RAPPORT D'AUDIENCE
présenté dans l'affaire C-178/87 *

Sommaire

I — L'activité de la requérante I-1581

II — Faits et procédure I-1582

A. Les faits I-1582

B. Procédure écrite et conclusions des parties I-1582

III — Moyens et arguments des parties I-1584

III.1 — Quant à la recevabilité I-1584

III.2 — Quant au fond I-1584

A — Sur la détermination de la valeur normale I-1584

B — Sur la comparaison I-1596

C — Sur le calcul de la marge de dumping I-1599

IV — Réponse du Conseil à la question posée par la Cour I-1602

I — L'activité de la requérante

La requérante, Minolta Camera Co. Ltd (ci-après « Minolta »), est une société japonaise qui fabrique des appareils photo et des équipements de bureau, y compris des photocopieurs à papier ordinaire (ci-après « PPC »).

Au Japon, Minolta ne vend ses PPC que par l'intermédiaire de Minolta Business Equipment Trading Ltd (ci-après « MJS »), filiale qu'elle détient entièrement. MJS a des succursales à travers tout le Japon et vend à

* Langue de procédure: l'anglais.

des concessionnaires et aux utilisateurs finals.

Dans la Communauté, Minolta vend exclusivement à Minolta Camera Handelsgesellschaft mbH (ci-après « Minolta Allemagne »), qui est son distributeur en Allemagne et qui a des fonctions similaires à celles de MJS au Japon, dans la mesure où elle vend à la fois à des clients indépendants et aux distributeurs nationaux dans les autres États membres. Les distributeurs au Royaume-Uni, en France et en Belgique sont des filiales de Minolta qu'elle détient entièrement.

II — Faits et procédure

A — *Les faits*

En juillet 1985, le Committee for European Copier Manufactures (comité des fabricants européens d'appareils de copie, ci-après « Cecom ») a saisi la Commission d'une plainte selon laquelle les importations de certains PPC originaires du Japon faisaient l'objet de pratiques de dumping et causaient un préjudice à l'industrie communautaire.

La procédure antidumping engagée par la Commission sur la base du 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), a conduit à l'institution par le règlement (CEE) n° 2640/86 de la Commission, du 21 août 1986 (JO L 239, p. 5), d'un droit antidumping provisoire de 15,8 % sur les PPC exportés par Minolta.

Après l'adoption du règlement précité, dans lequel la Commission a évalué à 29,3 % la marge de dumping prétendument pratiquée par Minolta, celle-ci a adressé, le 10 octobre 1986, à la Commission un mémoire détaillé et motivé, confirmant les points déjà évoqués dans ses conclusions du 10 juillet 1986 et exposant l'illégalité de la méthodologie utilisée par la Commission dans la détermination de la marge de dumping. Ce mémoire est resté sans réponse.

Pour sa part, la Commission a indiqué, le 10 novembre 1986, de quelle manière elle déterminerait définitivement la marge de dumping de Minolta. Cette marge est passée de 29,3 à 35 %. Dans les observations présentées le 21 novembre 1986, et auxquelles la Commission n'a pas répondu, Minolta a fait valoir l'illégalité de la méthode que la Commission a utilisée pour déterminer le bénéfice raisonnable inclus dans la détermination de la valeur normale des PPC fabriqués par Minolta.

Le 23 février 1987, le Conseil, sur proposition de la Commission, a adopté le règlement (CEE) n° 535/87, instituant un droit antidumping définitif de 20 % sur les exportations de Minolta (JO L 54, p. 12; ci-après « règlement attaqué »). Ce règlement a constaté que Minolta pratiquait une marge de dumping s'élevant à 35 %.

2. Procédure écrite et conclusions des parties

Le recours de Minolta a été enregistré au greffe de la Cour le 10 juin 1987.

Par ordonnances du 3 février 1988, la Cour a admis la Commission et le Cecom à intervenir à l'appui des conclusions de la partie défenderesse.

La procédure écrite a suivi un cours régulier. La Cour, sur rapport du juge rapporteur, l'avocat général entendu, a décidé, conformément à l'article 95, paragraphe 1, du règlement de procédure, de renvoyer l'affaire devant la cinquième chambre et d'ouvrir la procédure orale sans instruction préalable. Le Conseil a été invité à répondre par écrit à une question; il a été donné suite à cette invitation dans les délais impartis.

La *requérante* conclut à ce qu'il plaise à la Cour:

— déclarer nul le règlement n° 535/87 du Conseil, dans la mesure où il s'applique à la requérante pour l'un ou l'ensemble des motifs suivants:

  — violation des dispositions de l'article 2, paragraphes 2, 3, 9, 10 et 13, du règlement du Conseil n° 2176/84;

  — violation de l'article VI, paragraphes 1 et 2, du GATT et des articles 1er et 2 du code antidumping de 1979;

  — violation du principe de proportionnalité, du principe de confiance légitime, d'égalité et du principe « audi alteram partem »;

  — excès de pouvoir;

  — défaut de motivation;

— en outre, ou à titre subsidiaire, déclarer nul ledit règlement dans la mesure où il vise à instituer un droit antidumping définitif de 20 % sur les photocopieurs à papier ordinaire originaires du Japon, fabriqués et exportés par la requérante;

— au surplus, ou également à titre subsidiaire, déclarer nul ledit règlement dans la mesure où il vise à ordonner que les montants garantis par les droits antidumping provisoires en ce qui concerne les photocopieurs à papier ordinaire fabriqués par la requérante et exportés vers la Communauté soient définitivement perçus;

— en tout état de cause, condamner le Conseil aux dépens de l'instance;

— ordonner toute réparation requise par le droit ou l'équité dans toutes les situations visées.

Le *Conseil* conclut à ce qu'il plaise à la Cour:

— rejeter le recours;

— condamner la requérante aux dépens.

Le *Cecom*, partie intervenante, conclut à ce qu'il plaise à la Cour:

— rejeter le recours de Minolta;

— condamner Minolta aux dépens, y compris en ce qui concerne les frais du Cecom en qualité de partie intervenante.

III — Moyens et arguments des parties

III.1 — *Quant à la recevabilité*

Minolta fait valoir que, selon la jurisprudence constante de la Cour, le recours est recevable conformément aux dispositions de l'article 173, deuxième alinéa, du traité CEE.

Le *Conseil* n'a pas d'objections à formuler à l'égard de la recevabilité de la requête, à l'exception de la demande de Minolta visant à obtenir l'annulation, dans le dispositif de l'arrêt, du règlement attaqué sur des points de droit spécifiques. Il estime que cette demande devrait être déclarée irrecevable.

III.2 — *Quant au fond*

A — *Sur la détermination de la valeur normale*

Minolta conteste la construction de la valeur normale, dans la mesure où le Conseil a inclus dans cette valeur: a) les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux (frais VAG) de ses filiales de vente; b) un bénéfice de 14,6 %; et c) la valeur de certains rabais octroyés par les filiales japonaises à leurs clients.

En ce qui concerne l'*inclusion des frais VAG* de ses filiales de vente, Minolta fait valoir qu'elle a abouti à une valeur normale construite correspondant à un stade situé au delà du stade sortie usine, tandis que le prix à l'exportation a été construit sur la base de l'article 2, paragraphe 8, du règlement n° 2176/84, en partant des prix de vente des filiales directes et indirectes dans la Communauté, prix desquels le Conseil a déduit tous les frais de ces filiales se rapportant aux ventes en question. Il s'ensuit que le prix à l'exportation a été calculé au stade sortie usine, mais que la valeur normale l'a été pratiquement au stade du détail.

Minolta fait valoir que l'argument invoqué par les institutions selon lequel il était nécessaire de majorer les coûts de production d'un montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux (et bénéfices) pour permettre une détermination de la valeur normale comme s'il y avait des ventes sur le marché intérieur ne correspond pas à la finalité de la détermination de la valeur normale. Celle-ci doit être déterminée à partir du coût de la production en majorant les coûts et le bénéfice nécessaire pour déterminer la valeur des marchandises au stade sortie usine (ou tout autre stade commercial pertinent) et pour permettre une « comparaison valable » avec le prix à l'exportation.

