CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL M. JEAN MISCHO

présentées le 13 décembre 1990 *

Monsieur le Président,
Messieurs les Juges,

1. Mis à part le moyen relatif à l'incompatibilité de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement (CEE) n° 2176/84 du Conseil [1] (ci-après « règlement de base ») avec le code antidumping du GATT de 1979 [2], aucun des moyens invoqués en l'espèce par les parties requérantes, Matsushita Electric Industrial Co. Ltd (ci-après « MEI ») et Matsushita Electric Trading Co. Ltd (ci-après « MET »), à l'appui de leur recours visant à l'annulation du règlement (CEE) n° 535/87 du Conseil [3] (ci-après « règlement attaqué » ou « règlement définitif ») n'est vraiment nouveau.

2. Dans les affaires C-171/87, Canon (Rec. 1992, p. I-1237) et C-174/87, Ricoh (Rec. 1992, p. I. 1335), nous avons déjà été confrontés à des moyens tirés d'une violation de l'article 2, paragraphes 3 et 7 (relatif à la détermination de la valeur normale), et de l'article 2, paragraphes 9 et 10, sous c), du règlement de base (relatif à la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation). Dans les présentes conclusions, je peux donc, pour une part, renvoyer à mes conclusions dans ces deux autres affaires et, pour le reste, me limiter à prendre position à l'égard des arguments spécifiques que Matsushita a fait valoir notamment en mettant en évidence des particularités qui distingueraient sa situation de celles d'autres exportateurs japonais concernés soit par le règlement attaqué en l'espèce soit par le règlement relatif aux machines à écrire électroniques (ci-après « MEE ») dont la demande en annulation a été rejetée par la Cour dans ses arrêts du 5 octobre 1988 [4]. Par ailleurs, le moyen tiré d'une violation de l'article 190 du traité CEE (défaut de motivation) est étroitement lié à celui tiré de la détermination erronée de la valeur normale, en ce sens qu'il est reproché au Conseil de n'avoir pas suffisamment expliqué l'application qu'il a faite, en l'occurrence, de l'article 2, paragraphes 3 et 7, du règlement de base.

3. Quant aux moyens relatifs au préjudice, à l'intérêt de la Communauté ainsi qu'au calcul du droit antidumping, ils ont fait l'objet d'observations présentées en commun avec les parties requérantes dans les affaires C-174/87, Ricoh (précitée), C-176/87, Konishiroku (Rec. 1992, p. I-1493), C-177/87, Sanyo (Rec. 1992, p. I-1535) et C-179/87, Sharp (Rec. 1992, p. I-1635), dont j'ai discuté le bien-fondé en détail dans mes conclusions dans l'affaire C-174/87 (Ricoh). Je n'y reviendrai donc pas dans le cadre des présentes conclusions.

* Langue originale: le français.

1 — Du 23 juillet 1984, relatif à la défense contre les importations qui font l'objet d'un dumping ou de subventions de la part de pays non membres de la Communauté économique européenne (JO L 201, p. 1).

2 — Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, approuvé par la décision 80/271/CEE du Conseil, du 10 décembre 1979, concernant la conclusion des accords multilatéraux résultant des négociations commerciales de 1973-1979 (JO 1980, L 71, p. 1, 90).

3 — Du 23 février 1987, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon (JO L 54, p. 12).

4 — Brother/Conseil (250/85, Rec. p. 5683); Canon/Conseil (277/85 et 300/85, Rec. p. 5731); Sharp Corporation/Conseil (301/85, Rec. p. 5813); Tokyo Electric/Conseil (260/85 et 106/86, Rec. p. 5855); Silver Seiko/Conseil (273/85 et 107/86, Rec. p. 5927).

A — Sur la détermination de la valeur normale

4. Matsushita critique la façon dont le Conseil a déterminé la valeur normale sous trois aspects différents. Pour la description détaillée des arguments présentés, je me permets de renvoyer au rapport d'audience.

1. *Violation de l'article 2, paragraphes 3 et 7, du règlement de base, en ce que les prix pratiqués à l'égard des premiers acheteurs indépendants ont été utilisés pour déterminer la valeur normale*

5. Pour étayer le premier de ses moyens, Matsushita a d'abord fait valoir des arguments destinés à prouver que le règlement de base ne permet pas d'utiliser les prix pratiqués à l'égard des premiers acheteurs indépendants pour déterminer la valeur normale. Selon elle, les paragraphes 3 et 7 de l'article 2 du règlement de base forment un système complet pour la détermination de la valeur normale dans le cas d'une association entre un producteur et ses clients et imposent aux institutions communautaires l'obligation de déterminer la valeur normale sur la base du prix payé au producteur ou des coûts supportés par celui-ci. Aussi le Conseil aurait-il enfreint ces dispositions en refusant d'appliquer l'article 2, paragraphe 7, aux ventes effectuées entre MEI et ses sociétés de ventes apparentées et, dans la mesure où il aurait considéré ces ventes comme ne constituant pas des opérations commerciales normales, en ne déterminant pas la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b).

