CONCLUSIONS DE L'AVOCAT GÉNÉRAL M. JEAN MISCHO

présentées le 13 décembre 1990 *

Monsieur le Président,
Messieurs les Juges,

1. L'affaire C-172/87 pose moins de problèmes — en nombre et en degré de complexité — que les sept autres recours en annulation introduits par les exportateurs japonais de photocopieurs à papier ordinaire (ci-après « PPC ») à l'encontre du règlement (CEE) n° 535/87 du Conseil, du 23 février 1987, instituant un droit antidumping définitif sur les importations de photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon [1] (ci-après « règlement attaqué » ou « règlement définitif »). D'un côté, la partie requérante, Mita, n'a soulevé que deux moyens à l'appui de son recours, portant l'un sur la détermination de la valeur normale et l'autre sur celle du prix à l'exportation. D'un autre côté, la Cour a déjà eu l'occasion de prendre position à l'égard de moyens similaires, sinon identiques, dans ses deux arrêts du 14 mars 1990, Nashua/Commission et Conseil (C-133/87 et C-150/87, Rec. p. I-719), et Gestetner/Conseil et Commission (C-156/87, Rec. p. I-781).

2. Mita, d'ailleurs, était intervenue à l'appui des conclusions de Gestetner dans l'affaire C-156/87 et, dans la partie de ses observations consacrée au fond, s'était limitée à renvoyer aux mémoires qu'elle avait déposés ou allait déposer dans la présente affaire. Gestetner, à son tour, est intervenue en l'espèce à l'appui des conclusions de Mita et, dans ses observations, s'est largement appuyée sur ses mémoires présentés dans le cadre de l'affaire C-156/87, qu'elle a considérés comme en faisant partie intégrante et qu'elle n'a fait qu'assortir de quelques remarques supplémentaires.

3. L'intérêt réciproque à intervenir des deux sociétés découle du fait que l'une, Gestetner, achète au Japon des photocopieurs à Mita, pour les vendre ensuite dans la Communauté et dans de nombreux pays tiers. Gestetner fait ainsi partie de la catégorie des Original Equipment Manufacturers (ci-après « OEM ») [2] dont les photocopieurs, en tant que produits par un exportateur japonais, sont soumis au droit antidumping tel que fixé pour l'ensemble des appareils produits par celui-ci. Dans le cas de Mita, ce droit, d'un taux de 12,6 %, est égal à la marge de dumping constatée pour cette société. Or, comme vous l'avez noté au point 21 de votre arrêt Gestetner/Conseil et Commission, précité, cette marge de dumping est en l'occurrence une marge pondérée qui ne tient pas seulement compte des ventes de PPC commercialisés sous la propre marque de Mita, mais de toutes les filières de vente de Mita, et notamment de ses ventes à des clients OEM, dont Gestetner. Ce sont précisément les particularités des ventes aux OEM qui sont au centre du premier et d'une partie du second moyen que Mita a soulevés en l'espèce.

* Langue originale: le français.

1 — JO L 54, p. 12.

2 — Les institutions, dans leurs décisions, appellent les firmes telles que Gestetner « Original Equipment Manufacturers » et nous allons suivre cette pratique, tout en notant qu'il s'agit en réalité de sociétés qui achètent des appareils auprès des fabricants originaux de ceux-ci pour les revendre sous leur propre marque.

1. *Sur le moyen tiré de la construction erronée de la valeur normale des PPC vendus aux OEM*

4. Par ce premier moyen, la partie requérante fait valoir en substance que, pour déterminer la valeur normale en vue de l'établissement d'une comparaison avec les ventes à l'exportation de Mita aux OEM, les institutions n'auraient que partiellement pris en considération la différence fondamentale entre les ventes à l'exportation de Mita aux OEM et les ventes de Mita sur le marché intérieur. Selon elle, les institutions auraient correctement tenu compte du niveau de bénéfice inférieur que les fabricants réalisent dans leurs ventes aux OEM, mais auraient, à tort, omis de prendre également en considération les coûts moindres qu'ils supportent dans ces ventes.

5. Or, comme la Cour l'a confirmé dans son arrêt Nashua/Commission et Conseil, précité, point 33,

« il ressort du dossier que les institutions ont pris en considération la différence entre les coûts et les bénéfices réalisés dans le cadre des ventes aux OEM et ceux correspondant aux autres ventes ».