Selon Minolta, pour la construction de la valeur normale conformément à l'article 2,

paragraphe 3, sous b), ii), il y a lieu de tenir compte d'un montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux. Toutefois, ce montant doit être calculé de sorte que la valeur normale construite corresponde au stade sortie usine.

Minolta fait valoir que la méthode adoptée par les institutions a abouti à la constatation d'une marge de dumping complètement coupée de la réalité. En effet, après les ajustements pour tenir compte des frais de transport, le prix moyen dans la Communauté des six modèles choisis par la Commission est de 30,45 % supérieur au prix moyen de ces modèles au Japon ou de 33,45 % si l'on tient compte de tous les modèles (ainsi que le démontrent les tableaux I et II du recueil confidentiel de tableaux joint au dossier, dont les données sur les prix et coûts indiqués sont celles qui ont été vérifiées par la Commission). Même si le prix moyen dans la Communauté est comparé au prix moyen que Minolta devrait obtenir au Japon pour couvrir tous ses coûts (de fabrication et VAG) et réaliser un bénéfice de 14,6 %, les prix communautaires sont toujours beaucoup plus élevés que les prix japonais, comme le montre le tableau III. Il en ressort que le prix moyen des six modèles choisis par la Commission est de 11,74 % plus élevé dans la Communauté qu'au Japon, même si les prix japonais sont ajustés pour éviter toute perte et fournir un bénéfice de 14,6 %. Il en va de même lorsqu'il y a eu un autre ajustement pour les frais de transport vers la Communauté: dans ce cas, les prix communautaires sont supérieurs de 4,08 %.

Minolta fait encore valoir que, la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation n'étant pas valable, les dispositions de l'article VI du GATT et des articles 1er et 2 du code antidumping de 1979 ont été violées et qu'elle peut invoquer la violation de ces dispositions comme motif d'annulation du règlement litigieux. En effet, l'article 173 du traité n'exige pas, en ce qui concerne les recours introduits par les États membres, le Conseil ou la Commission, que la règle de droit relative à l'application du traité à laquelle il a été contrevenu ait un effet direct. Les personnes physiques ou morales ayant les mêmes droits en vertu du deuxième alinéa du même article, Minolta ne doit pas non plus être soumise à une telle exigence.

Minolta soutient que, même si la notion d'effet direct s'appliquait en l'espèce, l'article VI du GATT et les articles 1er et 2 du code antidumping de 1979 rempliraient les conditions nécessaires: la mise en œuvre du GATT et du code antidumping de 1979 dans la Communauté ne dépend pas d'autres mesures prises par la Communauté ou des autorités nationales, et les dispositions précitées sont claires et précises.

Si la Cour devait estimer que le GATT et le code antidumping 1979 ne sauraient affecter la validité du règlement attaqué, alors le règlement n° 2176/84 doit être interprété conformément au GATT et au code.

A cet égard, Minolta souligne, en particulier, l'obligation de procéder à une comparaison équitable, telle qu'elle est prévue dans le code antidumping de 1979, c'est-à-dire qu'il faut comparer les prix au même stade commercial en comparant des prix négociés à des dates aussi voisines que possible et en tenant dûment compte de toutes les différences susceptibles d'affecter leur comparabilité. En ce qui concerne le stade commercial, le code antidumping de 1979 suggère

de retenir le stade sortie usine qui se réfère, selon Minolta, au stade où le fabricant rend la marchandise disponible pour la prise en charge à l'usine. Selon les règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux (Incoterms), « à l'usine » signifie que l'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur à son établissement, qu'il n'est pas responsable du chargement de la marchandise sur le véhicule fourni par l'acheteur et que ce dernier supporte les frais et risques inhérents au transport de la marchandise de ce point au lieu de destination. Il est donc clair que le terme sortie usine indique les coûts qui sont inclus dans le prix payé par l'acheteur au vendeur. Les expressions « même stade commercial » et « stade sortie usine » se réfèrent à des prix. Le Conseil a donc retenu un mauvais critère pour déterminer si les prix qu'il avait construits se situaient au même stade commercial lorsqu'il s'est référé aux acheteurs qui les paient.

En n'ayant pas respecté l'exigence fondamentale d'une comparaison valable établie par le GATT, le code antidumping de 1979 et le règlement n° 2176/84, le Conseil a abusé des pouvoirs qui lui sont conférés par ce règlement, le Conseil ayant constaté une marge de dumping de 35 % en dépit du fait reconnu que les prix de Minolta dans la Communauté sont significativement plus élevés que ses prix au Japon. Le Conseil a violé la confiance légitime des opérateurs économiques effectuant des transactions commerciales avec la Communauté et à l'intérieur de celle-ci, opérateurs qui s'attendent à ce que les règles convenues sur le plan international seront appliquées équitablement par les autorités communautaires et conformément au GATT et au code antidumping de 1979. En outre, Minolta considère que, en estimant qu'elle pratique un dumping de 35 % et en lui imposant un droit de 20 %, alors qu'une comparaison valable montre qu'elle ne pratique aucun dumping, le Conseil lui a imposé une charge disproportionnée par rapport à l'objectif du règlement n° 2176/84 et a donc violé le principe de proportionnalité. Minolta soutient aussi que le Conseil a violé le principe d'égalité, étant donné que le Conseil aurait considéré comme négligeable le dumping pratiqué par un autre fabricant dans la même situation que Minolta, mais qui aurait vendu à des clients indépendants.

Selon Minolta, en agissant de la manière incriminée, le Conseil aurait ainsi violé les dispositions de l'article 2, paragraphes 3, sous b), ii), et 9, du règlement n° 2176/84 qui exigent que la comparaison entre le prix à l'exportation et la valeur normale soit une comparaison valable et, en particulier, qu'elle soit établie au même stade commercial.

En ce qui concerne le *bénéfice inclus par le Conseil dans la valeur normale,* Minolta estime qu'il est trop élevé, du fait que le Conseil n'a pas pris en considération:

a) le bénéfice moyen réalisé sur tous les modèles pertinents vendus sur le marché japonais;

b) le chiffre d'affaires des modèles non rentables vendus sur le marché intérieur;

c) ni calculé le bénéfice au stade sortie usine.

a) Selon Minolta, si le Conseil conclut qu'un bénéfice est habituellement réalisé sur les PPC, il ne saurait exclure les appareils qui ont été vendus à perte pendant une période donnée ni considérer le bénéfice sur les ventes restantes comme le bénéfice normal et l'appliquer à tous les modèles de Minolta. Si, par contre, le Conseil estime qu'un bénéfice n'est pas normalement réalisé sur les PPC, il devra déterminer le bénéfice sur toute base raisonnable au moyen des informations disponibles.

Dans les deux cas, le bénéfice doit être raisonnable et tenir compte:

i) du bénéfice réel réalisé sur les appareils PPC sur le marché intérieur;

ii) des fluctuations de la rentabilité des PPC dans le temps;

iii) de la nécessité de produire une série d'appareils PPC qui répondent aux exigences du consommateur.

i) Dans le cas où certains PPC seraient vendus à perte et d'autres avec un bénéfice considérable, seul un bénéfice déterminé en tenant compte non seulement des ventes réalisées avec bénéfice, mais également de celles effectuées à perte donnera une idée correcte des bénéfices réels réalisés sur les appareils PPC au Japon. A cet égard, Minolta présente deux exemples, afin de démontrer que l'approche du Conseil, consistant à ignorer les ventes effectuées à perte, n'est pas correcte.