6. Or, j'ai déjà rappelé dans mes conclusions dans les affaires C-171/87, Canon, et C-174/87, Ricoh, qu'il résulte des arrêts du 5 octobre 1988, précités, que:

i) pour établir la valeur normale, l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement de base doit être utilisé par priorité, le paragraphe 3, sous b), n'ayant qu'un caractère subsidiaire [5];

ii) lorsque les prix payés par le premier acheteur indépendant du produit peuvent être considérés comme les prix réellement payés pour le produit dans le pays d'exportation ou d'origine au cours d'opérations commerciales normales, ils doivent être utilisés au titre de l'article 2, paragraphe 3, sous a), de préférence à tout autre élément [6];

iii) tel est le cas lorsqu'il y a un partage des activités de production et de vente à l'intérieur d'un groupe qui, bien que composé de sociétés juridiquement distinctes, forme néanmoins une « entité économique unique » [7].

7. Il découle de ce qui précède que, dans la mesure où les conditions sont remplies pour que les prix payés par le premier acheteur indépendant puissent être considérés comme étant réalisés « au cours d'opérations commerciales normales » et, dès lors, être retenus comme valeur normale au titre de l'article 2, paragraphe 3, sous a), la question de l'applicabilité et, partant, des conséquences d'une éventuelle application de

5 — Voir l'arrêt Canon/Conseil, précité, point 11 (277/85 et 300/85, Rec. p. 5731, 5799).

6 — Voir le même arrêt, point 12.

7 — Voir, dans le contexte de la détermination de la valeur normale, les arrêts Brother/Conseil, précité, point 16 (250/85, Rec. p. 5683, 5723), et Silver Seiko/Conseil, précité, point 13 (273/85 et 107/86, Rec. p. 5927, 5975).

l'article 2, paragraphe 7, n'a pas besoin d'être examinée.

8. Il en découle également qu'aucun argument à l'appui de la thèse selon laquelle seuls les prix payés au *producteur* ou les coûts supportés par celui-ci peuvent être retenus au titre de la valeur normale ne peut être tiré, d'une part, du fait que l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), prévoit que la valeur construite est établie par addition du *coût de production* et d'une marge bénéficiaire raisonnable et que ce *coût de production* comprend un montant raisonnable pour les frais de vente, les frais généraux et les dépenses administratives ni, d'autre part, du fait que les dispositions du règlement de base relatives à la détermination de la valeur normale, contrairement à celles relatives à la détermination du prix à l'exportation [voir l'article 2, paragraphe 8, sous b)], n'envisagent pas expressément la possibilité d'un recours aux prix pratiqués au niveau de la (re)vente au premier acheteur indépendant. D'ailleurs, il résulte expressément de l'arrêt Tokyo Electric/Conseil, point 29 (260/85 et 106/86, Rec. p. 5855, 5919), que même en cas d'application de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), non seulement les coûts supportés par le producteur (ou son département de vente interne), mais également ceux exposés par une société de vente qui bien que juridiquement distincte est économiquement contrôlée par lui doivent être inclus dans la valeur normale.

9. Il reste dès lors à examiner si les éléments sur lesquels Matsushita a insisté dans son mémoire en réplique, déposé après le prononcé des arrêts MEE, pour démontrer que MEI et ses 59 sociétés de vente apparentées ne forment pas une « entité économique unique » au sens de ces arrêts sont suffisants pour conclure que cette jurisprudence n'est pas applicable en l'espèce. A cet égard, Matsushita fait valoir, d'une part, que MEI n'est pas seulement un fabricant de photocopieurs à papier ordinaire (ci-après « PPC »), mais exerce également un certain nombre de fonctions de vente et que les transferts entre MEI et ses 59 sociétés de vente apparentées constituent des ventes effectives. Elle affirme, d'autre part, que ces 59 sociétés de vente apparentées, auxquelles MEI « vend » ainsi ses produits, remplissent des fonctions autres que celles d'un département de vente interne et que leurs frais de vente, qui viennent s'ajouter aux frais déjà supportés par MEI elle-même, n'auraient dès lors pas dû être inclus dans la valeur normale.

10. Au vu des circonstances de l'espèce, je ne crois toutefois pas que ces éléments soient de nature à justifier que Matsushita et ses sociétés de vente apparentées ne soient pas considérées comme constituant une « entité économique unique » au sens de la jurisprudence MEE. Notons d'abord que, dans chacun des arrêts du 5 octobre 1988, dans lesquels la Cour a appliqué la thèse de l'« entité économique unique », il lui avait suffi de constater que le producteur en question [8]

« commercialise ses produits sur le marché intérieur par l'intermédiaire d'une société de distribution qu'(il) contrôle économiquement et à laquelle (il) confie des tâches qui relèvent normalement d'un département de vente interne à l'organisation du producteur ».

Certes, cette formulation n'exige peut-être pas que la thèse de l'« entité économique

8 — Il s'agit des points 15 dans l'arrêt Brother, 39 dans l'arrêt Canon, 26 dans l'arrêt Tokyo Electric et 12 dans l'arrêt Silver Seiko.

unique » doive nécessairement être aussi appliquée dans le cas où le producteur vend lui-même une partie de ses produits directement à des clients indépendants, par l'intermédiaire d'un département de vente interne, et une autre partie à travers une ou plusieurs sociétés de distribution. D'un autre côté, on ne peut toutefois pas déduire de cette formulation que la Cour aurait voulu limiter l'application de la thèse de l'« entité économique unique » aux cas où le producteur lui-même n'exerce aucune fonction de vente et où toutes les fonctions liées à la vente, qui relèvent normalement d'un département de vente interne, sont exclusivement exercées par l'intermédiaire d'une ou de plusieurs sociétés de vente associées. La thèse de l'« entité économique unique » est applicable dès lors qu'il y a

« partage des activités de production et (de celles) de vente à l'intérieur d'un groupe formé par des sociétés juridiquement distinctes »[9].