La Cour a expliqué que

« c'est en effet dans ce but et compte tenu de l'impossibilité dans laquelle elles se sont trouvées d'évaluer cette différence avec précision que, dans le cadre de la construction de la valeur normale des OEM, elles ont fixé la marge bénéficiaire à 5 %, et non pas au taux moyen de celle-ci estimé à 14,6 %, et qu'elles ont appliqué cette marge aux ventes réalisées sous la marque des fabricants ».

L'ajustement ainsi apporté à la marge bénéficiaire est donc censé couvrir les différences non seulement de bénéfice, mais également de coûts.

6. Reste la question de savoir si le niveau de l'ajustement retenu par les institutions a été suffisant pour tenir compte de l'intégralité de ces différences. A cet égard, il y a d'abord lieu de noter que la Cour a confirmé, dans son arrêt du 5 octobre 1988, Tokyo Electric/Conseil, point 33 (260/85 et 106/86, Rec. p. 5855), que

« l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), (du règlement de base [3]), selon lequel un 'montant raisonnable' pour les frais VAG (c'est-à-dire 'les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux') doit être inclus dans la valeur normale construite, donne aux institutions communautaires un pouvoir discrétionnaire dans l'évaluation de ce montant ».

Cela vaut également pour l'évaluation du montant de la « marge bénéficiaire raisonnable » dont il est question dans la même disposition. Pour que le moyen soulevé par Mita soit fondé, Mita devrait donc prouver que l'exercice de ce pouvoir par le Conseil est entaché d'une erreur manifeste ou d'un détournement de pouvoir ou que le Conseil a manifestement dépassé les limites de son pouvoir d'appréciation.

3 — Règlement (CEE) n° 2176/84 du Conseil, 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).

7. Or, force est de constater que si, au cours de l'enquête (voir l'annexe III à sa requête), Mita avait bien produit un ensemble de chiffres qui, selon elle, démontraient que

« les coûts relatifs à la vente de produits OEM sont nettement inférieurs aux coûts relatifs à la vente de produits sous la marque Mita sur le marché intérieur » (voir le point 40 de la requête),

ces chiffres, comme le Conseil n'a pas manqué de le relever, outre qu'ils

« étaient fondés sur sa propre (celle de Mita) répartition arbitraire des éléments de coûts entre les ventes OEM et les ventes sous sa propre marque » (voir le point 10 du mémoire en défense),

ne concernaient que les ventes sur le marché communautaire et non sur le marché japonais. Il est vrai que Mita ne pouvait pas fournir de données relatives à des ventes OEM de PPC sur le marché japonais, aucune vente de cette nature n'ayant eu lieu sur ce marché. Il est tout aussi vrai que la valeur normale pour les ventes OEM a été construite précisément pour cette raison et que, d'une façon générale, l'article 2, paragraphe 3, sous b), du règlement n° 2176/84 est applicable précisément

« lorsque aucune vente du produit similaire n'a lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays d'exportation ou d'origine ».

Cette constatation ne saurait toutefois pas obliger les institutions, lorsqu'elles construisent la valeur normale en application du point b), ii), de cette disposition, à utiliser des données relatives à un marché autre que le « marché intérieur du pays d'exportation ou d'origine ». Il résulte, en effet, du libellé même du point b), ii), de la disposition précitée, que

« le coût de production est calculé sur la base de l'ensemble des coûts, tant fixes que variables, se rapportant aux matériaux et à la fabrication, au cours d'opérations commerciales normales, *dans le pays d'origine...* ».

D'autre part, dans ses arrêts du 5 octobre 1988 relatifs aux machines à écrire électroniques, et notamment dans l'arrêt Brother/Conseil, point 18 (250/85, Rec. p. 5683), la Cour a rappelé que,

« selon l'économie du règlement n° 2176/84, la construction de la valeur normale vise à déterminer le prix de vente d'un produit tel qu'il serait si ce produit était vendu dans son pays d'origine ou d'exportation »,

et elle a conclu que,

« par conséquent, ce sont les frais afférents aux ventes sur le marché intérieur qui doivent être pris en considération ».

Elle a ajouté au point 19:

« Encore convient-il de souligner que si, pour les modèles vendus en quantités suffisantes sur le marché intérieur, un prix réel a pu être établi, alors que la valeur normale a dû être construite pour les modèles qui font uniquement l'objet d'exportation, le fait de ne pas prendre en considération pour ces derniers les mêmes frais que ceux qui figurent dans le prix réel des modèles vendus à l'intérieur conduirait à traiter, sans aucune raison, de manière différente les fabricants exportateurs de MEE selon qu'ils vendent aussi dans leur propre pays ou uniquement à l'étranger. »

Même si la situation y visée n'est pas identique à celle du présent cas, où aucune vente OEM de PPC n'a eu lieu sur le marché intérieur (voir notamment les points 8 et 11 des considérants du règlement attaqué), cette observation de la Cour est toutefois de nature à souligner qu'il y a lieu de tenir compte, pour la construction de la valeur normale d'un modèle déterminé, des frais relatifs au marché intérieur, même si ce modèle n'y est pas vendu mais est vendu à l'exportation.