1er exemple

Bénéfices/pertes

Modèle	Total vendu par société	Sté A	Sté B	Sté C
Un	100	2 %	2 %	30 %
Deux	100	2 %	2 %	5 %
Trois	100	2 %	+10 %	+60 %
Bénéfice qui serait ajouté par le Conseil		35 %	10 %	60 %
Bénéfice moyen pondéré par société		N/A	2 %	8,3 %
Bénéfice moyen pondéré de toutes les sociétés		2,8 %		

Il ressort de ce tableau que le bénéfice qui serait ajouté par le Conseil, en utilisant la méthode incriminée, est déraisonnable.

2e exemple: Alpha et Bêta ont réalisé chacune un bénéfice de 10 % sur le marché japonais sur leurs gammes de dix modèles. Le bénéfice réalisé sur les modèles Alpha varie de 5 % pour un modèle à 15 % pour un autre modèle, tandis que les bénéfices réalisés par Bêta varient de moins 10 % à plus 30 %. Selon Minolta, les bénéfices réalisés par les deux sociétés sont identiques et le bénéfice qui devrait être considéré comme étant normalement réalisé est identique. Par contre, selon Minolta, le Conseil aurait conclu que le bénéfice normalement réalisé par Bêta a été plus élevé que celui réalisé par Alpha, parce qu'il n'aurait pas tenu compte des ventes des modèles Bêta qui ont révélé une perte pendant la période considérée.

ii) Étant donné les variations de rentabilité dans le temps des différents modèles, Minolta estime que pour déterminer le bénéfice pendant une période donnée (la période de référence) il faut prendre en considération le bénéfice moyen réalisé sur tous les modèles d'âge varié vendus pendant cette période, lequel peut alors être appliqué à tous les modèles vendus par Minolta pendant la même période. Le Conseil, par contre, aurait pris en compte une série de modèles vendus pendant la période de référence et aurait appliqué le bénéfice qui en résultait à toute une série de modèles Minolta sans tenir compte de leur âge et de leur rentabilité.

iii) Enfin, étant donné que les producteurs japonais doivent produire une gamme complète de photocopieurs, le bénéfice normal devra être celui qui est réalisé sur toute la gamme des modèles, et pas simplement sur ceux qui sont vendus avec un bénéfice global pendant une période donnée.

b) Selon Minolta, le bénéfice déterminé par le Conseil est déraisonnable aussi parce qu'il n'a pas pris en considération le chiffre d'affaires des modèles non rentables vendus sur le marché intérieur. Si le Conseil ne devait prendre en considération que le bénéfice sur les modèles qui sont rentables, le bénéfice réalisé sur ces modèles devrait être exprimé en pourcentage des ventes des modèles à la fois rentables et non rentables. Minolta soutient que, dans le calcul de la marge de dumping dans la présente affaire, le Conseil, une fois qu'il a calculé à tort le montant ayant fait l'objet d'un dumping uniquement sur le prix des ventes faisant l'objet d'un dumping, l'a ensuite exprimé comme un pourcentage de la valeur caf de toutes les ventes, qu'elles aient fait ou non l'objet d'un dumping.

A cet égard, Minolta donne l'exemple suivant:

Modèle	Bénéfice/Perte	Chiffre d'affaires
A	10 %	100
B	10 %	100
C	— 10 %	100
		300

i) Il est clair que le bénéfice moyen ici est de 3,3 %

c'est-à-dire $\frac{10 + 10 - 10}{300} = 3{,}3\ \%$.

C'est le bénéfice normal et aucune marge bénéficiaire raisonnable ne saurait excéder ce pourcentage.

ii) La méthode du Conseil donnerait un bénéfice de 10 % puisqu'elle ignorerait les ventes du modèle C

c'est-à-dire $\frac{20}{200} = 10\ \%$.

iii) Si le Conseil ignorait (à tort) les pertes sur les modèles C et s'il ne retenait que le bénéfice de 20 % sur les modèles A et B, ce bénéfice devrait être exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires total

c'est-à-dire $\frac{20}{300} = 6{,}7\ \%$.

c) Minolta fait enfin valoir que le Conseil n'a pas calculé le bénéfice au stade sortie usine. D'une part, étant donné que, selon les chiffres présentés par Rank Xerox, un bénéfice de 16 % pour un fournisseur intégré sur un marché donné équivaut à un bénéfice de 5 % pour un fabricant isolé sur ce marché, Minolta estime que, si un bénéfice de 14,6 % correspondait à un calcul raisonnable du bénéfice normalement réalisé par des fournisseurs intégrés d'appareils PPC sur le marché japonais, le Conseil aurait dû considérer un bénéfice légèrement inférieur à 5 % comme étant un bénéfice normalement réalisé au stade sortie usine. D'ailleurs, selon Minolta, le taux de 5 % aurait été utilisé par la Commission lors de la réunion d'information du 30 juin 1986 et correspond au bénéfice que le Conseil a estimé réaliste pour les ventes de Minolta dans la Communauté. Il serait légèrement supérieur au bénéfice de 4 % que le Conseil a établi comme étant le bénéfice réalisé par les plaignantes sur le marché plus lucratif de la Communauté. D'autre part, le Conseil n'aurait pas dû ajouter cette marge bénéficiaire à la somme des coûts de fabrication de Minolta et à tous les frais VAG, tant de la société fabricante que des filiales japonaises, qui dépasse la valeur sortie usine.

En ce qui concerne les *paiements de reprise*, Minolta fait valoir que le Conseil a augmenté les frais VAG inclus dans la valeur normale construite d'un montant correspondant à la valeur de certains rabais octroyés par les filiales japonaises de Minolta à leurs clients. Selon Minolta, le Conseil ne dispose d'aucun élément de preuve permettant de justifier une telle majoration et, par conséquent, les frais VAG inclus dans la valeur normale construite utilisée comme base pour le calcul de la valeur normale applicable à la requérante ont dépassé la « marge raisonnable » prévue par l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du règlement n° 2176/84. En effet, les rabais en question étaient des rabais semblables à d'autres rabais consentis par les filiales japonaises de Minolta, et ni MJS ni aucune société du groupe Minolta n'ont jamais reçu de modèles en reprise. Enfin, les rabais en cause étaient des coûts directement liés aux ventes considérées et ne devaient donc pas être inclus dans la construction de la valeur normale.

A cet égard, Minolta fait valoir qu'en février 1986 la Commission a procédé à une vérification, au Japon, des données fournies par Minolta en ce qui concerne les coûts de production, les frais VAG, les prix et tous les rabais concernant la période de référence. Ce n'est qu'après avoir effectué des vérifications auprès d'autres exportateurs que la Commission a décidé d'augmenter les frais VAG inclus dans la valeur normale construite du montant des rabais consentis par MJS (qui correspondent aux numéros de code 32 et 34 du système de comptabilité informatisée de Minolta) qu'elle supposait être des rabais de reprise similaires à ceux dont elle avait constaté l'usage chez d'autres exportateurs.

Minolta soutient que la Commission ne disposait pas de copies des documents que ses fonctionnaires auraient vus lors de la vérification précitée, documents qui montreraient que les concessionnaires avaient demandé à Minolta de leur verser de l'argent pour qu'ils puissent effectuer la reprise d'un appareil. Elle n'a pas non plus été en mesure de désigner avec précision ces documents ni les exemples de rabais de reprise constatés par ses fonctionnaires. En outre, les notes prises par les avocats de Minolta au cours de la réunion de vérification montrent que le rabais au titre du code 32 est un rabais ordinaire et que le fonctionnaire de la Commission n'avait pas exprimé

de doutes sur le caractère des rabais pratiqués par Minolta. Par contre, la Commission a refusé de communiquer à Minolta une copie du compte rendu de la réunion de vérification, lequel, selon Minolta, n'a en réalité pas été établi. Enfin, MJS a demandé à des experts-comptables indépendants de vérifier ses comptes depuis plusieurs années et le certificat établi montre que MJS n'a jamais reçu aucun appareil en reprise (annexe IV à la requête).