A mon avis, elle n'exige pas qu'il y ait une séparation nette entre les activités de production d'un côté et les activités de vente de l'autre côté, c'est-à-dire que la société qui exerce les activités de production n'exerce aucune fonction qui soit liée à la vente. Il suffit que la société de production ne vende pas elle-même directement à des clients indépendants.

11. Une telle interprétation me semble conforme à l'objectif que vise à réaliser ladite thèse, à savoir faire prévaloir les réalités économiques sur les formes et constructions juridiques. Concrètement, celle-ci doit permettre d'« éviter que des coûts, qui sont manifestement (ou nécessairement[10]) englobés dans le prix de vente d'un produit lorsque cette vente est effectuée par un département de vente inséré dans l'organisation du producteur, ne le soient plus lorsque la même activité de vente est exercée par une société juridiquement distincte, bien qu'économiquement contrôlée par le producteur »[11]. A cette fin, il faut qu'elle ne soit pas seulement appliquée lorsque toutes les fonctions de vente sont exercées par une société juridiquement distincte mais économiquement contrôlée par le producteur, mais également lorsque le producteur n'a confié à une telle société qu'une partie de ces fonctions et exerce les autres par l'intermédiaire d'un département interne.

12. Or, je constate en second lieu que, en l'espèce, selon les parties requérantes elles-mêmes (voir notamment le point 21 de la requête), le service de vente de MEI dans le domaine du matériel de bureau (appartenant à l'Office Equipment Division, ci-après « OED ») a comme tâche principale d'« assister les sociétés de vente apparentées dans leurs activités commerciales, notamment pour les ventes à des clients importants, tels que les banques, les écoles ou d'autres institutions comparables », et cela parce que « la plupart d'entre elles ne disposent pas de personnel spécialisé dans la vente de PPC ». Il supplée donc à une tâche que les sociétés de vente apparentées ne sont pas en mesure d'assumer intégralement à elles seules, et, s'il remplit des fonctions de vente, il les remplit à l'égard des clients des sociétés de vente apparentées et non de celles-ci.

13. En outre, lorsque « les vendeurs de l'OED organisent des démonstrations, des expositions, des concours de vente entre sociétés de vente apparentées et reven-

9 — Voir les points 16 de l'arrêt Brother, 40 de l'arrêt Canon, 28 de l'arrêt Tokyo Electric et 13 de l'arrêt Silver Seiko.

10 — Voir le point 29 de l'arrêt Tokyo Electric.

11 — Voir le point 14 de l'arrêt Silver Seiko.

deurs », ils exercent des tâches qui visent à promouvoir les ventes des produits de Matsushita non pas aux sociétés de vente apparentées, mais aux clients de celles-ci.

14. De même, le fait qu'« ils passent chez les revendeurs et les clients effectifs ou potentiels avec les vendeurs des sociétés de vente apparentées et prennent les ordres d'achat des sociétés de vente apparentées » démontre que, en réalité, ils ne vendent pas aux sociétés de vente apparentées, mais tout au plus qu'ils coopèrent avec celles-ci pour la vente aux revendeurs indépendants.

15. Enfin, si « la publicité pour les PPC au Japon est assurée principalement par l'OED », ce n'est certainement pas pour favoriser les « ventes » de MEI à ses sociétés de vente apparentées, mais les ventes de celles-ci aux clients indépendants.

16. Dans ces conditions, on ne peut pas considérer que les fonctions de vente qu'exerce MEI soient relatives aux transferts à ses 59 sociétés de vente apparentées ni que ces transferts constituent des ventes effectives au sens de la réglementation antidumping, c'est-à-dire réalisées « au cours d'opérations commerciales normales ». Par ailleurs, dès lors que les fonctions en question concernent les ventes aux premiers clients indépendants sur le marché intérieur, l'objectif d'inclure dans la valeur normale tous les frais qui sont manifestement englobés dans le prix de vente sur le marché intérieur exige que les coûts engendrés par l'exercice de ces fonctions soient incorporés dans la valeur normale. Matsushita ne conteste d'ailleurs pas cette inclusion, mais, comme nous l'avons vu, estimant que les fonctions exercées par les sociétés de vente apparentées sont différentes de celles d'un département de vente interne, elle fait valoir que la valeur normale ne devrait comprendre que les seuls coûts de MEI, à l'exclusion donc de ceux des sociétés de vente apparentées.

