

**Advanced Micro Devices (AMD) contre Intel Corporation**  
**Résumé de la plainte d'AMD**

**N.B:** Ceci est un résumé de la plainte déposé par AMD. Ce résumé ne constitue aucunement une partie de la plainte mais a été préparé uniquement dans le but de faciliter la tâche des lecteurs.

**APERÇU**

Le 27 juin 2005, AMD a introduit une action fondée sur le droit de la concurrence contre Intel aux Etats Unis devant le Cour Fédérale de Wilmington, Delaware. La plainte décrit de quelle façon Intel a, de manière illégale, maintenu son pouvoir de monopole sur le marché des processeurs «x86 », entre autres en:

- forçant les principaux clients tels que Dell, Sony, Toshiba, Gateway, et Hitachi a conclure des accords exclusifs avec Intel en échange de paiements au comptant, de prix discriminatoires ou de subsides commerciaux soumis à la condition d'exclure AMD ;
- forçant les autres principaux clients tels que NEC, Acer, et Fujitsu à conclure des accords d'exclusivité partiels en contrepartie de rabais conditionnels, en incluant dans les contrats avec les clients des « fonds de développement de marché “(« market development funds (MDF) ») ci-après "MDF" en vue de limiter fortement ou d'empêcher tout achat auprès d'AMD;
- établissant un système de remises discriminatoires, rétroactives, et de rabais dès le 1er dollar versé (“first-dollar rebates”) pour des achats dans de telles proportions qu'elles ont pour effet intentionnel de soustraire aux acheteurs la liberté d'acheter un volume significatif de processeurs auprès d'AMD;
- menaçant de représailles commerciales les acheteurs introduisant des plate-forme d'ordinateurs AMD, en particulier sur les segments stratégiques tels que les ordinateurs fixe de bureau à usage commercial;
- établissant et mettant en place des quotas parmi les distributeurs principaux tels que Best Buy et Circuit City, en leur demandant de stocker de façon exagérée ou exclusive les ordinateurs Intel, et limitant ainsi artificiellement le choix des consommateurs;
- forçant les fabricants d'ordinateurs et les partenaires techniques à boycotter le lancement ou la promotion des produits AMD;
- et en abusant de son pouvoir de marché en imposant au secteur industriel des standards techniques et des produits en vue principalement d'affaiblir la position d'AMD sur le marché.

Le pouvoir économique de coercition d'Intel est envahissant et s'étend aux consommateurs situés à tous les niveaux du "x86" – des gros fabricants d'équipement original ci-après "OEM" tels que Hewlett-Packard, aux petits constructeurs de systèmes, aux grossistes, aux détaillants tels que Circuit City. Ils ont tous le même choix: accepter les conditions ayant pour but d'exclure AMD ou se voir appliquer des prix et des traitements discriminatoires. Le Gouvernement japonais a reconnu ces atteintes à la concurrence le 8 Mars 2005, lorsque la Cour Commerciale Fédérale Japonaise a recommandé qu'Intel soit sanctionné pour ses pratiques d'exclusion à l'encontre d'AMD. Intel a décidé de ne pas contester ces charges.

A travers ses conduites d'exclusion, Intel a évité toute compétition basée sur le mérite, et a empêché AMD d'avoir l'opportunité de concurrencer Intel sur les prix et la qualité des ventes potentielles de microprocesseurs. L'absence de concurrence au sein de cette importante industrie a eu un coût très important: contrainte artificielle sur l'innovation; prix plus élevés et perte pour le consommateur final du droit de choisir le produit lui convenant le mieux et répondant le mieux à ses attentes. En lui-même le comportement d'Intel viole les dispositions anti-monopole de la Section 2 du « Federal Sherman Antitrust Act », ainsi que les lois d'interdictions de l'Etat de Californie contres les rabais secrets et les intrusions sournoises ayant à la clé des avantages économiques potentiels. De ce fait, AMD recherche: 1) une injonction à l'encontre Intel en vue de mettre fin à son comportement anticoncurrentiel; 2) des triples dommages et intérêt conformément au Sherman Act et ; 3) et des dommages et intérêts punitifs conformément à la loi Californienne.