Minolta soutient aussi que la Commission n'a pas tenu compte des éléments de preuve et des observations détaillées que Minolta lui a adressés le 10 octobre 1986, lesquels montrent qu'aucune transaction à titre de reprise n'avait été effectuée par Minolta et expliquent la vraie nature et l'utilisation des rabais en question.

Selon Minolta, tous les rabais des codes 32 et 34 sont des rabais normaux. Les rabais du code 32 n'ont jamais eu aucun rapport avec des opérations de reprise, ainsi qu'il résulte des notes prises lors de la réunion de vérification précitée et des explications que Minolta a fournies à la Commission le 10 octobre 1986 et qui seront mises à la disposition de la Cour et du Conseil, à titre confidentiel, si ceux-ci le souhaitent. En ce qui concerne les rabais du code 34, ils ont été prévus pour faciliter aux concessionnaires des opérations avec leurs clients comportant une reprise, mais, en réalité, depuis 1983, ces rabais étaient consentis indépendamment de la question de savoir si des opérations de reprise avaient effectivement eu lieu en pratique.

Afin de démontrer que les rabais des codes 32 et 34 sont différents des rabais de reprise auxquels le Conseil se réfère au point 13 des considérants du règlement attaqué, Minolta fait encore valoir, d'une part, que les clients de MJS qui bénéficient de ces rabais sont généralement des membres de la « Minolta Society », qui est un club octroyant divers avantages à ses membres et ouvert aux concessionnaires MJS importants, et, d'autre part, que les rabais sont accordés automatiquement à tous les membres de ce club sur la base d'un tarif uniforme. Or, si ces rabais étaient liés au fait qu'une opération comportant une reprise ait lieu, leur montant varierait d'une opération à l'autre, ce qui n'est pas le cas.

Selon Minolta, l'octroi d'un rabais a pour seule finalité de permettre à MJS de réaliser des ventes supplémentaires à ses concessionnaires, en aidant ceux-ci à vendre dans des circonstances dans lesquelles ils pourraient perdre un client potentiel. En ce qui concerne le prétendu avantage mentionné par le Conseil, Minolta affirme qu'il est clair qu'il lui profiterait indépendamment du point de savoir si elle applique un système de reprise ou si elle offre des rabais. Il n'y a aucun lien de causalité entre les rabais de Minolta et les prétendus avantages de l'inexistence d'un marché japonais pour les PPC d'occasion.

Le Conseil n'aurait pas dû ajouter aux frais VAG les coûts équivalents au montant de ces rabais puisque, de l'avis du Conseil lui-même, ces coûts ont une relation directe avec les ventes considérées, conformément à l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84.

Le *Conseil* affirme, tout d'abord, *en ce qui concerne l'inclusion des frais VAG*, qu'il a construit la valeur normale conformément à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), du

règlement n° 2176/84 (points 8 et suivants des considérants du règlement attaqué), étant donné que les ventes de PPC de Minolta au Japon avaient été effectuées à perte. Dans cette valeur normale, le Conseil a inclus les frais VAG afférents aux opérations des filiales de vente de Minolta sur le marché intérieur, du fait que ces filiales remplissaient les fonctions d'un département de vente de Minolta. En effet, étant soumises à un contrôle commun, les filiales de vente ne doivent pas être traitées séparément de Minolta elle-même. Ainsi, tous les frais normalement supportés par le groupe Minolta lors de ventes sur le marché intérieur sont, selon le Conseil, dans les limites du « montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et frais généraux » prévu à l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), et doivent, par conséquent, être inclus dans la valeur normale construite. Étant donné que tous les frais VAG du département « exportation » sont inclus dans le prix à l'exportation, il n'aurait pas été indiqué de n'inclure dans la construction de la valeur normale qu'une partie des frais VAG afférents aux ventes sur le marché intérieur.

Au sujet de l'argument de Minolta selon lequel, du fait de l'inclusion des frais mentionnés, la valeur normale serait construite à un stade commercial différent du stade sortie usine, le Conseil fait valoir que Minolta confond certains aspects de la détermination de la valeur normale et la question de la comparaison entre cette valeur et le prix à l'exportation. Selon le Conseil, le stade commercial est défini par la catégorie d'acheteurs auxquels une société effectue ses ventes et non pas par la nature des éléments de coûts inclus dans la valeur normale. En particulier, la définition donnée par Minolta du stade commercial n'est pas appropriée, et les Incoterms auxquels Minolta se réfère ne sont d'aucune utilité pour déterminer le stade commercial aux fins des calculs effectués dans une procédure antidumping. Selon le Conseil, le stade commercial est déterminé en examinant à quelle catégorie d'acheteurs le prix pratiqué correspond. Le stade sortie usine désigne la vente au premier acheteur indépendant dans la chaîne de distribution. Enfin, il n'a pas été prouvé que si Minolta avait elle-même effectué des ventes à des acheteurs indépendants les conditions auraient été différentes au point que les prix pratiqués par Minolta et ceux pratiqués par les sociétés de vente à l'égard du même acheteur auraient été différents. La valeur normale construite étant déterminée au lieu du prix de vente, elle sera normalement située au même stade commercial que la valeur normale qu'elle est destinée à remplacer.

Aussi, l'argument de Minolta relatif à la « comparaison valable » visée à l'article 2, paragraphe 9, du règlement n° 2176/84 ne saurait être invoqué pour déterminer le « montant raisonnable » des frais VAG à inclure lors du calcul de la valeur normale, mais doit être examiné au stade de la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation.

Quant à la prétendue violation des dispositions du GATT et du code antidumping de 1979, le Conseil soutient qu'il n'y a pas de conflit entre le règlement attaqué et ces dispositions. Selon le Conseil, le règlement n° 2176/84 définit de manière assez précise comment il y a lieu de procéder en vue de l'établissement d'une comparaison valable en prévoyant des ajustements, en particulier dans son article 2, paragraphes 9 et 10. En outre, les parties contractantes disposent, en vertu du code antidumping, d'un pouvoir d'appréciation quant à la manière dont elles transposent ses dispositions dans le cadre de

la législation nationale, et le code ne donne aucune indication quant à ce qu'il convient d'entendre par comparaison valable.

Le Conseil fait valoir, en outre, que Minolta ne saurait invoquer directement les dispositions du GATT ou du code, même si le règlement attaqué était en contradiction avec ces accords internationaux, et il renvoie à cet égard à la jurisprudence de la Cour, qui a jugé que les règles de l'accord général, et en particulier son article VI, ne sont pas directement applicables et ne confèrent pas de droits aux particuliers (arrêts du 12 décembre 1972, International Fruit Company, 21/72 à 24/72, Rec. p. 1219; du 24 octobre 1973, Schlüter, 9/73, Rec. p. 1135; du 16 mars 1983, SIOT, 266/81, Rec. p. 731; SPI et SAMI, 267/81 à 269/81, Rec. p. 801; et Singer et Geigy, 290/81 et 291/81, Rec. p. 847). Le Conseil soutient que le même principe est applicable au code antidumping.

Le Conseil observe en outre que, dans l'arrêt du 7 mai 1987, Toyo/Conseil (240/84, Rec. p. 1809), la requérante fondait dans une large mesure son recours sur un conflit présumé entre le règlement antidumping attaqué et les règles du GATT et que la Cour s'est limitée à interpréter le règlement de base qui avait précédé le règlement n° 2176/84, en indiquant ainsi qu'il n'y a pas lieu de se référer à l'article VI du GATT ou au code.

En ce qui concerne le prétendu *caractère déraisonnable de la marge bénéficiaire incluse dans la valeur normale construite,* le Conseil fait valoir, tout d'abord, que lors du calcul de la valeur normale construite pour les modèles de Minolta les institutions ont utilisé le bénéfice moyen — c'est-à-dire le montant excédant les coûts de production, y compris un montant raisonnable pour les frais VAG — réalisé sur les modèles vendus par tous les autres exportateurs effectuant des ventes au Japon. Pour la détermination d'un bénéfice raisonnable, il a été tenu compte des circuits de vente à perte, lorsque le modèle considéré était vendu globalement avec bénéfice et, par conséquent, de nombreuses ventes isolées effectuées à perte au cours de la période de référence. Le point 10 des considérants du règlement attaqué décrit la méthode utilisée pour le calcul de la marge bénéficiaire qui était de 14,6 %.