17. Or, il y a lieu de retenir, en troisième lieu, qu'il découle déjà de la constatation que les fonctions exercées par MEI ne sont que complémentaires à celles exercées par ses sociétés de vente apparentées, ainsi que du fait, non contesté, qu'aucune vente à des clients indépendants n'a été effectuée par MEI elle-même, que les fonctions de vente exercées par les sociétés de vente apparentées sont indispensables à la vente des PPC de Matsushita sur le marché intérieur. D'ailleurs, dans sa requête (voir notamment le point 24), Matsushita précise expressément que « chaque société de vente apparentée est responsable de la vente des PPC aux revendeurs établis sur son territoire » et que « leurs activités comportent non seulement la fourniture de PPC aux revendeurs, mais également le transport des PPC dans les établissements des revendeurs ou chez les consommateurs finaux, la publicité et la promotion des PPC, le service après-vente et, le cas échéant, la réparation de PPC vendus à des consommateurs finaux ». Il s'agit là, sans aucun doute, d'activités qui, à défaut de sociétés de vente apparentées, seraient exercées par un département de vente interne et dont les coûts afférents doivent dès lors être compris dans la valeur normale.

18. Il est vrai qu'on aboutit ainsi à une valeur normale qui, comme le constate Matsushita [12], comprend « deux séries de frais ... à savoir ceux de la requérante MEI elle-même et ceux des sociétés de vente apparentées », mais, contrairement à ce que

12 — Voir le point 7, sous iii), du mémoire en réplique.

Matsushita estime, lesdits frais étant relatifs à des tâches distinctes, qui toutes concourent à la vente sur le marché intérieur, la prise en compte d'une seule série de frais n'aurait pas suffi pour assurer que soient inclus, dans la valeur normale, tous les coûts qui seraient manifestement englobés dans le prix de vente si les activités de vente étaient effectuées exclusivement soit par un département de vente interne du producteur, soit par une société juridiquement distincte du producteur, mais économiquement contrôlée par lui.

19. Je conclus de ce qui précède que, dès lors que toutes les ventes à des acheteurs indépendants sur le marché intérieur sont effectuées par les sociétés de vente associées à MEI, le fait que MEI n'a pas confié l'intégralité des fonctions de vente y afférentes auxdites sociétés de vente, mais en exerce elle-même quelques-unes (surtout de soutien), n'est pas de nature à empêcher que MEI et ses sociétés de vente puissent être considérées comme constituant une « entité économique unique » aux fins de la détermination de la valeur normale.

20. Pour être complet, j'ajoute que la simple constatation, faite au point 23 de la requête, que, « au cours de la période d'enquête, la part de capital détenue par MEI et d'autres sociétés du groupe Matsushita dans ces 59 sociétés (de vente apparentées) variait de 12,5 à 100 % » ne suffit pas pour contester que celles-ci se trouvaient sous le contrôle économique de MEI. D'une part, en effet, parmi les 59 sociétés de vente en question ne figurent que quelques-unes dont MEI ne détenait pas au moins 50 % du capital. D'autre part, le degré du contrôle économique ne se mesure pas seulement en parts de capital. Or, à cet égard, on peut relever, par exemple, que le département des ventes industrielles (Industrial Sales Division) de MEI est responsable de la politique commerciale en matière de produits industriels et, à ce titre, détermine notamment, en collaboration avec l'OED, la politique des prix pour les PPC, y compris les principes régissant l'octroi de rabais (voir le point 19 de la requête). Il me semble d'ailleurs significatif de constater que Matsushita n'a pas tiré argument du fait qu'elle détenait, dans quelques-unes de ses sociétés de vente, moins de la moitié du capital. En fait, elle n'y a renvoyé qu'incidemment, dans une note en bas de page du mémoire en réplique, au moment de faire valoir que les transferts internes au groupe constituent en réalité des ventes effectives, quoique entre parties apparentées (voir le point 8 du mémoire en réplique).

2. *Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement de base, en ce que le rabais pour la reprise de l'unité principale a été compris dans « le prix ... réellement payé ou à payer » retenu au titre de la valeur normale*

21. J'ai déjà montré, dans mes conclusions relatives à l'affaire C-171/87, Canon, que tout rabais de reprise doit en principe être inclus dans la valeur normale, telle que déterminée conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement de base, car, contrepartie de la valeur que l'appareil repris représente pour celui qui le reprend, il constitue précisément une partie du prix « réellement » payé ou à payer par l'acheteur du produit neuf. Cela reste vrai même si cette valeur ne correspond pas à la valeur de revente des produits usagés, mais, comme en l'occurrence, aux avantages que le producteur tire de leur retrait du marché et de leur mise hors circuit et que le Conseil a décrits à la fin du point 13, second alinéa, des considérants du règlement attaqué. L'argument de Matsushita que lesdits avantages ne seraient pas directs et quantifiables

ne me semble pas pertinent dans ce contexte, car les institutions n'ont pas dû procéder à une évaluation du bénéfice spécifique que chacun des différents producteurs tire du retrait du marché de ses PPC usagés, mais ont simplement ajouté aux prix nets payés ou à payer par leurs clients le montant réel de la remise accordée au titre du rabais de reprise.

22. Les arguments particuliers que Matsushita a invoqués pour faire valoir que, en tout cas, les rabais de reprise accordés par ses sociétés de vente à leurs clients indépendants constituent des rabais ordinaires et n'auraient pas dû être inclus dans la valeur normale ne peuvent pas non plus être retenus.