8. La référence que fait Mita à un récent arrêt de la Court of International Trade des États-Unis, selon lequel il serait déraisonnable qu'une autorité exige la production d'informations dont elle sait qu'elles n'existent pas, n'est pas non plus de nature à jouer un rôle dans la présente affaire. D'une part, en effet, il est de jurisprudence que

« l'attitude de ses partenaires commerciaux, même importants, ne suffit pas pour obliger la Communauté à procéder de la même manière ... ni ne saurait ... commander l'interprétation de la réglementation communautaire »[4].

D'autre part, les institutions n'ont pas exigé de Mita de fournir des informations qui n'existaient pas, mais ont simplement refusé de tenir compte d'informations qu'elles n'ont pas jugées pertinentes.

9. A mon avis, aucun argument contraire ne saurait non plus être tiré du fait que l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), in fine, parle des « informations disponibles », car cette partie finale ne concerne que l'élément à ajouter aux coûts au titre du bénéfice. Dans le contexte du bénéfice, on peut d'ailleurs se demander si l'absence de toute vente OEM sur le marché japonais n'est pas précisément un indice de ce que les producteurs ne sont pas intéressés à réaliser sur ce marché des ventes à des OEM et à sacrifier ainsi une partie des bénéfices qu'ils peuvent réaliser en vendant sous leur propre marque. Sur le marché de la Communauté, au contraire, ils peuvent avoir intérêt à renoncer à une partie de leurs bénéfices pour accéder au réseau de vente préexistant des OEM. Il n'est donc pas exclu que, s'il y avait néanmoins eu des ventes OEM sur le marché intérieur japonais, ces ventes auraient été réalisées avec un bénéfice très proche de celui réalisé par Mita sur les ventes sous sa propre marque.

10. Compte tenu de l'ensemble des considérations qui précèdent, on ne peut donc pas conclure que Mita aurait prouvé que, en ajoutant une marge de 5 % aux coûts de production (y compris les frais VAG) de Mita, le Conseil aurait inclus dans la valeur

4 — Voir les arrêts du 14 mars 1990, Nashua/Commission et Conseil, précité, point 30, et du 5 octobre 1988, Canon/Conseil, point 15 (277/85 et 300/85, Rec. p. 5731).

normale construite pour les ventes (hypothétiques) aux OEM un montant pour les frais VAG et le bénéfice qui ne serait pas « raisonnable » au sens de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base.

11. Cela étant, j'estime qu'on n'a pas besoin de vérifier si l'affirmation du Conseil, faite au point 9 du mémoire en duplique et étayée par une référence au marché des imprimantes matricielles, selon laquelle,

« au Japon, la marge bénéficiaire réelle pour les ventes aux OEM tend généralement à être bien supérieure à 5 % »,

est correcte. D'ailleurs, Mita ne me semble avoir aucune raison de s'en offusquer, car, même si elle devait s'avérer correcte et si, dès lors, l'ajustement auquel les institutions ont procédé ne devait couvrir que les seules différences de coûts, elle ne saurait pas affaiblir sa position. En effet, les seules différences de coûts dont Mita fait état, aux points 47 et 49 de la version confidentielle de son mémoire en réplique, sont largement supérieures à l'ajustement opéré, de sorte que, à supposer qu'elles auraient dû être prises en compte, elles resteraient amplement suffisantes pour faire apparaître comme insuffisant le niveau de l'ajustement contesté.