Selon le Conseil, il résulte de l'article 2, paragraphe 4, du règlement n° 2176/84 que, contrairement à ce que prétend Minolta, on peut négliger les ventes effectuées à perte et qu'il n'est pas nécessaire de fonder la valeur normale sur une moyenne des ventes effectuées à des prix supérieurs et inférieurs au coût de production. En effet, si l'article 2, paragraphe 4, ne s'applique que dans le cas où des bénéfices ne sont pas réalisés, toutes les méthodes énumérées dans cette disposition, en vue de la détermination de la valeur normale, sont fondées sur des ventes, des valeurs ou des prix incluant ou susceptibles d'inclure un bénéfice.

Le Conseil précise à cet égard que, lorsque la méthode choisie consiste à construire la valeur normale, la marge bénéficiaire peut être fondée sur le bénéfice réalisé par d'autres sociétés dans le pays et dans le secteur d'activité considérés. Dans ce cas, le Conseil considère que les termes de l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), et la comparaison avec la situation visée à l'article 2, paragraphe 4, indiquent clairement que ce sont les ventes effectuées à un prix supérieur au coût de production qui doivent être prises en considération et non pas toutes les ventes des autres sociétés.

En ce qui concerne les exemples donnés par Minolta, le Conseil considère que le premier d'entre eux ne peut pas être invoqué, étant donné que tous les exportateurs, à l'exception de Minolta, ont vendu la plupart des modèles en réalisant un bénéfice au Japon. Quant au second exemple, le Conseil fait valoir que la conclusion, selon laquelle le taux de bénéfice normal pour Bêta — exportateur qui vend une partie de sa production à perte — est supérieur du fait que les ventes à perte ne sont pas prises en considération, est conforme à ce que prévoit l'article 2, paragraphe 4, du règlement n° 2176/84. S'agissant de ventes de Bêta prises à titre d'exemple, la valeur normale pourrait être déterminée « sur la base des autres ventes effectuées sur le marché intérieur », ventes lucratives, comme le prévoit l'article précité.

Le parallèle établi avec les conclusions du Conseil concernant le préjudice ne peut pas non plus être accepté. Le Conseil relève que la méthode utilisée pour calculer l'augmentation de prix nécessaire pour permettre aux producteurs communautaires la réalisation d'un bénéfice raisonnable dans la Communauté n'a aucun rapport avec le calcul d'une marge bénéficiaire dans la construction de la valeur normale. Les ventes réalisées à perte sont un indicateur du préjudice et ne sauraient dès lors être écartées des calculs concernant le préjudice. Elles peuvent au contraire être écartées pour la détermination de la valeur normale comme le prévoit l'article 2, paragraphe 4, du règlement n° 2176/84, car, autrement, il serait tenu compte de ventes n'ayant pas été effectuées au cours d'opérations commerciales normales.

De même, la comparaison suggérée par Minolta avec le calcul des marges de dumping est erronée. La méthode de calcul de la marge de dumping et le calcul d'un bénéfice normalement réalisé sur des ventes intérieures lucratives aux fins de la détermination de la valeur normale sont deux questions distinctes.

Le Conseil oppose plusieurs arguments à la thèse de Minolta selon laquelle, étant donné les variations de rentabilité d'un modèle dans le temps, le Conseil aurait dû prendre en considération le bénéfice moyen réalisé sur tous les modèles considérés ayant atteint différents stades de leur durée de vie, vendus au cours de la période de référence. Il fait valoir tout d'abord que l'article 2, paragraphe 4, du règlement n° 2176/84 permet d'exclure les ventes à perte si elles se sont échelonnées sur une période assez longue. Or, il a estimé que la période de référence remplissait ce critère. Le Conseil affirme ensuite qu'aucune preuve n'a été fournie à l'appui de la thèse des variations de rentabilité d'un produit au cours de sa durée de vie et que les prix des modèles varient souvent en fonction de l'acheteur, certaines ventes étant lucratives, d'autres étant effectuées à perte, indépendamment du stade d'évolution du modèle. Le Conseil fait encore valoir que, selon la thèse de Minolta, il y aurait à tout moment sur le marché des modèles hautement rentables, d'autres moins rentables et d'autres qui seraient vendus à perte et que, dès lors, cela ne justifierait pas que les bénéfices soient déterminés sur une période plus longue que la période de référence, ce qui serait incompatible avec les dispositions du règlement n° 2176/84.

Le Conseil fait également observer que l'argument de Minolta, tiré de la nécessité pour les producteurs de PPC de produire une gamme complète de modèles, n'a aucune incidence sur la détermination de la marge bénéficiaire raisonnable à inclure

dans la valeur normale construite. En effet, si Minolta expose les raisons pour lesquelles certaines ventes sont faites à perte, cela n'est pas pertinent aux fins de l'application de l'article 2, paragraphe 4, du règlement n° 2176/84; c'est le fait que des ventes ont été réalisées à perte qui justifie que ces ventes ne soient pas prises en compte dans la détermination de la valeur normale.

En ce qui concerne l'argument selon lequel le bénéfice n'aurait pas été calculé au stade sortie usine, le Conseil fait valoir que la question du stade commercial n'est pas pertinente à cet égard. Il explique, d'une part, que le montant à inclure au titre du bénéfice prévu par l'article 2, paragraphe 3, sous b), ii), se compose du bénéfice réalisé par le fabricant sur la production ainsi que des bénéfices réalisés sur les ventes des produits par le département de vente du fabricant. Ce dernier élément inclut, dans le cas de Minolta, le bénéfice réalisé par les filiales de vente ayant exercé les fonctions d'un département de vente et cela ne modifie pas le stade commercial auquel la vente est effectuée, puisque ces filiales vendent à des acheteurs du même type que ceux auxquels vendrait le département de vente du fabricant. D'autre part, sur les chiffres indiqués par Rank Xerox, le Conseil observe qu'il s'agit de chiffres exprimés en pourcentage du prix catalogue des distributeurs indépendants et que, si ces chiffres étaient utilisés pour déterminer le taux raisonnable de bénéfice à appliquer, ils devraient être exprimés en pourcentage de recettes du fabricant. Ainsi, le bénéfice de 5 % sur le prix catalogue est égal à 15,6 % du coût total du fabricant et correspond à un gain de 13,5 % sur les recettes du fabricant.

Au sujet du chiffre de 4 % correspondant au bénéfice réalisé par les plaignants sur les ventes dans la Communauté, le Conseil fait valoir qu'il s'agit d'une question distincte de la détermination du bénéfice normalement réalisé sur les ventes de PPC sur le marché japonais et que le chiffre cité est réduit du fait des importations ayant fait l'objet de dumping.

En ce qui concerne les *paiements de reprise*, le Conseil conteste tout d'abord l'exposé des faits présenté par Minolta. Il souligne que, lors de la réunion de vérification, les fonctionnaires de la Commission n'ont eu aucun doute sur le fait que les rabais des codes 32 et 34 correspondaient à des paiements de reprise, les éléments de preuve disponibles étant clairs à cet égard, et notamment les propres formulaires administratifs de Minolta. Il ressort aussi du procès-verbal établi par Minolta le 5 février 1986 (annexe IV B à la requête) que les rabais en cause sont des paiements de reprise.