23. Tout d'abord, le fait que le rabais est octroyé sans que la preuve d'une reprise doive être apportée et sans que Matsushita vérifie si une reprise a eu lieu ne change rien à ce que le rabais a précisément pour objectif de permettre aux revendeurs des PPC de Matsushita d'effectuer des reprises et de retirer du marché les PPC repris. Eu égard aux autres rabais qu'accorde Matsushita, à savoir le rabais pour l'unité principale, le rabais pour paiement au comptant et le rabais pour faire face à la concurrence (voir le chapitre I, lettre B, du rapport d'audience), et eu égard aux déclarations parfois hésitantes sinon contradictoires faites par Matsushita aux différentes étapes de la procédure (voir les points 55 à 77 du mémoire en défense du Conseil), on a d'ailleurs de la peine à comprendre pourquoi Matsushita octroye des rabais qu'elle dénomme « rabais pour la reprise de l'unité principale » s'ils ne sont pas destinés, outre à promouvoir la vente de PPC neufs, à favoriser la reprise de PPC usagés. Enfin, selon les propres indications de Matsushita, des reprises ont eu lieu dans 90 % des cas.

24. Ensuite, aucun des faits qui, selon Matsushita, démontreraient que le rabais de reprise ne correspond pas à une valeur transférée par les revendeurs aux sociétés de vente apparentées n'est pertinent à cet égard. Que les revendeurs indépendants n'ont pas (toujours) renvoyé aux sociétés de vente apparentées les PPC d'occasion qui ont fait l'objet d'une reprise ni leur ont fait parvenir les recettes (éventuelles) résultant de leur mise à la casse ou de leur revente ne permet pas de nier que Matsushita ait pu tirer des avantages de leur retrait du marché tels ceux indiqués par le Conseil. Au contraire, le fait que Matsushita n'a que rarement récupéré les appareils repris ou n'a pas profité elle-même des recettes (éventuelles) provenant de leur mise à la casse ou de leur revente donne à penser que, par l'octroi du rabais de reprise, elle recherchait précisément à bénéficier de tels avantages qui ne sont pas liés à la valeur de récupération ou de revente des appareils repris. En outre, pour ce qui concerne en particulier Matsushita, le Conseil n'a nullement méconnu que dans certains cas l'octroi du rabais n'était pas juridiquement (en vertu d'un accord ou arrangement) subordonné au retrait du marché des anciens PPC. C'est en effet Matsushita qui est visée lorsque, au point 13, avant-dernier alinéa, des considérants du règlement attaqué, il est indiqué qu'un exportateur a

« fait observer que, dans son cas, les concessionnaires n'étaient pas tenus de prouver, pour avoir droit au paiement de reprise, que les appareils étaient retirés du marché ».

Le Conseil a rétorqué, au dernier alinéa du même considérant, que

« le fait qu'il n'existe au Japon pratiquement aucun marché d'occasion pour les PPC montre que, presque sans exception, les concessionnaires retirent les appareils du marché et que, en conséquence, l'importateur [13] en question bénéficiait, délibérément ou autrement, du même avantage que tous les autres producteurs de PPC au Japon »

et que

« aucun élément de preuve du contraire n'a été fourni par ledit exportateur ».

Matsushita bénéficiait donc, du fait de l'absence quasi totale d'un marché d'occasion pour les PPC au Japon, des mêmes avantages que les autres producteurs, qui n'avaient pas fait valoir d'objections (voir le point 13, deuxième alinéa, des considérants) ou dont

« ces paiements (de reprise) indiquaient dans chaque cas qu'ils valaient pour des appareils repris et étaient assortis, presque sans exception, de la condition que ceux-ci soient retirés du marché » (voir le quatrième alinéa du même considérant).

Matsushita reconnaissant elle-même qu'au Japon « le marché d'occasion pour les PPC a actuellement pratiquement disparu » (voir le point 31 de la requête), j'estime que le Conseil a pu considérer que le retrait du marché des PPC usagés était la règle et que, dans ces conditions, il n'importait pas que l'octroi du rabais de reprise n'ait pas été formellement subordonné au retrait ou à la preuve du retrait.

13 — Il s'agit, à l'évidence, de l'« exportateur en question ».

25. Pour ce qui concerne enfin la question de la détermination par le Conseil de la valeur du rabais pour la reprise de l'unité principale, je suis d'avis qu'on ne saurait reprocher au Conseil d'avoir commis une erreur manifeste d'appréciation en incluant dans le calcul de la valeur du rabais de reprise le « rabais pour l'unité principale » accordé par toutes les sociétés de vente de Matsushita autres que la filiale Osaka NOA. C'est en effet pour cette société uniquement que la requérante avait fourni des éléments de preuve permettant de distinguer ce rabais du « rabais pour reprise ». Comme les ventes de la société Osaka NOA ne représentaient qu'environ 22,5 % du total des ventes effectuées au cours de la période d'enquête, on ne saurait toutefois reprocher au Conseil de ne pas avoir appliqué les chiffres relatifs à Osaka aux 58 autres sociétés de vente, pour lesquelles Matsushita n'avait fourni qu'une seule valeur couvrant les deux rabais.