En 2003, AMD a commencé à se démarquer d'Intel d'un point de vue technologique, et maintenant, les microprocesseurs d'AMD sont largement considérés comme supérieurs à ceux

d'Intel. La percée d'AMD a débuté avec le lancement d'Opteron; le premier « x86 backward » industriel compatible avec la puce 64-bit. L'industrie informatique a salué le lancement par AMD de backwards compatibles avec les 64-bit comme un triomphe technologique. En Avril 2005, AMD a été nommée “société de microprocesseurs de l'année 2005” à une remise de prix concernant ce secteur sponsorisée par Intel. Battu dans un duel technologique dans lequel il a longtemps revendiqué sa position de leader, Intel a augmenté l'exploitation de son pouvoir de marché pour exercer une pression sur les clients afin de les empêcher de migrer vers les microprocesseurs AMD supérieurs et moins chers.

## **RÉSUMÉ DES ABUS D'INTEL**

Ceci n'est une description que d'une parties des abus commis par d'Intel.

### **a. Accord d'exclusivité ou de quasi exclusivité avec les OEMs**

**Dell.** Dell n'a jamais acheté de microprocesseurs AMD bien que reconnaissant les défauts d'Intel et les demandes de ses propres clients pour des solutions AMD. Selon des rapports provenant de ce secteur, Intel a acheté l'exclusivité de Dell grâce à des paiements au comptant et des prix et services discriminatoires et avantageux. Les dirigeants de Dell ont reconnu qu'ils devaient prendre en compte les répercussions financières de la part d'Intel si ils décident de lancer ne serait-ce qu'un produit AMD.

**Japan.** En 1999, AMD a commencé à faire une percée significative dans les ventes d'Intel auprès des principaux OEMs Japonais, qui exportent des PC de manière internationale y compris vers les U.S.A. En 2002 Intel a payé Sony , Toshiba et Hitachi de plusieurs milliers de millions de dollars, en sommes déguisées en des rabais et en des aides financières pour la promotion de leurs produits, et ce en échange d'une exclusivité mondiale. Intel a également payé des milliers

de millions de dollars à NEC et Fujitsu pour restreindre (to cap) les parts d'AMD dans leur business.

#### **b. Ligne de produits, restrictions géographiques ou sur les débouchés**

Intel a également acheté aux OEM une exclusivité plus limitée afin d'exclure AMD des lignes les plus rentables ou des circuits de distribution les mieux organisés afin de contrebalancer l'avantage qu'avait AMD sur Intel concernant les prix pratiqués et les performances. Par exemple, Intel a saboté les tentatives d'AMD de créer un ordinateur commercial performant avec HP et IBM.

#### **Rabais d'éviction, prix prédateurs**

Intel a également imposé aux OEMs un système de rabais qui s'applique dès le premier dollar versé créant ainsi un système d'exclusivité ou de quasi exclusivité qui évince artificiellement AMD de toute concurrence effective. Alors que dans de nombreuses industries un vendeur a la possibilité d'offrir des « rabais de volumes », les systèmes de rabais d'Intel sont tout à fait différents et de loin plus odieux envers la concurrence. Les rabais de « pénétration » ou de « loyauté » d'Intel ne sont pas basés sur les compétences ou sur les économies d'argent mais sont plutôt destinés à éviter toute concurrence directe sur les prix avec AMD, et à renforcer la position d'Intel sur le marché. Intel met intentionnellement en place un système de rabais pour les clients qui constitue un pourcentage dominant des besoins du client. Les rabais rétroactifs d'Intel ont pour effet que les microprocesseurs additionnels sont vendus à un prix coûtant ou en dessous des coûts de production afin d'empêcher AMD d'être compétitif sur ce marché.