Sur l'attestation établie par le vérificateur aux comptes (annexe IV D à la requête), le Conseil observe, d'une part, que les vérificateurs ont conclu qu'il s'agissait de rabais ordinaires au seul motif que MJS ne confirme pas que des transactions de reprise ont effectivement eu lieu. Or, le fait que MJS ne confirme pas l'existence de telles transactions ne prouve pas que celles-ci n'ont pas eu lieu. D'autre part, le Conseil soutient que le caractère forfaitaire des rabais accordés ne signifie pas qu'il n'y ait pas eu de reprises ou que Minolta n'ait pas pris en considération la valeur de reprise. Enfin, Minolta elle-même confirme que les anciens appareils sont retirés du marché (notes prises par Minolta lors de la réunion du 6 février 1986, page 14, annexe IV B à la requête). Toutefois, même si des paiements ont été effectués sans que l'on s'assure du retrait du marché des appareils, le Conseil affirme qu'il n'existe pas de

marché d'occasion pour les PPC au Japon et que ce fait n'a jamais été contesté par Minolta.

Le Conseil soutient ensuite qu'il a déterminé la valeur normale conformément aux termes du règlement n° 2176/84. Les frais afférents à l'application d'un système de paiements de reprise font partie du « montant raisonnable pour les frais de vente, les dépenses administratives et autres frais généraux » à inclure dans la construction de la valeur normale, comme le prévoit l'article 2, paragraphe 3, sous c), du règlement n° 2176/84. Étant des frais généraux, ces frais ne devraient pas donner lieu à un ajustement. En outre, dans le cas d'une reprise, un avantage est obtenu en retour (point 13 des considérants du règlement attaqué).

Le Conseil considère que Minolta tire un avantage des reprises des photocopieurs usagés. Minolta et tous les autres fabricants de PPC écoulant leurs produits au Japon bénéficient d'un avantage cumulé du fait qu'ils ont la certitude que les appareils repris ne sont plus utilisés par personne, ce qui permet de garantir que tous les PPC en service seront régulièrement et entièrement remplacés pendant une certaine période (correspondant au délai moyen pendant lequel le premier utilisateur est disposé à conserver un PPC neuf). Les paiements de reprise ont donc pour effet de réduire artificiellement la durée d'exploitation des PPC au Japon. Il en résulte collectivement une augmentation des ventes de PPC neufs pour les fabricants.

Étant donné qu'en l'espèce les appareils repris étaient presque tous mis au rebut ou rendus impropres au service ou retirés du marché d'une autre manière, le Conseil a considéré que l'élément que l'exportateur recevait en retour d'un paiement de reprise ou de l'octroi d'un rabais additionnel au titre de la reprise n'était pas lié à une valeur de revente, les institutions ayant conclu que la valeur de l'opération correspondait plutôt aux avantages tirés de la mise hors circuit des appareils repris et de l'absence d'un marché d'occasion.

La Commission n'a pas reçu de preuves suffisantes (la charge de la preuve incombant à la partie demandant l'ajustement) lui permettant de conclure que le paiement ou rabais consenti au titre de la reprise était, en tout ou en partie, un rabais ordinaire octroyé en supplément des divers autres types de rabais.

Le *Cecom* estime que la valeur normale ne peut être réduite du montant des rabais de reprise parce qu'ils ne modifient pas le prix de vente et doivent être pris systématiquement en considération dans le cadre des ajustements pour des différences dans les conditions de vente qui peuvent affecter la comparabilité des prix, si une relation directe avec les ventes a été invoquée et établie.

A cet égard, le Cecom relève, d'une part, que les rabais de reprise ne sont pas accordés « au cours d'opérations commerciales normales » au sens de l'article 2, paragraphe 3, sous a), du règlement n° 2176/84 et fait observer que Canon, dont la part de marché des appareils de copie japonais est de 30 %, n'a soulevé la question des rabais de reprise qu'en ce qui concerne les ajustements au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84.

D'autre part, le Cecom fait valoir qu'il peut être de l'intérêt de Minolta d'effacer la limite entre la détermination de la valeur normale et les ajustements dont la charge de la preuve appartient à la requérante. La Cour a déclaré, dans son arrêt du 7 mai 1987, Toyo/Conseil, précité, point 13, que les dispositions de l'article 2, paragraphes 3, 7 et 8, du règlement n° 2176/84 prévoient de manière indépendante plusieurs méthodes de calcul non similaires de chacun des termes de la comparaison (la valeur normale et le prix à l'exportation). Le Cecom estime qu'il résulte de cette déclaration que les rabais qui peuvent faire l'objet d'un ajustement dans les conditions fixées à l'article 2, paragraphes 9 et 10, ne peuvent être utilisés pour la réduction de la valeur normale dans le cadre de l'article 2, paragraphe 3.

Le Cecom souligne encore que les paiements de reprise sont essentiellement axés sur la mise hors service d'appareils de copie usagés et sur la création de nouveaux créneaux de vente, ce qui démontre qu'ils sont sans lien direct avec le produit en cause qui fait l'objet de la plainte antidumping et qu'ils ne peuvent donc pas faire l'objet d'un ajustement au titre de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement n° 2176/84.

B — *Sur la comparaison*

Minolta fait valoir que le Conseil a violé l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84, du fait qu'il n'a pas procédé aux ajustements appropriés pour tenir compte des salaires payés aux vendeurs, de certains frais de transport et de certains autres frais de MO (la société de production de Minolta au Japon) et de MJS, alors qu'ils sont directement liés aux ventes considérées.

— Salaires payés aux vendeurs

Minolta soutient que le Conseil aurait dû tenir compte des salaires des chefs de vente, qui affectent la comparabilité des prix et ont une relation directe avec les ventes au sens de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84.

En effet, les chefs de vente sont des vendeurs qui s'occupent de l'organisation du travail d'un réseau de vendeurs, qui vendent des PPC aux clients, et dont la fonction est de négocier des affaires, c'est-à-dire d'être responsables des relations commerciales avec des concessionnaires importants. Cela résulte de preuves orales et des copies des comptes rendus des ventes effectuées par ces vendeurs fournies à la Commission lors de la réunion de vérification. Selon Minolta, l'article 2, paragraphe 10, sous c), ne justifie pas que l'on interprète strictement le terme « vendeur » ou que l'on ne procède pas à un ajustement pour certains des vendeurs au motif qu'ils seraient des chefs de vente. En effet, leur responsabilité principale était de vendre et non pas, comme le Conseil le soutient, de diriger.

— Frais de transport

Minolta fait valoir, tout d'abord, que la Commission n'a pas tenu compte de l'ensemble des frais liés à des véhicules utilisés par les filiales japonaises. En effet, pour prendre en considération les frais liés au transport de produits, la Commission a procédé à un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c), mais en déduisant d'un tiers les frais liés aux véhicules. Or, dans la mesure où les véhicules n'étaient pas utilisés pour le transport des marchandises,

ils l'étaient principalement par les vendeurs pour effectuer des ventes, et cela est susceptible d'un ajustement au titre des frais de « transport » qui « affectent la comparabilité des prix et ont une relation directe avec les ventes considérées », au sens de la disposition précitée. De tels coûts ont une relation plus directe avec les ventes que les salaires des vendeurs, qui sont « en principe » admis par la Commission comme étant des coûts pour lesquels il faut procéder à des ajustements conformément à l'article 2, paragraphe 10, sous c).

Minolta conteste ensuite que la Commission ait refusé de prendre en compte les frais de voyage des vendeurs au motif que ces frais n'étaient pas directement en rapport avec les ventes. Tous les frais de transport, et non pas seulement ceux du transport de marchandises, qui affectent la comparabilité des prix et ont une relation directe avec les ventes considérées sont couverts par l'article 2, paragraphe 10, sous c).

— Frais de MO et de MJS

Selon Minolta, le Conseil aurait dû déduire les frais de stockage, de transport, d'assurance et de crédit supportés par MO et les frais de transport, de véhicules et de crédit de MJS au titre des ajustements prévus à l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84, ces frais ayant une relation directe avec les ventes considérées.

A cet égard, Minolta fait valoir que les frais précités sont des frais effectifs supportés par MO et MJS, dans les opérations effectuées avec des tiers indépendants.