12. Il résulte également de ce qui précède que le grief tiré du caractère discriminatoire de la méthode utilisée par le Conseil pour construire la valeur normale des PPC vendus aux OEM n'est pas justifié. En effet, ce grief, en tant qu'il est basé sur la considération que l'ajustement effectivement accordé n'est pas le même pour tous les exportateurs mais équivaut à la différence entre la marge bénéficiaire réelle réalisée par l'exportateur concerné sur les ventes intérieures sous sa propre marque et la marge bénéficiaire, forfaitaire et uniforme, de 5 % utilisée pour la construction de toutes les ventes intérieures aux acheteurs OEM, néglige, d'une part, que l'ajustement est également censé couvrir les différences de coûts et qu'il est tout à fait possible sinon probable que les exportateurs, qui connaissent des bénéfices élevés, supportent des coûts moindres et, d'autre part, que dans l'exercice du pouvoir discrétionnaire dont les institutions disposent pour évaluer, en l'absence de toutes données réelles, les frais et bénéfices à incorporer dans la valeur normale construite elles pouvaient raisonnablement retenir à ce titre un seul et même niveau de bénéfice. J'ajoute qu'il découle tant de la jurisprudence de la Cour [5] que de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement de base, dans sa version actuelle, c'est-à-dire celle du règlement (CEE) n° 2423/88, du 11 juillet 1988 [6], qui a remplacé le règlement n° 2176/84, que le calcul des frais et bénéfices pour un producteur ou un exportateur déterminé peut également être effectué par référence aux frais exposés et aux bénéfices réalisés par d'autres producteurs ou exportateurs sur le marché intérieur du pays d'origine ou d'exportation. Or, dans cette hypothèse également, des situations telles que celle incriminée par Mita sont susceptibles de se présenter, en ce sens que les exportateurs dont les frais et bénéfices sont normalement très importants profitent davantage que ceux dont les frais et bénéfices sont moins élevés de la prise en compte, pour la construction de leur valeur normale, des frais et bénéfices

5 — Voir par exemple l'arrêt du 5 octobre 1988, Silver Seiko/Conseil, point 18 (273/85 et 107/86, Rec. p. 5927), d'où il ressort que les institutions n'ont pas méconnu leur pouvoir d'appréciation en utilisant, pour la construction de la valeur normale d'un exportateur qui ne vendait pas sur le marché intérieur, la marge bénéficiaire constatée pour un autre exportateur. En l'occurrence, il s'agissait de la marge la plus faible constatée parmi celles des entreprises qui vendaient en quantités suffisantes sur le marché intérieur.

6 — JO L 209, p. 1.

d'autres exportateurs. Cela n'a toutefois empêché ni la Cour ni le législateur communautaire de considérer une telle méthode de calcul comme étant effectuée sur une base raisonnable.

13. Enfin, pour être tout à fait complet, je signale que, dans ses observations écrites (points 30 et suivants), la partie intervenante Gestetner fait valoir que, à supposer que la valeur normale pour les ventes OEM ait été correctement déterminée, un ajustement aurait dû être opéré au titre de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement de base, afin d'assurer une « comparaison valable » entre celle-ci et le prix à l'exportation. Or, le même argument a déjà été rejeté dans l'arrêt du 14 mars 1990, Gestetner/Conseil et Commission, précité, points 36 à 40.

2. *Sur le moyen tiré de la détermination erronée du prix à l'exportation des PPC vendus à des importateurs indépendants*

14. Ce second moyen de Mita se compose de deux volets, selon que sont en cause ses ventes à l'exportation à des OEM ou à d'autres importateurs indépendants. Dans les deux cas, c'est le rôle de Mita Europe, une filiale à 100 % de Mita ayant son siège à Amsterdam, qui est au centre de la controverse. Dans son arrêt du 14 mars 1990, Gestetner/Conseil et Commission, précité, la Cour a relevé que

« les PPC produits par Mita sont vendus par l'intermédiaire de Mita Europe, qui traite les commandes des clients concernés, leur envoie les factures et reçoit les paiements correspondants »

et que

« le prix payé par les acheteurs à Mita Europe ne coïncide pas avec le prix facturé par Mita Japon à Mita Europe » (point 27).

15. Pour ce qui concerne les ventes à des importateurs OEM, Mita soutient en substance que le Conseil aurait à juste titre déterminé le prix à l'exportation conformément à l'article 2, paragraphe 8, sous a), du règlement de base, mais en aurait déduit à tort une théorique « commission d'agent » de 5 % pour tenir compte du rôle de Mita Europe, étant donné que la disposition en cause ne fournit aucune base légale pour opérer une telle déduction. Or, dans son arrêt Gestetner/Conseil et Commission, précité, la Cour a déjà relevé que le Conseil n'a pas déterminé le prix à l'exportation pour les ventes à Gestetner sur la base de l'article 2, paragraphe 8, sous a), mais que, en raison de l'intervention de Mita Europe dans les ventes à Gestetner, il avait

« décidé de construire le prix à l'exportation sur la base du prix facturé par Mita Europe à Gestetner en procédant aux ajustements prévus par le règlement n° 2176/84, c'est-à-dire en déduisant de ce prix une marge raisonnable pour les frais généraux et les bénéfices, estimée à 5 % » (point 28).

