui ont été soulevées au cours des débats, comme celle de savoir si Grimbergen, fût-ce en tant que simple succursale du groupe Caterpillar, peut être considérée comme un «acheteur» aux fins du règlement n° 603/72.

Venons-en à la sous-question (a).

Il a semblé à un certain moment de l'instance que le défendeur soutenait qu'aucune vente entre firmes associées ne peut jamais former la base d'une évaluation au titre de l'article 9 du règlement n° 803/68. A l'audience, toutefois, l'avocat du défendeur nous a dit après certaines hésitations, en réponse à une question que nous lui avions posée, ne pas soutenir cette proposition. Ainsi y-a-t-il unanimité sur ce point également et n'est-il plus nécessaire que nous nous y arrêtions davantage. Les avocats avaient parfaitement raison, selon nous. Le fait qu'une vente entre firmes associées peut être prise comme base d'évaluation a été expressément admis par le CCC dans ses notes explicatives relatives à la Convention de Bruxelles (voir le chapitre VIII de ces notes) et plus particulièrement dans son «Étude n° 5» (annexe I aux observations de la Commission). Il a été expressément admis par le Bundesfinanzgericht dans un arrêt du 13 juillet 1960 (VII 99/59 U), auquel référence a été faite par Caterpillar Overseas. De plus, ainsi que l'a souligné l'agent de la Commission, cette possibilité est implicitement reconnue dans les termes de l'article 2, paragraphe 1, b), et de l'article 9, paragraphe 1, b), du règlement n° 803/68 lui-même.

L'avocat de Caterpillar Overseas a soutenu que le prix payé ou à payer devrait toujours être pris comme point de départ de la détermination de la valeur en douane des marchandises, sauf s'il y a une raison spécifique de la rejeter. Cette proposition nous paraît étonnante. Prenons les faits de la cause. Nous savons, ou en tout état de cause nous sommes invité à supposer, que les profits réalisés par le groupe sont divisés en parts égales entre Caterpillar Tractor et Caterpillar Overseas. Mais nous ne savons pas, et nous ne sommes pas invité à faire de suppositions à ce sujet, si, dans la mesure où Caterpillar Tractor et Caterpillar Overseas avaient effectué leurs transactions dans des conditions de pleine concurrence, une de ces sociétés aurait été en mesure d'obtenir une plus large part des bénéfices. Ce n'est pas avant que cette question — qui est

évidemment une question de fait — ait été résolue par la négative qu'il est possible de dire si la condition de l'article 9, paragraphe 1, b), du règlement n° 803/68 est remplie, c'est-à-dire si le prix payé ou à payer par Caterpillar Overseas à Caterpillar Tractor «correspond, au moment où il est convenu, aux prix faits lors d'une vente effectuée dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants l'un de l'autre». Cette question de fait ne peut être déterminée que par les tribunaux belges compétents; aussi n'abuserai-je pas de votre temps, Messieurs, en examinant le volumineux dossier déposé par Caterpillar Overseas sur ce point.

Rien, croyons-nous, dans la convention de Bruxelles et rien de ce qui est publié par la CCC dans le cadre de celle-ci n'étaye l'assertion de Caterpillar Overseas. Au contraire, dans le chapitre VIII de ses notes explicatives (aux pages 64-65), le CCC énumère parmi les «transactions qui, de par leur nature, peuvent ne pas stipuler un prix admissible comme base de l'évaluation» entre autres les «importations par une firme associée en affaires au fournisseur (société filiale, . . .)» et il dit, d'une vente entre firmes associées, qu'«il faut établir, d'après les éléments de fait, si cette vente peut néanmoins être considérée comme une vente conclue à un prix admissible comme base de l'évaluation». Selon nous, l'économie et le libellé du règlement n° 803/68 plaident également contre les assertions de Caterpillar Overseas. Alors que les articles 1 à 8 sont impératifs dans leur forme, l'article 9 épouse la forme permissive. L'article 9 n'est pas le seul non plus à prévoir une méthode «pratique» d'établissement du prix normal. L'article 13 qui permet l'établissement de «valeurs moyennes forfaitaires» pour certaines marchandises, fournit une méthode remplacement.