#### **Menaces et mesures de représailles**

Intel a également eu recours à des menaces d'un autre âge, des mesures d'intimidation pour dissuader les OEM de faire affaire avec AMD. Par exemple, à la fin de l'année 2000, le

PDG de Compaq, Michael Capellas, a révélé qu'à cause du volume d'affaires donné à AMD, Intel a retenu la livraison de puces de serveurs dont Compaq avait impérativement besoin. Arguant qu'il avait « un pistolet sur la tempe », Capellas a fait savoir à un dirigeant d'AMD qu'il se voyait dans l'obligation d'arrêter d'acheter des processeurs AMD. La filiale de NEC en Europe, NEC-CI, qui s'occupe des divisions européenne et asiatiques (à l'exclusion du Japon) a relaté que les dirigeants d'Intel ont dit qu'ils « détruiraient » NEC-CI si ils s'engageaient avec AMD dans le secteur des ordinateurs fixes de bureau. Intel a dit aux détaillants de NEC-CI's que les accords de la société avec AMD pourrait diminuer la faculté de NEC-CI à fournir les produits à ses clients. Quant NEC-CI a résisté à la pression, Intel lui a alors imposé une augmentation de prix discriminatoire.

### **c. Interférence avec les lancements de produits AMD**

Un lancement de produit couronné de succès est essentiel afin de générer la confiance auprès des professionnels de l'informatique, public potentiel d'un nouveau microprocesseur, et primordial pour obtenir l'acceptation du marché. Conscient de l'importance des lancements de produit, Intel a fait tout son possible pour ébranler AMD. Par exemple en 2003, le PDG d'Intel Craig Barrett a été jusqu'à voyager à Taiwan pour menacer personnellement le Président et le PDG d'Acer de « conséquences sévères » pour avoir soutenu publiquement le produit AMD Athlon64. La visite de Barrett a coïncidé avec le retard inexplicable d'Intel à verser les \$15-20 millions qui devaient revenir à ACER en « fonds de développement de marché ». En conséquence Acer s'est retiré du lancement aux USA et à Taiwan, a retiré son matériel promotionnel, interdit AMD d'utiliser une vidéo préparée par Acer, et retardé l'annonce de son ordinateur avec processeur Athlon64.

**f. Pratiques d'exclusion à l'égard des détaillants.**

En Allemagne, AMD a complètement été exclue de Media Markt, qui détient des magasins de détails à travers l'Europe et une part de marché 35% en Allemagne sur le marché du détail. Intel verse chaque année à Media Markt entre 15-20 millions de dollars en "MDF", et depuis 1997 Media Markt vend exclusivement des ordinateurs Intel. De la même manière Intel verse des sommes « MDF » aux détaillants, tels que Best Buy et Circuit City, et ce, seulement s'ils acceptent de limiter à 20% non seulement la portion du linéaire destinée aux produits AMD mais aussi la part des revenus qu'ils génèrent en vendant les plates-formes AMD. Si la part d'AMD dépasse 20%, le soutien en matière de promotion des ventes d'Intel est réduit de 33% *sur tous les produits.*

**EFFETS DE LA MAUVAISE CONDUITE D'INTEL**

Malgré son leadership technique, la part de marché d'AMD reste artificiellement faible du fait des actions d'éviction d'Intel. Depuis 1999, le volume mondial des parts d'AMD a oscillé autour de 15%, pendant qu'Intel a capturé au moins 80% des ventes du microprocesseur «x86 » sur 7 des 8 dernières années. En contenant les parts de marché d'AMD, Intel a empêché AMD de s'agrandir pour atteindre la taille nécessaire pour devenir un fournisseur prédominant auprès des clients les plus importants. En conséquence, ceux de l'industrie du microprocesseur continue d'être redevables à Intel, qui leur demande de payer des prix de monopole, d'être exposés aux tactiques coercitives d'Intel, et de se soumettre à des limites artificielles pour l'achat de produits AMD. Les consommateurs finals, pâtissent en fin de chaîne du comportement d'Intel, du fait du prix gonflé des PC et de la perte de choix au niveau des ordinateurs. Enfin, la société dans son ensemble, en pâtit également du fait du manque d'innovation que seul à marché vraiment concurrentiel peut générer.