En fait, le Conseil a procédé de la même façon pour toutes les ventes à l'exportation à des OEM.

16. Pour ce qui concerne les ventes à des importateurs indépendants autres que des OEM, Mita reconnaît que le Conseil a appliqué l'article 2, paragraphe 8, sous b),

du règlement de base, mais fait valoir que les prix payés par ces importateurs à Mita Europe seraient les prix normaux du marché et qu'ils auraient dû servir de prix à l'exportation au titre de l'article 2, paragraphe 8, sous a), sans qu'en soit dès lors déduit un ajustement de 11 % représentant les frais (6 %) et les bénéfices (5 %) inhérents au rôle de Mita Europe. Les arguments invoqués par Mita à l'appui de sa thèse de l'applicabilité de l'article 2, paragraphe 8, sous a), sont les mêmes que ceux sur lesquels était fondée sa conviction quant à l'application de l'article 2, paragraphe 8, sous a), aux ventes à l'exportation aux OEM et, partant, au caractère illégal des déductions opérées.

17. Or, pour ce qui concerne les ventes à l'exportation aux OEM, la Cour a constaté, dans l'arrêt Gestetner/Conseil et Commission, précité, que le Conseil a eu raison d'appliquer l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, et donc de

« construire le prix à l'exportation sur la base du prix payé par le premier acheteur indépendant en ajustant ce prix en fonction des frais et bénéfices inhérents au rôle de Mita Europe » (point 34).

La Cour avait écarté au préalable l'essentiel des arguments également invoqués en l'espèce par Mita. C'est ainsi qu'elle a notamment constaté qu'il résulte de l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base, que

« le prix à l'exportation doit être construit lorsque, *pour une raison quelconque*, le prix réellement payé ou à payer pour le produit vendu à l'exportation vers la Communauté ne peut pas servir de référence » (point 30)

et que tel était le cas en l'occurrence, où

« ni le prix payé par Mita Europe à Mita Japon ni le prix payé par Gestetner à Mita Europe ne pouvaient servir de référence, compte tenu respectivement de l'association existant entre le fabricant exportateur (Mita Japon) et sa filiale (Mita Europe) et de l'activité déployée par celle-ci pour les ventes » (point 31).

Elle a ajouté que cela reste vrai alors que,

« d'une part, l'activité déployée par Mita Europe est *antérieure* à l'importation et, d'autre part, si l'on admet que Mita revend les PPC à Gestetner, cette revente a lieu *avant* l'importation » (point 32),

bien que l'article 2, paragraphe 8, sous b), ne mentionne, dans sa partie finale, que les ajustements nécessaires pour tenir compte des frais intervenus *entre* l'importation et la revente. La Cour a, en effet, relevé que

« les ajustements mentionnés sont ceux inhérents à la construction du prix à l'exportation dans les cas les plus fréquents d'association ou d'arrangement de compensation conclu entre l'exportateur et l'importateur ou un tiers »

et que

« l'article 2, paragraphe 8, sous b), n'exclut pas pour autant les ajustements exigés lorsque, pour d'autres raisons, le prix à l'exportation doit être construit » (point 33).

18. Le raisonnement de la Cour n'est naturellement pas seulement applicable aux ventes de Mita à Gestetner, mais également aux autres ventes sur une base OEM dans lesquelles Mita Europe est intervenue de la même façon. Il n'y a pas non plus de raison de ne pas l'appliquer également aux ventes de Mita à d'autres importateurs indépendants dans lesquelles Mita Europe est intervenue. Dans tous ces cas de figure, en effet, Mita Europe,

« bien que n'important pas officiellement le produit, assume néanmoins les fonctions typiques d'une filiale d'importation » (voir le quinzième considérant, troisième alinéa, du règlement attaqué)

et supporte ainsi des frais qui réduisent le montant effectivement perçu par l'exportateur et, dès lors, doivent être déduits du prix payé par le premier acheteur indépendant, lorsque celui-ci sert de base à la construction du prix à l'exportation. Je dirais même que le raisonnement est applicable a fortiori à ces cas, car, si Gestetner prend livraison des produits de Mita au Japon même et prend ses propres dispositions pour leur exportation du Japon, tel n'est le cas ni des autres clients OEM auxquels les produits sont livrés sur une base fob Japon ni surtout des autres importateurs indépendants, dont les produits passent même matériellement par l'entrepôt de douane que Mita Europe détient aux Pays-Bas.