3. *Violation de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, en ce qu'un montant manifestement excessif de frais VAG* [14] *aurait été inclus dans la valeur normale construite pour les ventes aux OEM* [15]

26. Rappelons que le Conseil a tenu compte de la différence de coûts et de bénéfice existant entre les ventes sous la propre marque du fabricant et les ventes aux OEM, en retenant pour les ventes aux OEM une marge bénéficiaire évaluée forfaitairement à 5 %, au lieu de la marge bénéficiaire — supérieure — réalisée par le fabricant sur les ventes sous sa propre marque.

14 — Abréviation utilisée pour désigner « les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux » visés à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base.

15 — Cette abréviation signifie « Original Equipment Manufacturers ». Elle est utilisée, paradoxalement, pour désigner des fournisseurs de PPC vendant sous leur propre marque des produits fabriqués par d'autres.

27. Matsushita considère que le Conseil a commis une erreur manifeste d'appréciation lorsqu'il a déterminé le montant des frais VAG qui auraient été encourus si elle avait vendu des PPC sur une base OEM au Japon. En incorporant ces frais dans la valeur normale construite en vue de la comparaison avec les ventes à l'exportation aux OEM dans la Communauté, il aurait dès lors enfreint l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, qui prévoit que le montant des frais VAG doit être « raisonnable ».

28. Matsushita fait valoir en particulier qu'auraient été inclus à tort dans la valeur normale construite:

1) les frais VAG de ses sociétés de vente apparentées, étant donné que, si des ventes OEM avaient eu lieu sur le marché japonais, elles auraient été réalisées directement par le producteur, MEI;

2) les frais notamment de publicité et de promotion qu'elle aurait supportés pour les ventes sous sa propre marque et qui, dans le cas de ventes OEM, seraient supportés par les OEM eux-mêmes;

3) le rabais de reprise pour l'unité principale, bien qu'il soit évident qu'un fabricant ne consentirait jamais un rabais à un acheteur OEM en vue de lui permettre d'effectuer des reprises.

29. Dans ce contexte, il faut toutefois, sur un plan général, tenir compte de ce que, en l'absence totale de ventes OEM sur le marché japonais, les institutions ont procédé à une évaluation destinée à couvrir l'ensemble des différences de coûts et de bénéfice, quelle que soit leur nature. On ne peut donc pas affirmer de façon certaine qu'une catégorie de frais donnée, incluse dans la valeur normale pour les ventes sous la marque du fabricant, ait également été incluse dans la valeur normale construite pour les ventes aux OEM. Il est en tout cas exclu qu'elles aient toutes été incorporées intégralement.

30. En second lieu, je crois que les institutions ont légitimement pu ne pas prendre en considération les deux accords que Matsushita a produits pour prouver que si, dans son cas, il y avait eu des ventes OEM au Japon, elles auraient été directement effectuées par MEI. Matsushita n'a, en effet, révélé ni l'identité des acheteurs OEM concernés ni la nature du ou des produits en question, de sorte que les institutions n'ont pas pu vérifier la représentativité desdits accords. En outre, même si les ventes avaient été effectuées directement par MEI et non, comme pour les ventes sous la marque de Matsushita, par ses sociétés de vente apparentées, elles auraient requis des efforts de vente supplémentaires à ceux normalement consentis par MEI et entraîné, dès lors, des frais VAG autres et supérieurs à ceux déjà supportés par MEI dans ses ventes sous la marque de Masushita: ces frais auraient alors également dû être inclus dans la valeur normale.

31. Quant aux éléments de preuve relatifs aux frais notamment de publicité et de promotion, dont a fait état Matsushita, ils concernent tous des ventes à des OEM dans la Communauté. Or, comme je l'ai déjà exposé dans mes conclusions dans l'affaire C-172/87, Mita, pour la construction de la valeur normale les institutions ne sont pas obligées de retenir des données relatives à un marché autre que le « marché intérieur

du pays d'exportation ou d'origine » expressément visé à l'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement de base.

32. Enfin, si le rabais pour la reprise de l'unité principale n'était pas accordé dans le cas des ventes aux OEM, le prix des PPC neufs serait d'autant plus élevé, de sorte que la question de l'inclusion d'un montant correspondant dans la valeur normale, au titre des frais VAG, ne se poserait même pas.

33. Je conclus de tout ce qui précède que Matsushita n'a pas réussi à démontrer que, en procédant comme il l'a fait, le Conseil aurait inclus dans la valeur normale construite pour les ventes aux OEM un montant de frais VAG qui ne serait pas « raisonnable ».