Aussi répondrions-nous à la première question «plus spécifique» dans les termes suivants:

(i) Aux fins du règlement de la Commission (CEE) n° 603/72, la vente faite par une société à sa filiale doit être considérée comme «une vente faite à un acheteur établi dans le territoire douanier de la Communauté» si la filiale possède un établissement permanent, entendu dans le sens d'un véritable siège commercial, dans ce territoire et si la vente est faite pour le compte de cet établissement.

(ii) Quant à savoir si le prix payé ou à payer au titre de cette vente «correspond, au moment où il est convenu, au prix fait lors de la vente effectuée dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants l'un de l'autre», c'est une question de fait qui, lorsqu'elle est soulevée devant une juridiction d'un État membre, doit être tranchée par cette dernière.

(iii) Si la réponse à cette question est affirmative et si le contrat de vente est exécuté au cours de la période spécifiée à l'article 10 du règlement n° 803/68, ce prix, ajusté, si nécessaire, pour tenir compte des éléments qui, dans la vente considérée, différeraient des éléments constitutifs du prix normal, pourra être admis comme valeur en douane.

(iv) Lorsque le prix est stipulé fob port de départ, il doit être ajusté de manière à inclure tous les frais se rapportant à la livraison des marchandises au port ou autre lieu d'introduction dans le territoire douanier de la Communauté.

La deuxième question «plus spécifique» est libellée comme suit:

«Si la réponse à la première question est négative, la valeur en douane peut-elle être établie, en l'occurrence, sur la base des prix faits aux distributeurs ou à certains autres clients, étant entendu que ces prix peuvent varier suivant le niveau commercial où se trouvent les acquéreurs?»

Comme la réponse à la première question «plus particulière» n'est à notre avis ni négative ni affirmative, nous croyons qu'il convient que la Cour se penche sur cette question.

Elle est bâtie sur la supposition que la méthode «soustractive» à appliquer pour parvenir au prix normal doit seulement l'être si le prix payé ou à payer ne peut être admis comme base d'évaluation. Après certaines hésitations, nous sommes parvenu à la conclusion que cela est exact, tout en admettant avec la Commission que, si la vente dont il s'agit est faite entre des firmes associées, la méthode «soustractive» peut également être utilisée en vue de contrôler si le prix payé ou à payer est un prix fiable. Le règlement n° 803/68 ne mentionne pas la méthode soustractive, pas plus que ne le fait la Convention de Bruxelles, ce dont il peut être déduit qu'il s'agit là d'un recours ultime. Le CCC paraît adopter la même position. Son opinion sur l'emploi de la méthode soustractive dans le cas d'importations entre firmes associées est résumée aux paragraphes 7 à 9 de son «Étude n° 5». Elle semble se ramener à l'idée que la méthode soustractive n'est adéquate que si:

(a) les fonctions de l'importateur s'apparentent à celles d'un agent plutôt qu'à celles d'un acheteur-revendeur ou si, bien que ses activités soient celles d'un acheteur-revendeur, elles ne pourraient pas valablement être exercées par un négociant indépendant (si bien que, dans le jargon du CCC, l'importateur ne peut se voir «accorder un niveau»);

(b) l'importateur agit en tant qu'acheteur-revendeur et si ses activités pourraient être valables dans des conditions de pleine concurrence, mais qu'il ne peut être dit du prix payé ou à payer par lui soit qu'il n'a pas été influencé par la relation

spéciale existant entre l'acheteur et le vendeur, soit que «l'influence est parfaitement vérifiable et quantifiable et que la situation restera stable».

Bien que le défendeur ait suggéré que, dans son optique, la question de savoir si Caterpillar Overseas peut se voir «accorder un niveau» est sans intérêt, personne n'a soutenu dans cette affaire que les fonctions de Caterpillar Overseas sont semblables à celles d'un agent ou que ses activités ne seraient pas commercialement viables dans des conditions de concurrence parfaite.

Nous répondrions par conséquent à la deuxième question «plus particulière» en disant que, si le prix payé ou à payer ne peut être accepté comme base d'évaluation, la valeur en douane peut être déterminée sur la base des prix appliqués par la filiale importatrice à ses propres clients. Quant à la circonstance que ces prix peuvent varier suivant le niveau commercial des clients avec lesquels il est traité, nous aimerions l'examiner ensemble avec la réponse à donner à la troisième question «plus particulière».