Elle fait observer ensuite que, si le Conseil avait correctement déterminé la valeur normale au stade sortie usine, tous ces coûts auraient pû être déduits comme étant des coûts qui affectent la comparabilité des prix et qui ont une relation directe avec les ventes effectuées par MO. Le fait que le Conseil n'a pas déterminé la valeur normale au stade sortie usine ne saurait modifier les frais directs de MO et de MJS en frais indirects.

Minolta relève aussi que les frais directs de MO et de MJS ont été supportés en relation avec l'un ou l'autre de leurs circuits de vente. Les frais de MO se réfèrent à des ventes à MJS et ceux de MJS aux ventes à des clients indépendants ou aux filiales de MJS.

Les frais dont le Conseil n'a pas tenu compte ont, selon Minolta, été reconnus pour des activités qui font partie intégrante de son système de distribution au Japon. A titre d'exemple, Minolta relève l'absurdité de l'approche du Conseil en ce qu'il n'a pas tenu compte de l'ensemble des frais de transport de MO, alors qu'il a tenu compte des frais de transport de MJS exposés lors de ses relations avec des clients indépendants. Cela signifie que, si MO expédie par bateau un produit à un client de MJS, c'est la totalité des frais de transport qui ne sera pas prise en compte, alors que, si MO expédie les produits à MJS qui ensuite les expédie aux clients, le Conseil admet les frais.

Minolta fait enfin valoir que, si le Conseil déduit les frais directs des ventes de MO à Minolta Germany (filiale qu'elle détient entièrement), il devrait déduire les frais équivalents que MO expose en vendant à

MJS, pour que la comparaison entre le prix à l'exportation et la valeur normale soit valable.

En ce qui concerne les ajustements demandés au titre des *salaires des chefs de vente*, le *Conseil* souligne qu'au cours de son enquête dans les locaux de Minolta la Commission a examiné les éléments de preuve concernant les salaires payés aux prétendus vendeurs, les rapports adressés par les vendeurs à leur supérieurs concernant leurs activités hebdomadaires, les organigrammes du groupe Minolta, en particulier de MJS, et les descriptions de fonctions du personnel. En outre, des entretiens ont eu lieu avec certains membres du personnel. Cette enquête a montré que Minolta considérait comme vendeurs le directeur général et le directeur de la succursale d'Osaka, le chef de section et le directeur adjoint de la succursale précitée, ainsi que des directeurs commerciaux et les chefs de vente de la filiale Minolta Osaka.

Il est donc apparu nécessaire d'établir une distinction entre les fonctions de direction de certains agents et les fonctions de vendeur. La Commission a estimé que le salaire des chefs de vente et des directeurs commerciaux ne pouvait pas être considéré comme ayant une relation directe avec les ventes en question, étant donné que leur rôle principal est de gérer et de diriger une équipe de vendeurs et non pas de vendre directement à des acheteurs.

De l'avis du Conseil, cela est conforme à une interprétation stricte du terme « vendeurs » au sens de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84, justifiée par le fait que les salaires des vendeurs ne sont pas normalement des frais ayant une relation directe avec les ventes considérées, puisqu'ils sont payés que des ventes aient ou non lieu, et que c'est par exception et pour traiter sur un pied d'égalité les ventes effectuées par des personnes travaillant à la commission et celles effectuées par d'autres ayant un contrat à durée indéterminée que ces frais sont visés à l'article précité.

En ce qui concerne les *frais de transport* liés à l'utilisation de camionnettes par les vendeurs, le Conseil affirme que la Commission a accepté de considérer les deux tiers de ces frais comme frais de transport des produits et que rien n'indique qu'un ajustement devait être accordé au titre de la totalité des frais invoqués par Minolta, celle-ci n'ayant pas fourni d'éléments prouvant que tous ces frais avaient une relation directe avec les ventes considérées. En outre, le terme « transport » à l'article 2, paragraphe 10, sous c), se réfère au transport de marchandises et non à celui de vendeurs.

Le Conseil observe que les considérations énoncées s'appliquent également aux frais de déplacement des vendeurs, dont deux tiers du montant ont donné lieu à ajustement.

En ce qui concerne les *frais de MO et de MJS*, le Conseil fait valoir que ces frais n'ont pas de relation directe avec les ventes considérées, mais représentent seulement des frais généraux liés au transport des produits entre différentes parties du même groupe et que, dès lors, ils ne sauraient être déduits. Il rappelle que si un produit est transporté au Japon des locaux du fabricant à un entrepôt, avant qu'une vente ne soit effectuée à un acheteur indépendant, les frais en question ne sont jamais déduits, que ce soit du prix à l'exportation ou de la valeur normale. Par

contre, si les produits sont transportés et livrés à un acheteur non apparenté après qu'une vente ait été effectuée, les frais exposés ont une relation directe avec les ventes effectuées à cet acheteur et seront pris en considération. Les frais mentionnés par Minolta ont été exposés avant qu'une vente n'ait lieu et avant que les produits transportés n'aient été affectés à telle ou telle vente, et il n'est donc pas justifié d'accorder un ajustement au titre de l'article 2, paragraphe 10, sous c), du règlement n° 2176/84.

Enfin, en ce qui concerne l'argument de Minolta selon lequel ses frais de vente directs auraient dû être déduits à la fois du prix à l'exportation et de la valeur normale, le Conseil relève que, aux fins de l'application de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement n° 2176/84, le Conseil déduit seulement des prix à l'exportation les frais ayant une relation directe avec les ventes considérées. Les frais généraux de Minolta, de MO ou de MJS n'ont pas été déduits. Le même principe a été appliqué à la valeur normale. Les deux valeurs se trouvaient, dès lors, sur une base comparable.

C — *Sur le calcul de la marge de dumping*

Minolta fait valoir que le Conseil aurait dû comparer les prix moyens pondérés à l'exportation avec la valeur normale plutôt que d'appliquer la méthode transaction par transaction. A cet égard, Minolta soutient que la méthode utilisée est illégale, étant donné que le Conseil n'a pas établi une comparaison valable requise par l'article 2, paragraphes 2, 9 et 13, sous b), du règlement n° 2176/84, ainsi que par le GATT et le code antidumping de 1979, que le Conseil a violé le principe « audi alteram partem » et qu'il a violé l'article 190 du traité CEE.

En ce qui concerne l'application de la méthode transaction par transaction, Minolta relève qu'en l'espèce cette méthode n'a pas permis d'établir une comparaison valable entre le prix à l'exportation et la valeur normale. Selon Minolta, la Commission a le devoir, lorsqu'elle choisit l'une des méthodes prévues à l'article 2, paragraphe 13, sous b), du règlement n° 2176/84, de s'assurer, compte tenu des circonstances de l'espèce, que la méthode choisie permet une comparaison valable. Minolta estime donc que les valeurs normales ayant été calculées pour chaque modèle, les prix à l'exportation devraient être fondés, à moins que des circonstances particulières n'en disposent autrement, sur des prix moyens pondérés pour permettre une telle comparaison.

Selon Minolta, il résulte de l'arrêt du 7 mai 1987, Nippon Seiko/Conseil, point 25 (258/84, Rec. p. 1923), que la méthode transaction par transaction peut être utilisée lorsqu'un exportateur est engagé dans « certaines manœuvres qui consistent à dissimuler le dumping grâce à des pratiques de prix différents, tantôt supérieurs et tantôt inférieurs à la valeur normale ». Si la Commission arrivait à la conclusion que Minolta était impliquée dans certaines manœuvres par lesquelles elle dissimulait le dumping, elle serait fondée à envisager la manière la plus appropriée de calculer la marge de dumping et de déterminer une réparation pour éliminer le préjudice. Toutefois, en l'espèce, les institutions n'ont procédé à aucune analyse leur permettant de conclure que Minolta avait entrepris de telles manœuvres et il n'y avait donc pas lieu de s'écarter de la méthode des prix moyens pondérés à l'exportation. De l'avis de Minolta, l'arrêt évoqué montre clairement que l'exportateur doit réellement avoir commis un acte fautif ou intentionnel visant à masquer le dumping pour que l'application de la méthode transaction par transaction soit justifiée.