34. Le moyen tiré de la détermination illégale de la valeur normale doit donc être rejeté dans son ensemble.

B — Sur la comparaison

35. A titre subsidiaire, dans la mesure où le Conseil a légitimement pu traiter MEI et les sociétés de vente qui lui sont apparentées comme constituant une « entité économique unique » aux fins de la détermination de la valeur normale, Matsushita fait valoir qu'il n'a cependant pas effectué la comparaison entre le prix à l'exportation et la valeur normale au même stade commercial et qu'il a ainsi violé l'article 2, paragraphe 9, ou, subsidiairement, paragraphe 10, sous c), du règlement de base. Selon Matsushita, même après que certains ajustements aient été opérés, conformément à l'article 2, paragraphe 10, sous c), pour tenir compte de certaines différences de coûts ayant une relation directe avec les ventes à l'exportation ou sur le marché intérieur, il subsiste toujours une différence de stade commercial tenant à ce que le prix à l'exportation comprend les coûts supportés par Matsushita pour mettre les PPC à la disposition des importateurs dans son établissement près de Tokyo, alors que la valeur normale comprend non seulement les frais supportés par Matsushita pour les ventes aux sociétés de vente apparentées, mais également les frais supportés par ces dernières pour mettre les PPC à la disposition des revendeurs dans leurs établissements. Le prix à l'exportation correspondrait ainsi au stade sortie usine, tandis que la valeur normale correspondrait au stade de la distribution régionale. En somme, Matsushita voudrait que la valeur normale ne comprenne que les frais supportés par MEI et non ceux supportés par ses sociétés de vente apparentées: si ceux-ci ont pu être inclus dans la valeur normale au titre de l'article 2, paragraphe 3, sous a), ils devraient en être déduits au titre de l'article 2, paragraphe 9 ou 10, sous c).

36. Pour rejeter cette argumentation, je pourrai être extrêmement bref. Comme Matsushita l'a pressenti elle-même au niveau de son mémoire en réplique, introduit quelques trois mois après le prononcé des arrêts dans les affaires MEE,

« si le Conseil était en droit de considérer que les sociétés de vente apparentées exercent les fonctions d'un département de ventes interne, il n'existe aucune différence de stade commercial entre le prix à l'exportation sortie usine et la valeur normale au stade des sociétés de vente apparentées » (point 48).

37. Comme je l'ai en effet rappelé dans mes conclusions dans les affaires C-171/87, Canon, et C-174/87, Ricoh, il résulte de ces arrêts que, dans le cas d'un partage des activités de production et de vente à l'intérieur d'un groupe formé par des sociétés juridiquement distinctes, mais économiquement liées,

« c'est précisément par la prise en considération de la première vente à un acheteur indépendant qu'on peut établir correctement la valeur normale au stade 'sortie usine' » [16].

La valeur normale correspond donc également, contrairement à ce que Matsushita a affirmé, au stade sortie usine.

38. Il résulte par ailleurs de l'arrêt Silver Seiko/Conseil, point 30 (273/85 et 107/86, Rec. p. 5927, 5978), que les institutions ne sont pas tenues d'accorder des ajustements au titre de prétendues différences de stade commercial, dès lors que le prix à l'exportation et la valeur normale correspondent tous les deux au stade sortie usine.

39. Cela étant, il n'est pas nécessaire de prendre position à l'égard de l'interprétation que Matsushita donne de l'article 2, paragraphes 9 et 10, sous c), du règlement de base ainsi que des rapports existant entre ces deux paragraphes. L'argument selon lequel l'article 2, paragraphe 9, aurait exigé que le Conseil procède à des ajustements pour tenir compte des différences de stade commercial même si celles-ci ne satisfont pas aux conditions prévues à l'article 2, paragraphe 10 présuppose que de telles différences de stade commercial aient existé. Il en va de même de l'argument — subsidiaire — selon lequel, à défaut de procéder ainsi, le Conseil aurait dû, pour tenir compte des différences de stade commercial, opérer des ajustements sur base de l'article 2, paragraphe 10, sous c), même si ces différences n'avaient pas une relation directe avec les ventes considérées.

C — Sur l'incompatibilité de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement de base avec le code antidumping du GATT de 1979

40. Ce qui précède vaut également pour le moyen tiré de la prétendue illégalité de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement de base. Matsushita, en effet, fait valoir, que,

« à supposer que l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement antidumping autorise le Conseil à refuser d'opérer des ajustements bien que la valeur normale et le prix à l'exportation ne soient pas sur une base comparable quant au stade commercial, alors l'article 2, paragraphe 10, sous c), est illégal parce que contraire aux obligations communautaires résultant du code antidumping de 1979 et ne saurait être appliqué aux requérantes » (voir l'intitulé de son cinquième moyen).

16 — Voir notamment l'arrêt Canon/Conseil, précité, point 41 (277/85 et 300/85, Rec. p. 5731, 5805).

Par conséquent, le règlement définitif, dans la mesure où il se fonde sur cette disposition, devrait être annulé.

41. Or, d'une part, l'exception d'illégalité ainsi invoquée ne saurait être d'aucun secours à Matsushita en l'espèce, car, nous venons de le voir, le Conseil a comparé la valeur normale et le prix à l'exportation au même stade commercial. D'autre part, elle repose sur une hypothèse qui n'est pas correcte, à savoir que le règlement de base autoriserait le Conseil à établir la comparaison entre ces deux termes à des stades commerciaux différents. L'article 2, paragraphe 9, prévoit, au contraire, expressément que

« ils doivent normalement être comparés au même stade commercial, qui est de préférence le stade sortie usine... »,

et l'article 2, paragraphe 10, sous c), dispose que des ajustements sont apportés pour tenir compte des différences de stade commercial,

« pour autant qu'elles n'ont pas été prises en considération autrement ».

42. Dès lors, il n'est pas nécessaire de se prononcer sur la question de l'applicabilité directe des dispositions du code antidumping du GATT, c'est-à-dire sur le point de savoir si elles sont de nature à engendrer pour les justiciables le droit de s'en prévaloir en justice.