19. Il ne me reste donc plus qu'à prendre brièvement position à l'égard des quelques arguments qui n'ont pas été invoqués dans l'affaire Gestetner. D'abord, en se basant sur le fait que Mita Europe, bien que n'étant pas l'importateur officiel des produits Mita, remplit néanmoins les fonctions d'un tel importateur, les institutions ont, contrairement à ce qu'affirme la partie requérante, fait prévaloir la réalité économique sur une approche purement formelle.

20. Quant à l'argument tiré de ce que, en appliquant ainsi l'article 2, paragraphe 8, sous b), du règlement de base aux ventes à l'exportation aux importateurs indépendants, qu'il s'agisse ou non d'OEM, les institutions auraient opéré une double déduction de bénéfice, il est dénué de tout fondement matériel. En effet, un seul ajustement pour bénéfice a été opéré, et il a porté sur le prix payé *par* les importateurs indépendants à Mita Europe et non sur le prix payé *aux* importateurs indépendants par les clients de ceux-ci. Que le prix à l'exportation ne comprenne pas le bénéfice réalisé par les importateurs indépendants lors des ventes à leurs clients sur le marché communautaire n'est que la conséquence de ce qu'il correspond au prix payé ou à payer pour le produit vendu à l'exportation vers la Communauté et non au prix payé ou à payer sur le marché de la Communauté.

21. Enfin, la référence faite par Mita à la décision n° 2247/87/CECA de la Commission, du 28 juillet 1987, instituant un droit antidumping provisoire sur les importations de certaines tôles de fer ou d'acier originaires du Mexique[7], ne me semble pas

7 — JO L 207, p. 21. Par sa décision n° 3499/87/CECA, du 19 novembre 1987, instituant un droit antidumping définitif (JO L 330, p. 42), la Commission a confirmé, à défaut de tout élément de preuve nouveau, ses conclusions provisoires relatives notamment au dumping et au préjudice.

pertinente. Il est vrai que la Commission y reconnaît que,

« lorsqu'une filiale d'un producteur établi *dans le même pays* remplit des fonctions identiques à celles d'un service de ventes à l'exportation entièrement intégré, il est normal de la considérer comme faisant partie de la même entité économique » (voir le dixième considérant).

En l'espèce, toutefois, la filiale en question, Mita Europe, ne remplit pas des fonctions identiques à celles d'un service de ventes à l'exportation, mais celles typiques d'une filiale d'importation. Il n'est par ailleurs correct ni d'affirmer que la Commission aurait reconnu dans cette décision qu'en pareille hypothèse le prix à l'exportation devrait être déterminé sur base de l'article 2, paragraphe 8, sous a), du règlement de base, même si la filiale est établie dans un pays tiers, ni, a fortiori, d'en déduire que tel devrait dès lors être également le cas si elle est établie dans la Communauté. Il résulte clairement de la suite des considérations de la Commission qu'elle s'est effectivement interrogée sur la question de savoir si tel devrait être le cas non seulement lorsque la filiale est établie « dans le même pays » que le producteur, mais également lorsqu'elle est située dans un pays tiers, c'est-à-dire autre que celui où est établi le producteur, mais qu'elle n'a pas pris position à cet égard. A la troisième phrase du dixième des considérant, en effet, elle fait remarquer que

« la question de savoir si, dans ce cas, la filiale est ou n'est pas traitée comme un service de ventes à l'exportation entièrement intégré n'a en tout cas pas d'incidence décisive sur le taux du droit à appliquer ».

C'est là la raison qui a déterminé la Commission à retenir, au titre du prix à l'exportation, les prix réellement payés ou à payer à la filiale en question. Il me semble significatif de noter que, lorsqu'elle a reproduit, au point 39 de son mémoire en réplique, ledit considérant, Mita a omis de citer ce passage.

22. Finalement, comme Mita n'a pas contesté le niveau de l'ajustement opéré pour tenir compte du rôle de Mita Europe dans ses ventes aux importateurs indépendants, et comme ni les pièces du dossier ni les débats menés devant la Cour n'ont révélé que l'ajustement ait été d'un niveau excessif, il découle de tout ce qui précède que le second moyen invoqué ne peut pas non plus être accueilli.

Conclusion

23. Le recours de Mita doit, dès lors, être rejeté et Mita condamnée à supporter les dépens, y compris ceux des parties intervenues à l'appui des conclusions du Conseil. Gestetner devra supporter ses propres dépens.