Minolta soutient ensuite que ni la Commission ni le Conseil n'ont à aucun moment donné l'occasion à Minolta de faire connaître son point de vue avant d'appliquer la méthode transaction par transaction, bien qu'elle ait contesté l'utilisation de cette méthode dans ses observations du 10 octobre 1986, qui sont restées sans réponse.

Minolta affirme enfin que le règlement attaqué (point 26 des considérants) n'a pas suffisamment motivé le recours à la méthode transaction par transaction et que le Conseil a donc violé l'article 190 du traité CEE.

Pour souligner l'importance de cet aspect, Minolta renvoie au recueil confidentiel de tableaux joints au dossier.

Les tableaux IV et V décrivent les conséquences du calcul de la valeur normale au stade sortie usine. Ils utilisent toutefois la méthode transaction par transaction que le Conseil a employée.

Le tableau VI de ce recueil compare, pour chaque modèle, une seule valeur normale avec un seul prix à l'exportation. La différence est le montant du dumping et est exprimée en pourcentage de la valeur caf du modèle. La valeur normale est calculée au stade sortie usine et le prix à l'exportation construit au stade sortie usine, tel qu'il est calculé par le Conseil. Le bénéfice inclus dans la valeur normale est celui déterminé par le Conseil (14,6 %).

Il ressort de ce tableau que le prix à l'exportation de Minolta dépasse la valeur normale: a) de 15 % en moyenne (15,29 %) pour six modèles choisis par le Conseil, et b) de 5,32 à 29,28 % pour cinq des six modèles. Dans le cas de l'un des modèles, la valeur normale dépasse le prix à l'exportation de 6,58 %, mais le montant de dumping pour ce modèle n'est que de 1,12 % du total de la valeur caf des six modèles en question. Minolta relève que ce pourcentage est tout à fait différent de celui auquel aboutit le Conseil (35 %).

Le tableau VII du même recueil a été établi sur la même base que le tableau VI, sauf que le bénéfice inclus dans la valeur normale est de 5 %. Pour les six modèles choisis par le Conseil, le prix à l'exportation dépasse la valeur normale de 23 % (23,42 %) et dans le cas de chacun de six modèles et de tous ces modèles avec des marges allant de 2,24 à 36,57 %.

Minolta conclut que, si le calcul de la marge de dumping n'est pas corrigé pour comparer une seule valeur normale avec un seul prix à l'exportation pour chaque modèle, la marge de dumping n'est que de 0,39 %, ainsi que cela résulte du tableau V du recueil précité. Mais si cette erreur est corrigée, il apparaît que Minolta ne pratique aucun dumping ainsi qu'elle l'a exposé.

En ce qui concerne le caractère prétendument non valable de la méthode transaction par transaction, le *Conseil* relève que l'article 2, paragraphe 13, sous b), du règlement n° 2176/84 vise à déterminer le « montant par lequel la valeur normale dépasse le prix à l'exportation » et que la question de savoir si ces deux valeurs peuvent être valablement comparées doit être tranchée à la lumière de l'article 2, paragraphes 9 et 10, du règlement

n° 2176/84. L'exigence relative à une comparaison valable ne permet pas d'écarter l'application des dispositions de l'article 2, paragraphe 13, du règlement n° 2176/84, et les institutions n'ont pas à justifier de circonstances particulières pour appliquer la méthode transaction par transaction.

Selon le Conseil, la méthode transaction par transaction est la seule qui permette de faire face à une situation dans laquelle le dumping est dissimulé par le fait que des prix différents ont été appliqués, certains se situant au-dessus, d'autres en dessous de la valeur normale, et Minolta n'a pas démontré que, dans son cas, les prix à l'exportation ne présentaient pas des écarts entre eux ou que tous ses prix à l'exportation étaient inférieurs à la valeur normale.

Contrairement à ce que prétend Minolta, il ne découle pas de l'arrêt du 7 mai 1987, Nippon Seiko/Conseil, précité, point 25, que l'application de la méthode transaction par transaction suppose que l'exportateur ait commis un acte fautif ou intentionnel visant à masquer le dumping. De l'avis du Conseil, il ressort, en effet, de l'arrêt précité que c'est la méthode de la moyenne pondérée et non pas l'acte de l'exportateur qui « aurait pour effet de masquer les ventes effectuées à des prix de dumping par celles effectuées à dumping dit « négatif », et laisserait ainsi subsister intégralement le préjudice subi par la production communautaire concernée ». Les institutions doivent appliquer la méthode la plus appropriée et rien n'indique que le choix de la méthode appliquée dans le cas présent soit fautif.

Le Conseil soutient ensuite que Minolta a été informée, lors de l'exposé des conclusions préliminaires de la Commission, que la méthode transaction par transaction avait été utilisée pour calculer la marge de dumping. Elle a d'ailleurs fait connaître sa position dans ses observations écrites présentées le 10 juillet 1986 et le 10 octobre 1986.

Enfin, en ce qui concerne le prétendu défaut de motivation, le Conseil observe que le mode de calcul de la marge de dumping a été indiqué dans le règlement n° 2640/86 de la Commission (point 29 des considérants) et dans le règlement attaqué (point 26 des considérants) et que, étant donné qu'il s'agissait d'une méthode standard utilisée par la Commission et compte tenu du fait que toutes les parties à la procédure ont été dûment informées, il était superflu de motiver plus amplement le recours à cette méthode dans le règlement attaqué.

Quant à la référence au recueil confidentiel de tableaux, le Conseil rappelle que les chiffres qui y figurent ont été établis selon une méthode totalement étrangère aux concepts sur lesquels repose le règlement n° 2176/84 et que, sur de nombreux points, la Cour a confirmé cette interprétation dans ses arrêts concernant les micro-roulements à billes. Il est inexact que les données figurant dans ce recueil, telles qu'elles sont utilisées et comparées, aient été vérifiées par la Commission. Le Conseil conteste donc ces données ainsi que les conclusions que Minolta tire de ses propres calculs. Sur le plan général, le Conseil estime qu'il ne faut pas tenir compte des opérations mathématiques auxquelles s'est livrée Minolta, étant donné que celles-ci ne sauraient être utiles à la Cour pour déterminer si les institutions ont commis des erreurs manifestes ou un détournement de pouvoir.

IV — Réponse du Conseil à la question posée par la Cour

Dans sa réponse du 25 mai 1990, le Conseil a pris position sur la question de savoir quels éléments l'ont amené à conclure qu'un tiers des dépenses de transport n'avaient pas une relation directe avec les ventes.

Le Conseil soutient à cet égard, d'une part, que ces frais concernaient les véhicules utilisés par les vendeurs pour visiter des clients potentiels et, d'autre part, que, ayant été considérés comme des frais généraux exposés que des ventes soient effectuées ou non, ils n'ont pas de relation directe avec les ventes considérées.

Étant donné que Minolta a fait valoir que l'utilisation de camionnettes par les vendeurs servait principalement à la livraison des appareils vendus, il a été estimé qu'une proportion des dépenses représentant les deux tiers du total relevait de la catégorie des frais de transport, tandis que le solde concernait les frais de déplacement ordinaires des vendeurs. Cet ajustement a été établi, compte tenu de données fournies par l'enquête et concernant d'autres sociétés dans lesquelles la proportion des frais n'ayant pas de relation directe avec une vente considérée représentait régulièrement environ 50 %. Minolta n'a pas contesté que la demande d'ajustement faisait état de deux types de dépenses.

Le Conseil souligne que le tiers des dépenses en cause représente 0,8 % du chiffre d'affaires de Minolta, ce qui signifie que l'incidence sur la marge de dumping global de la société est inférieure à 1 %.

J. C. Moitinho de Almeida
Juge rapporteur