D — Sur le préjudice

E — Sur l'intérêt de la Communauté

F — Sur le calcul du droit antidumping

43. Pour les raisons indiquées dans mes conclusions dans l'affaire C-174/87, Ricoh (Rec. 1992, p. I-1325, I-1368), les moyens tirés d'erreurs dans la détermination du préjudice, dans l'évaluation de l'intérêt de la Communauté et dans le calcul du droit antidumping, que Matsushita a présentés en commun avec les parties requérantes dans les affaires C-174/87 (précitée), C-176/87 (Konishiroku, précitée), C-177/87 (Sanyo, précitée) et C-179/87 (Sharp, précitée), doivent également être rejetés.

G — Sur la violation de l'article 190 du traité CEE

44. Les moyens tirés de la violation de l'article 190 du traité CEE sont étroitement liés aux différents griefs que Matsushita a dirigés contre la façon dont le Conseil a déterminé la valeur normale et qui ont été discutés à la lettre A des présentes conclusions.

45. Matsushita fait valoir d'abord que le règlement attaqué n'indique pas de manière suffisamment claire et précise les raisons qui ont amené le Conseil à s'écarter du régime obligatoire institué par l'article 2, paragraphes 3 et 7, du règlement de base pour la détermination de la valeur normale, dans le cas d'une association entre un fabricant et les sociétés de ventes qui lui sont apparentées. Cette argumentation est basée sur la prémisse que le Conseil aurait erronément appliqué à Matsushita la thèse de l'« entité économique unique » et qu'il aurait dû, au vu de la considération que les ventes entre MEI et ses sociétés de vente apparentées ne constituent pas des opérations commerciales normales, construire la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base. Cette prémisse s'étant avérée non fondée, ce premier moyen doit être rejeté. Par ailleurs, le point 7 des considérants du règlement provisoire, expressément confirmé au point 6 des considérants du règlement définitif, indique clairement les raisons pour lesquelles les institutions ont utilisé les prix pratiqués à l'égard d'acheteurs indépendants pour déterminer la valeur normale et ont refusé d'appliquer l'article 2, paragraphe 7, du règlement de base.

46. La même chose vaut pour le deuxième moyen soulevé par Matsushita, selon lequel l'affirmation du Conseil qu'elle n'a peut-être pas « délibérément » bénéficié des avantages résultant de l'absence d'un marché d'occasion des PPC ne peut pas « logiquement » justifier sa décision d'inclure le rabais pour la reprise de l'unité principale dans la valeur normale. Nous avons vu ci-avant que, à cet égard, il n'importait pas que l'octroi du rabais ne soit pas juridiquement subordonné à la preuve du retrait du marché de l'appareil repris, étant donné que l'absence d'un marché d'occasion prouvait que le retrait était la règle et faisait bénéficier Matsushita des mêmes avantages que les autres producteurs. C'est ce qui résulte expressément de la fin du point 13 des considérants du règlement attaqué.

47. Quant au troisième moyen soulevé par Matsushita, selon lequel le règlement attaqué n'indiquerait ni les éléments de droit ou de fait qui justifient que certains coûts supportés par elle pour les ventes sous sa propre marque ainsi que le rabais de reprise soient inclus dans la valeur normale construite pour les ventes aux OEM, ni la raison pour laquelle le Conseil a considéré qu'il serait suffisamment tenu compte des différences de coûts et de bénéfice existant entre les ventes aux OEM et ses ventes sous sa propre marque en n'appliquant, pour les premières, qu'une marge bénéficiaire de 5 %, il convient de relever, d'une part, que l'ajustement ainsi apporté à la marge bénéficiaire tient compte des différences de coûts et de bénéfice sans distinction, donc également des différences (éventuelles) de frais de publicité ou de promotion des ventes, spécialement mentionnés par Matsushita. D'autre part, il ressort clairement du point 11 des considérants du règlement attaqué que, à cause de l'absence de toute vente à des OEM sur le marché japonais au cours de la période de référence,

« il n'a pas été possible d'évaluer avec précision une éventuelle différence de coût ou de bénéfice » (premier alinéa)

et que, à défaut d'orientation en ce qui concerne de telles différences,

« il (a été) jugé approprié que le même niveau de bénéfice soit appliqué à l'ensemble (des) valeurs construites » (troisième alinéa).

Le règlement attaqué est donc suffisamment motivé tant pour ce qui concerne l'inclusion éventuelle, après ajustement, de certains frais dans les valeurs normales construites pour les ventes aux OEM que pour ce qui concerne l'application d'une marge bénéficiaire forfaitaire et uniforme à ces valeurs construites [17].

48. Les moyens tirés de la violation de l'article 190 du traité CEE doivent dès lors être rejetés.

Conclusion

49. Aucun des moyens invoqués par Matsushita ne pouvant donc être accueilli, son recours doit être rejeté et Matsushita condamnée aux dépens, y compris ceux des parties intervenantes.

17 — Les questions de savoir si ces frais ont éventuellement pu être inclus et si l'ajustement a pu avoir un caractère forfaitaire et uniforme relèvent du fond. La première a été examinée à la lettre A, paragraphe 3, des présentes conclusions, la seconde au point 12 de mes conclusions dans l'affaire C-172/87, Mita.