Cette question est libellée comme suit:

«S'il est répondu affirmativement à la deuxième question, faut-il prendre en considération en vue de leur déduction éventuelle les prix tels que fixés suivant la réponse à la deuxième question:

(a) les frais d'entreposage et de conservation des marchandises;

(b) les autres dépenses inhérentes aux activités de Grimbergen;

(c) un montant représentant le bénéfice commercial attribué aux activités de Grimbergen dans la Communauté?»

Autrement dit, le tribunal souhaite savoir quelles déductions devraient être faites, si la méthode soustractive doit être appliquée, des prix comptés par Grimbergen à ses clients de manière à revenir au prix normal.

Le point (a) de la question ci-dessus n'est pas litigieux entre parties. Tant le défendeur que la Commission concèdent que les frais d'entreposage et de conservation des marchandises à Grimbergen sont déductibles. Cela est conforme à l'arrêt de la Cour dans l'affaire *Enka* et point n'est besoin d'en dire davantage.

En ce qui concerne le point (b), tant le défendeur que la Commission ont modifié leur position dans le cours de la procédure devant nous. Dans ses observations écrites, le défendeur a soutenu que rien n'est déductible en dehors des coûts visés sous la rubrique (a). A l'audience le défendeur a concédé que les coûts de «formes de manutention usuelles» énumérés dans la directive n° 71/235/CEE sont également déductibles. Dans ses observations écrites, la Commision a dit que les seuls coûts pouvant être déduits, outre ceux énumérés sous la rubrique (a), sont ceux des «formes de manipulation» énumérés dans cette directive. Cependant, la Commission a admis

à l'audience que si d'autres dépenses encourues par Grimbergen en aval de l'opération d'importation sont répercutées sur les prix appliqués à la revente, la logique de la méthode soustractive exige que ces dépenses soient également déduites. Cette dernière position de la Commission est pertinente, selon nous. Nous ne doutons pas que les coûts de «formes de manutention» énumérés dans la directive soient déductibles. Mais le but de la directive, ainsi qu'il apparaît de son préambule, est seulement de définir les formes usuelles de manutention qui peuvent être exécutées dans les entrepôts douaniers et dans les «zones franches». Ici, le problème est plus vaste. Il s'agit d'établir quels coûts un négociant indépendant jouant le rôle commercial de Grimbergen aurait supportés après importation (c.-à.-d. après une importation effectuée dans les conditions prescrites par les articles 1 à 8 du règlement n° 803/68), et répercutés sur les prix appliqués à ses clients.

Enfin, il y a la rubrique (c): «un montant représentant le bénéfice commercial attribuable aux activités de Grimbergen». Le défendeur refuse d'admettre un tel montant comme déductible. Les observations de la Commission sur la question ont été à la fois brèves et obscures, mais nous en avons déduit que, dans certaines circonstances, elle admettrait la déductibilité d'un tel montant. L'opinion du CCC, cependant, telle qu'elle est exprimée au point 9 de son Étude n° 5, est claire. Elle consiste à dire que «dans ce cas» (c'est-à-dire dans le cas d'un acheteur-revendeur dont le prix payé ou à payer par lui ne peut être accepté comme base d'évaluation) «ses prix de revente devront être ajustés par des déductions de la marge commerciale correspondante ou son équivalent, afin d'aboutir au niveau qui convient pour l'évaluation» (voir également paragraphes 21 et 22 de l'étude). Cela doit être correct, selon nous, car l'essence de la méthode soustractive, ainsi qu'elle est appliquée dans un tel cas, est que l'on obtient le prix normal en soustrayant des prix de revente tous les éléments qui, dans le cas d'un négociant indépendant, important en exécution d'un contrat dans les conditions prescrites par les articles 1 à 8, feraient la différence entre ses prix de revente et le prix payé par lui à son fournisseur étranger. La seule précision qu'il faut apporter, c'est que la marge appropriée variera suivant le niveau commercial des clients auxquels les reventes sont faites.

En conclusion, nous répondrions à la troisième question «plus particulière» en disant que tous les éléments qui y sont mentionnés devraient être pris en considération dans l'application de la méthode soustractive et qu'en calculant la marge bénéficiaire à déduire au titre de la rubrique (c), compte devrait être tenu du niveau commercial de chaque client.